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 сільськогосподарської продукції»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньою програмою
Облік і оподаткування
спеціальності 071 Облік і оподаткування
ступеня вищої освіти магістр
групи 1
Береза А. В.
Керівник: Дугар Т. Є.
Рецензент: Черниш М. Р.

Полтава 2024 року

ЗМІСТ

стор.

ВСТУП…… 5

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ……..…… 10

1.1. Економічний зміст операцій з реалізації продукції…… 10

1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення ……. 15

РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ……..…….. 22

2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства…….. 22

2.2. Облік операцій з реалізації сільськогосподарської продукції та відображення інформації у звітності…….. 33

2.3. Оподаткування операцій з реалізації сільськогосподарської продукції та відображення інформації у податковій звітності……. 47

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…….. 51

3.1. Фінансово-економічний стан суб’єкта господарювання…… 51

3.2. Аналіз структури та динаміки доходів і витрат підприємства…….. 61

3.3. Аналіз формування фінансових результатів та рентабельності підприємства……..…… 68

ВИСНОВКИ…….. 74

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……. 77

ДОДАТКИ…….. 86

ВСТУП

Актуальність теми. Завершальним операційним циклом у діяльності суб'єктів господарювання є процес реалізації продукції (робіт, послуг). Значення реалізації продукції (робіт, послуг) у господарському процесі підприємства важко переоцінити, оскільки вона є одним із ключових етапів діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Реалізація продукції, робіт чи послуг завершує виробничий цикл і є основним джерелом фінансових надходжень для підприємства. Саме через процес реалізації підприємство отримує доходи, які використовуються для покриття витрат, інвестування в розвиток підприємства та виробничі потужності, розширення бізнесу в цілому.

Процес реалізації, насамперед, впливає на фінансові показники підприємства, такі як прибуток, рентабельність та ліквідність. Обсяг продажів і ефективність реалізації визначають, чи є діяльність підприємства економічно доцільною та наскільки вона здатна забезпечити стабільний розвиток. Реалізація є завершальним етапом виробничого циклу, після якого запускається новий цикл виробництва. Це дозволяє підприємству підтримувати постійний рух ресурсів: від закупівлі сировини до виробництва та продажу готової продукції. Ефективний процес реалізації забезпечує стабільність обороту капіталу.

Уміння ефективно збувати продукцію дозволяє підприємству закріплювати свої позиції на ринку та витримувати конкуренцію. Гнучкість у питаннях реалізації, здатність швидко реагувати на зміну попиту, правильно вибудовані канали збуту можуть суттєво впливати на успіх підприємства. Саме від ефективної реалізації залежать не лише поточні фінансові показники, але й довгострокова стабільність й розвиток суб'єкта господарювання. Постійний потік доходів від реалізації дозволяє підприємству розширювати свою діяльність, виходити на нові ринки, інвестувати в нові технології та розширювати асортимент продукції.

Вочевидь підприємство має виробляти саме ту продукцію (надавати саме ті роботи або виконувати саме ті послуги), які користуються попитом у споживачів. Ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єкта господарювання відіграє система контролю за процесом реалізації, оскільки він впливає на формування фінансового результату, який є узагальнюючим показником роботи кожного підприємства. За таких умов завданням обліку процесу реалізації є забезпечення керівників відповідних структурних підрозділів інформацією задля оперативного регулювання величиною процесу реалізації продукції (робіт, послуг), планування майбутньої діяльності, запобігання суб'єктивності у процесі прийняття рішень.

Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єкта господарювання є джерелом власних ресурсів, необхідних для забезпечення його фінансово-господарської діяльності. Проте їх нестача спричиняє виникнення зобов'язання (боргів), що насамкінець може призвести до фінансової кризи та банкрутства в цілому. Збільшення доходів від реалізації продукції (робіт, послуг) – це зростання фінансових ресурсів, що значною мірою визначає темпи економічного розвитку суб'єктів господарювання та підвищує життєвий рівень населення. До чинників, що впливають на фінансові результати у різних організаційно-правових формах господарювання (зокрема, у сільськогосподарських підприємствах), належить зміни обсягів виробництва та ефективність менеджменту підприємств тощо.

Питання обліку процесу реалізації та формування фінансових результатів, висвітлювалися як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Зокрема, питання обліку й аудиту операцій із реалізації продукції (робіт, послуг) досліджували такі вітчизняні науковці: П. Атамас, Ф. Бутинець, Н. Малюга, Л. Нападовська, Л. Підвисоцька, О. Редько, В. Сопко. Проте, з-поміж здобутків науковців існує ціла низка невирішених проблем, що потребують подальшого дослідження, що і зумовило вибір теми кваліфікаційної роботи.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних засад, що визначають процес реалізації сільськогосподарської продукції, аналіз стану і обґрунтування заходів щодо підвищення її ефективності. Відповідно до мети дослідження виокремимо наступні завдання кваліфікаційної роботи:

- дослідити зміст процесу реалізації сільськогосподарської продукції;
- визначити актуальні питанння пов'язані з обліком процесу реалізації сільськогосподарської продукції;
- дослідити організаційно-правові основи функціонування підприємства, здійснити оцінку його діяльності, дослідити облікову політику підприємства;
- розглянути порядок відображення в обліку, первинних документах та звітності, операцій з реалізації сільськогосподарської продукції на досліджуваному підприємстві;
- провести аналіз доходів та витрат від реалізації сільськогосподарської продукції з метою визначення резервів прибутковості.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі є процес реалізації сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних і практичних проблем фінансового механізму та облікового забезпечення процесу реалізації продукції, робіт, послуг у товаристві з обмеженою відповідальністю «ХХХХХ» Кременчуцького району Полтавської області (далі – ТОВ «ХХХХХ»).

Методи дослідження. Методологічну основу дослідження становить діалектичний підхід до пізнання. Для аналізу сутності та змісту понять «реалізація», «збут» застосовано методи теоретичного узагальнення, такі як аналіз і синтез, індукція та дедукція, системний підхід, порівняння, аналогія й абстрагування. Методика обліку операцій, пов'язаних з реалізацією

сільськогосподарської продукції розроблена на основі абстрактно-логічного аналізу та групування даних. Для наочного зображення змін доходів і витрат від реалізації сільськогосподарської продукції використано графічний метод.

Інформаційна база дослідження включає наукові джерела (статті, доповіді дослідників, що стосуються питань обліку процесу реалізації, матеріали конференцій і семінарів), офіційні документи (чинні нормативні акти щодо організації й ведення бухгалтерського обліку та економічного аналізу, офіційні матеріали органів законодавчої і виконавчої влади), фінансову та статистичну звітність, а також дані бухгалтерського обліку ТОВ «ХХХХХ» за 2021 – 2023 рр., доповнені довідковими та інформаційними матеріалами професійних організацій.

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

- встановлено, що при проведенні факторного аналізу необхідно врахувати виробничу структуру підприємства, адже за її побудовою визначаються складові елементи контролю та аналізу. Такий аналіз проводиться з метою своєчасного виявлення причин відхилень від планових параметрів для прийняття відповідних управлінських рішень. Для того, щоб досягнути успіхів у майбутньому і не витрачати зайвого часу на виявлення резервів збільшення обсягу продукції і зниження собівартості за минулі періоди, необхідно систематично вести оперативний, внутрігосподарський та порівняльний аналіз;

- розкрито суть теоретичних основ та особливостей реалізації сільськогосподарської продукції. Проаналізовано основні складові, через які проходить сільськогосподарська продукція в процесі реалізації. Встановлено, що реалізація сільськогосподарської продукції на сучасному етапі економічного розвитку неможлива без врахування її особливостей, а для виробника сьогодні основними завданнями виробника є створення максимально вигідних умов для кінцевого споживача, починаючи від якості та

ціни продукції і закінчуючи вибором посередника та реалізацією продукції на зовнішній ринок;

- розкрито економічну сутність і зміст розрахунків з покупцями і замовниками, принципи та завдання обліку з покупцями і замовниками в умовах функціонування інформаційних систем. Дотримання принципів та завдань допоможить ефективно організувати бухгалтерський облік операцій за розрахунками з покупцями та замовниками.

Практичне значення одержаних результатів полягає у наявності можливості впровадження рекомендацій і пропозицій з поліпшення обліково-аналітичного забезпечення процесу реалізації сільськогосподарської продукції. Означене впровадження запропонованих рекомендацій дасть змогу підвищити рівень об'єктивності, достовірності, аналітичності облікової інформації щодо операцій з реалізації сільськогосподарської продукції.

Апробації результатів дослідження. Основні результати дослідження, що ілюструють його новизну, доповідалися й одержали позитивну оцінку на наукових конференціях науково-практичних конференцій студентів за результатами проходження виробничих та технологічних практик (березень 2024 р, жовтень 2024 р.) та X Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Сучасні проблеми і перспективи економічної динаміки» (м. Умань, 16 листопада 2023 р.).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано наукові праці, загальним обсягом 0,61 др. арк, з авторським внеском 0,4 др. арк.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Економічний зміст обліку реалізації продукції

Процес реалізації є завершальним етапом кругообороту капіталу і являє собою сукупність операцій з продажу готової продукції споживачам та посередницьким організаціям (підприємствам оптової та роздрібної торгівлі). Процес реалізації пов'язаний з відвантаженням готової продукції і товарів покупцям та отриманням продавцем грошових коштів або визнанням дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (рис. 1.1).

Операції з реалізації продукції мають важливий економічний зміст і включають в себе кілька ключових аспектів:	
Збут продукції	реалізація є фінальною стадією виробничого процесу, де готова продукція постачається споживачам. Це важливий етап, оскільки він забезпечує підприємству доходи.
Фінансовий результат	успішна реалізація продукції впливає на фінансові результати підприємства. Виручка від продажу є основним джерелом доходів, а також впливає на прибутковість бізнесу.
Аналіз ринку	операції з реалізації потребують аналізу попиту та пропозиції на ринку, щоб визначити оптимальні стратегії продажу, цінову політику та маркетингові заходи.
Логістика та управління запасами	реалізація продукції пов'язана з управлінням запасами та логістикою, що забезпечує своєчасну доставку товарів до споживачів.
Взаємодія з клієнтами	операції з реалізації включають побудову відносин із клієнтами, що важливо для формування лояльності та повторних продажів
Вплив на виробництво	результати реалізації впливають на планування виробництва, оскільки підприємство повинно адаптуватися до зміни попиту.
Таким чином, операції з реалізації продукції є критично важливими для забезпечення економічної ефективності підприємства і його стійкості на ринку.	

Рис. 1.1. Операції з реалізації продукції: економічний зміст

Термін «реалізація» походить від латинського «realiz» і трактується як «речовий», «дійсний». В термінології бухгалтерського обліку А. Черепова характеризує дане поняття як процес перетворення товарної форми продукції

на грошову [73]. Визначення терміну «реалізація» представлено у додатку А.1. Проте зазначена позиція не враховує вимоги ринкової економіки та не в повній мірі розкриває змістове навантаження поняття як господарського процесу (рис. 1.2).

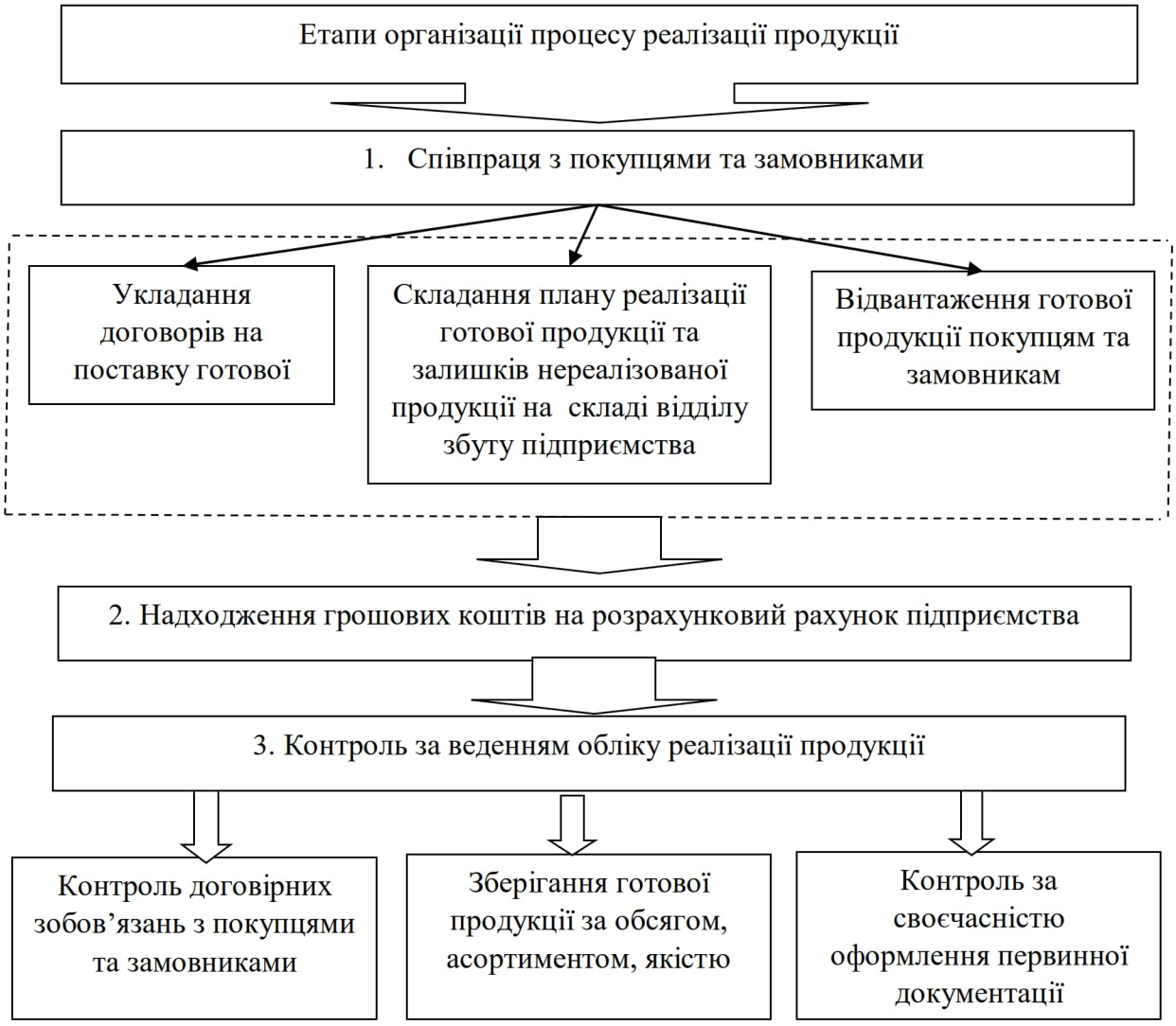


Рис. 1.2. Процес реалізації продукції

Головною особливістю процесу реалізації є процес переводу не грошових ресурсів і прав у грошове вираження з подальшим визначеннням фінансового результату.

Процес реалізації - стадія кругообороту, на якій реалізують вироблену товарну продукцію, і остання набирає грошової форми, що дозволяє продовжити наступний операційний цикл кругообороту капіталу

(додаток А.2). В процесі реалізації об'єктами обліку є витрати, пов'язані з відвантаженням та реалізацією продукції, обсяг відвантаження та реалізації продукції, формування доходу та прибутку від реалізації продукції, розрахунки з покупцями та замовниками, а також розрахунки за зобов'язаннями з податковими та іншими органами (рис. 1.3.).

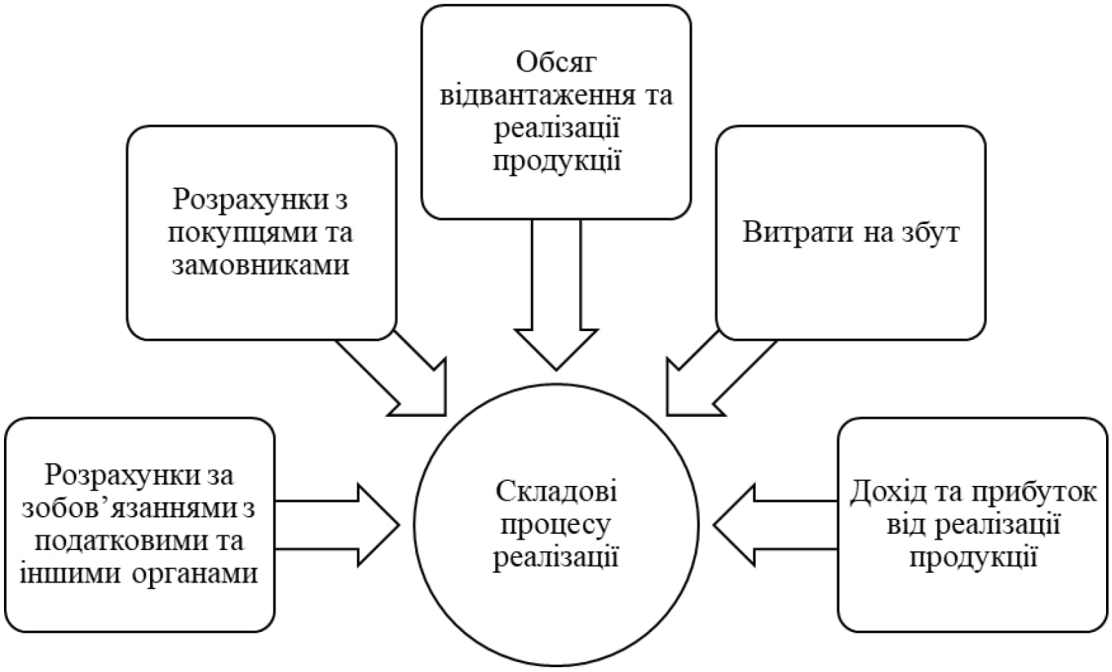


Рис. 1.3. Складові процесу реалізації

В обліку реалізована продукція відображається за двома видами оцінки:

- фактичною собівартістю, що становить собівартість (витрати) реалізації;

- продажною вартістю, яка формує дохід від реалізації.

Порівняння цих двох видів оцінки реалізованої продукції дає можливість визначити фінансовий результат від продажу: прибуток або збиток. Перевищення продажної вартості над фактичною собівартістю реалізованої продукції свідчить про прибутковість операцій з продажу, тоді як перевищення фактичної собівартості над продажною вартістю означає, що така діяльність приносить підприємству збитки.

Визнання доходу від реалізації в бухгалтерському обліку припадає на

дату передачі покупцю продукції (товарів) та необхідних документів. У податковому обліку датою збільшення валового доходу є дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбулася будь-яка з подій, що сталася раніше:

- або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку в оплату товарів, що підлягають продажу, а в разі продажу товарів за готівку - дата її оприбуткування в касі підприємства;

- або дата відвантаження товарів, а для робіт (послуг) - дата фактичного надання результатів робіт (послуг).

<table>
<tr><td colspan="3">ПРАВИЛА ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ</td></tr>
<tr><td colspan="2">Реалізація продукції, товарів</td><td>Реалізація робіт, послуг</td></tr>
<tr><td colspan="2">Дата визнання доходу базується на передачі ризиків та вигід від володіння активами</td><td>Дата визнання доходу базується на оцінки ступеня завершеності операції на дату балансу</td></tr>
<tr><td colspan="2">Податкові забов’язання з ПДВ визначаються за правилом першої події (по оплаті чи по даті відвантаження)</td><td>Податкові зобов’язання з ПДВ визначаються за правилом першої події (по оплаті чи по даті оформлення документу (акту))</td></tr>
<tr><td colspan="3">Реалізація продукції, товарів (П.8 НП(С)БО 15)</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:</td><td colspan="2">покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);</td></tr>
<tr><td colspan="2">підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);</td></tr>
<tr><td colspan="2">сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;</td></tr>
<tr><td colspan="2">є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Роботи, послуги: правила визначення доходу</td><td rowspan="5">Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності всіх наведених нижче умов:</td></tr>
<tr><td colspan="2">імовірності надходження економічних вигід від надання послуг;</td></tr>
<tr><td colspan="2">можливості достовірної оцінки доходу;</td></tr>
<tr><td colspan="2">можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.</td></tr>
<tr><td colspan="2">можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;</td></tr>
<tr><td colspan="3">Визнання доходу, в залежності від можливості достовірності визнання</td></tr>
<tr><td>Достовірне визнання можливе (п.10 НП(С)БО 15)</td><td colspan="2">Визнається дохід, виходячи із ступеня завершеності, визнаються витрати. Можливе формування прибутку</td></tr>
<tr><td>Достовірне визнання неможливе, існує ймовірність відшкодування витрат (п.13 НП(С)БО 15)</td><td colspan="2">Доходи та витрати визнаються у рівній сумі, фінрезультат = 0</td></tr>
<tr><td>Достовірне визнання доходу та відшкодування витрат неможливе (п.14 НП(С)БО 15)</td><td colspan="2">Визнаються витрати без доходу. Дохід може бути визнаний в іншому періоді</td></tr>
</table>

Рис. 1.4. Правила формування доходу від реалізації

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Критерії визнання доходу, наведені в цьому Національному положенні (стандарті), застосовуються окремо до кожної операції (додаток А.3). Проте ці критерії потрібно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це випливає із суті такої господарської операції (операцій).

Облік реалізації продукції є важливою частиною фінансового обліку на підприємствах. Він включає в себе кілька ключових аспектів:

1. Документування продажів: кожна операція з реалізації продукції має бути задокументована, що включає оформлення товарно-транспортних накладних, рахунків-фактур та інших первинних документів. Це забезпечує прозорість та контроль за процесом.

2. Визначення доходу: у бухгалтерському обліку доходи від реалізації продукції визнаються у момент, коли ризики і вигоди від володіння товаром переходять до покупця. Це, як правило, відбувається в момент поставки продукції.

3. Облік витрат: важливо враховувати витрати, пов'язані з реалізацією продукції, такі як витрати на виробництво, транспортування, маркетинг та збут. Це допомагає правильно оцінити фінансовий результат.

4. Ведення облікових записів: реалізація продукції відображається у бухгалтерському обліку на рахунках доходів і витрат.

5. Звітність: інформація про реалізацію продукції включається до фінансової звітності підприємства, зокрема в звіт про прибутки та збитки, що дозволяє аналізувати фінансові результати.

6. Аналіз: регулярний аналіз даних обліку реалізації продукції дозволяє виявляти тенденції, проблеми зі збутом і приймати управлінські рішення для покращення ефективності.

Таким чином, облік реалізації продукції є важливим для забезпечення точності фінансової інформації та ухвалення стратегічних рішень підприємством. У теорії і практиці бухгалтерського обліку виділяють різні моменти визнання доходу від реалізації представлено у додатку А.4.

Дохід від реалізації продукції - це основне джерело фінансових надходжень для підприємства, що виникає внаслідок продажу товарів або надання послуг. Регулярний моніторинг і аналіз доходу від реалізації допомагає підприємству виявляти тенденції на ринку, адаптувати стратегії.

Таким чином, дохід від реалізації продукції є ключовим показником, який визначає фінансову стабільність та успішність підприємства.

1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення

Визначений доход (виручка) від реалізації продукції не коригується на величину пов'язаних з ним сумнівної і безнадійної дебіторської заборгованості. Проблема у загальному вигляді полягає в тому, що наявні недоліки інформаційного забезпечення негативно впливають на систему управління процесом реалізації продукції сільськогосподарського підприємства. Мова йде, насамперед, про недостатність або надлишок інформації, необхідної для якісного поточного і стратегічного управління процесом реалізації продукції, що зумовлено недосконалістю та наявністю проблем у системі збору, накопичення, переробки, аналізу та контролю економічної інформації, а також під час передачі та обміну інформаційних потоків на всіх рівнях управління.

На рис. 1.5. розглянуто систему управління процесом реалізації готової продукції, робіт та послуг з урахуванням різних чинників, які суттєво впливають на політику підприємства та від яких залежить загальний успіх його господарської діяльності. У виробничо–господарській діяльності

сільськогосподарських підприємств різниця між отриманими доходами і витратами визнає фінансові результати.

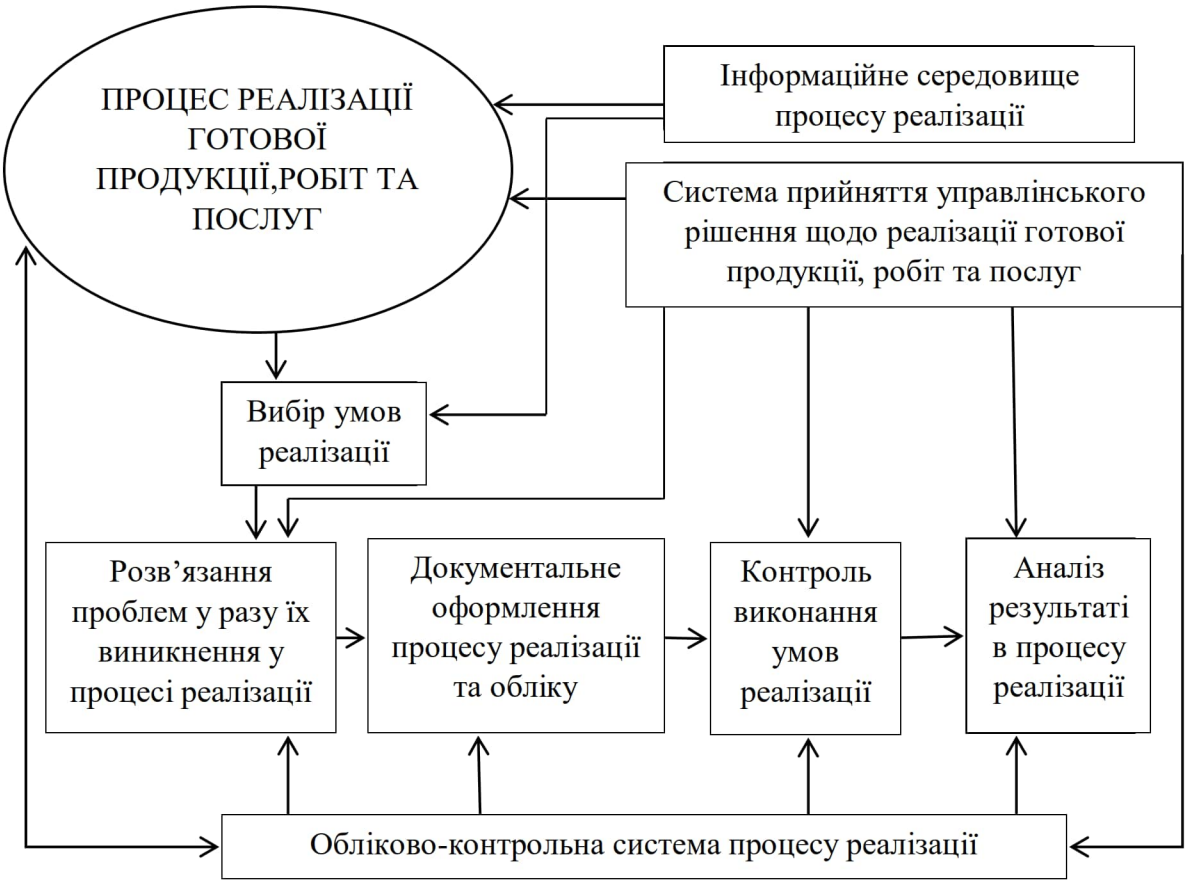


Рис. 1.5. Система управління процесом реалізації готової продукції, робіт та послуг на підприємстві

Американський інститут бухгалтерів зазначає, що термін «реалізований» означає перетворення у гроші або у грошові вимоги (рис. 1.6).

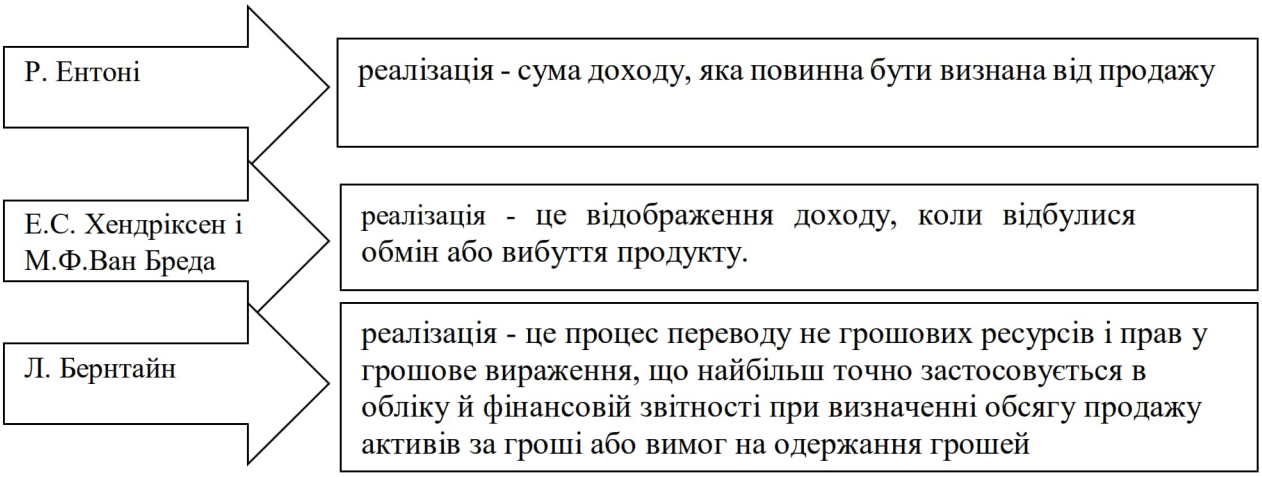


Рис. 1.6. Накові підходи до терміну «реалізований»

При цьому розрізняють прибуток або збиток від реалізації сільськогосподарської продукції та продукції її переробки, виконання робіт і послуг, допоміжної діяльності, реалізації матеріальних цінностей, основних засобів і нематеріальних активів, а також від інших операцій.

Успішне просування продукції на ринку, на нашу думку, можливе за мінімізації собівартості на її виробництво, оскільки остання є особливою економічною категорією, що охоплює грошові витрати конкретного підприємства, необхідні для здійснення його відтворення. Економічна категорія «прибуток» це не що інше, як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (робіт, послуг) і собівартістю. За обсягом собівартості можна встановити якісні та кількісні зміни в технології виробництва продукції конкретного сільськогосподарського підприємства, характеризуючи його діяльність як виробника продукції на аграрному ринку. Споживачів продукції доцільно аналізувати за обсягом її реалізації. Однак багато господарюючих суб'єктів свідомо завищують собівартість продукції з метою збільшення цінової політики на неї. Відтак на ринку продукцію доцільно оцінювати за ринковою вартістю, інакше це неодмінно призведе до значної диференціації, однак дане питання є дискусійним. Зокрема, Л. Р. Алексюк стверджує, що раціонально використовувати те, що вже застосовується на практиці, а саме – чого вимагає державна статистична звітність – загальноприйняте для всіх підприємств визначення собівартості [2].

Однак, на думку М. В. Єрмолаєвої, най об'єктивнішим показником, який слід використовувати для визначення фінансових результатів від реалізації, є повна собівартість, тобто фактична собівартість, збільшена на частину витрат на збут. Проте автор зауважує, що до собівартості необхідно додавати не всю суму адміністративних витрат і витрат на збут за звітний період, а лише ту їх частку, котра припадає на реалізовану продукцію [46].

Зарубіжний досвід організації процесу реалізації на підприємствах різних сфер діяльності свідчить про те, що на кожному етапі підготовки

важливо приймати якісні рішення, що стосуються не тільки вибраного ринку збуту продукції, але й можливостей залучення ресурсів, політики ціноутворення, роботи з клієнтами та ін. Таку послідовність дій можна розглянути на наступній схемі (рис. 1.7).

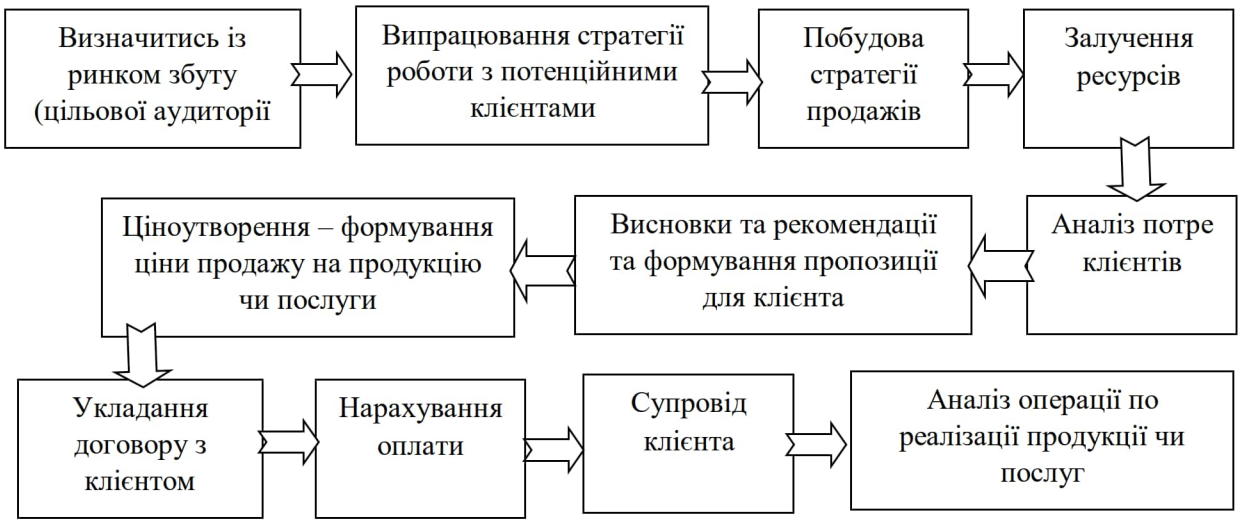


Рис. 1.7.Схема організації процесу реалізації в закордонній практиці ведення бізнесу [78]

Важливо відмітити, що в даному процесі організації реалізації продукції чи послуг особливим є сам підхід, який орієнтований на конкретного клієнта або цільову аудиторію. Це допомагає правильно сформувати ціну на той чи інший продукт і розробити дієву стратегію по обслуговуванню клієнтів, продажів, що можна назвати картою продажів.

У вітчизняній практиці такі карти не використовуються, бо занадто ресурсозатратні і вимагають різностороннього підходу до аналізу ринкової ситуації та виду продукції.

В загальному Карту процесу продажів можна розглядати як візуальне представлення послідовності дій, які виконуються для продажу продукції. Вона допомагає зрозуміти, як організований процес, виявити вузькі місця та оптимізувати його.

Розглянемо на схемі (рис. 1.8).

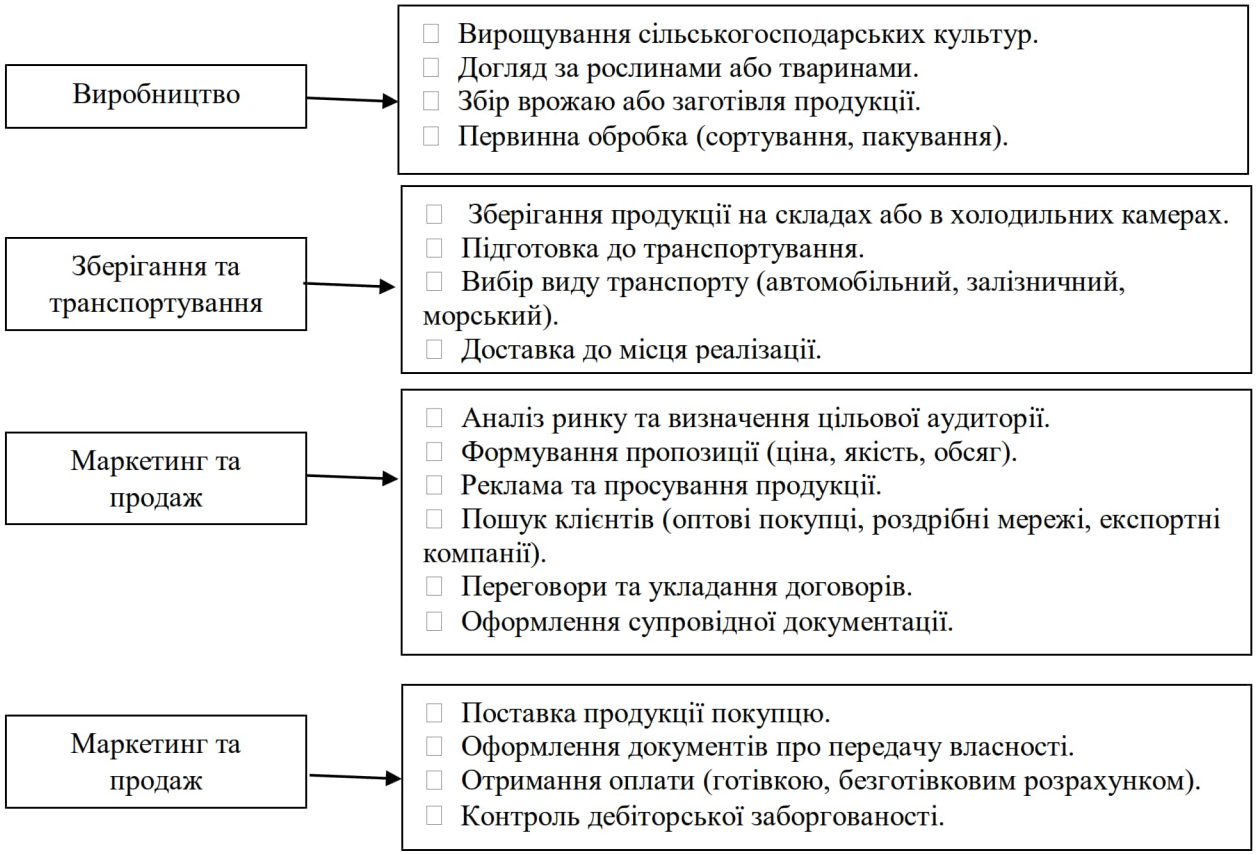


Рис. 1.8. Карта процесу продажу

Актуальним питанням на сьогодні є методологія обліку доходів та витрат сільськогосподарської діяльності згідно з НП(С)БО 30 «Біологічні активи». Стосовно цього Г. Ямборко зауважує, що за НП(С)БО 30 «Біологічні активи» передбачено визначати фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів з подальшим уточненням на кожну дату балансу та на дату реалізації. Тобто у сільському господарстві фінансовий результат передбачено визначати не після реалізації продукції, а під час її отримання з виробництва [40].

Автор стверджує, що таке визначення фінансового результату суперечить принципам бухгалтерського обліку та фінансової звітності, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а саме принципу обачності, який передбачає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, що повинні запобігати заниженню

оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Незважаючи на різноманітність досліджень в сфері обліку процесу реалізації продукції, деякі аспекти залишаються актуальними для здійснення подальших наукових розробок (рис. 1.9).

Стан дослідженості проблеми обліку реалізації продукції охоплює широкий спектр наукових та практичних аспектів. Основні напрями:	
Теоретичні основи обліку	розроблено різні теоретичні моделі та концепції обліку реалізації продукції. Науковці досліджують принципи визнання доходу, методи оцінки продукції, а також різні системи обліку (касова, нарахувальна).
Методологічні підходи	дослідження зосереджені на методах і прийомах обліку реалізації продукції, включаючи аналіз витрат на збут, собівартість продукції та їх вплив на фінансові результати
Інформаційні системи	розвиток автоматизованих систем обліку та впровадження ERP-систем (Enterprise Resource Planning) є важливим напрямом. Досліджуються переваги та недоліки цих систем у контексті обліку реалізації.
Аудит і контроль	вивчаються методи аудиту реалізації продукції, а також внутрішнього контролю для запобігання шахрайству та помилкам у обліку.
Регуляторне середовище	аналізуються зміни в законодавстві та їх вплив на облік реалізації продукції, включаючи нові стандарти фінансової звітності.
Проблеми адаптації до змін	дослідження зосереджені на проблемах адаптації підприємств до змін у ринковому середовищі, зокрема у зв'язку з цифровізацією та новими бізнес-моделями.
Економічний аналіз	розробка методик аналізу доходів від реалізації продукції, вивчення їх взаємозв'язку з фінансовими результатами підприємств.
Ці напрями досліджень допомагають розвивати облік реалізації продукції, робити його більш ефективним та адаптованим до сучасних умов бізнесу.	

Рис. 1.9. Стан дослідженості проблеми обліку реалізації продукції

У системі обліку на сільськогосподарських підприємствах надзвичайно цінною є інформація про доходи від реалізації сільськогосподарської продукції. За значенням для її користувачів вона займає місце поряд з інформацією про активи, зобов'язання та капітал підприємства. Вирішення проблем формування фінансових результатів суб'єкта господарювання, за більшості науковців, зазначають: фінансові результати не від продажу реалізаційних об'єктів пов'язані із завищенням (заниженням) результатів;

розмежування операцій в розрізі їх впливу та участі в результатах і вартості підприємства; організація бухгалтерського обліку фінансових результатів в розрізі джерел їх отримання:

а) не в процесі створення об’єктів;

б) реалізація таких об’єктів; розширення субрахунків до рахунку 79, а саме:

791 – Результат основної діяльності,

792 – Результат іншої операційної діяльності [31].

Отже, для вдосконалення обліку реалізації готової продукції вважаємо за необхідне розмежувати витрати на збут, які пов’язані з доведенням існуючої продукції до споживача (тара, упаковка, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів, магазинів, торгового персоналу тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв’язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника.

РОЗДІЛ 2
ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства

Складність організаційних систем обумовлює необхідність постійної адаптації систем управління суб'єктами господарювання до змін у зовнішньому середовищі, що особливо актуально в умовах нестабільної економічної ситуації, змін законодавчої бази та конкурентного тиску. У таких обставинах ефективність операційної діяльності підприємств аграрної сфери значною мірою залежить від якості управлінського механізму, який вимагає наявності чіткої, структурованої інформаційної бази для ухвалення обґрунтованих рішень. Саме інформаційне забезпечення виступає основою для ухвалення управлінських та фінансових рішень на всіх рівнях діяльності підприємства.

Обліково-аналітична інформація в сучасних умовах виконує низку важливих функцій, з-поміж яких особливо виділяються бюджетування, контроль та збереження ресурсів. Бюджетування як одна з ключових функцій управління дозволяє прогнозувати майбутні витрати та доходи підприємства, забезпечуючи таким чином оптимальний розподіл ресурсів і підвищення ефективності їх використання. Контроль, який забезпечується завдяки оперативній обліковій інформації, дозволяє своєчасно виявляти відхилення від запланованих показників і вживати заходів для їх коригування, що є важливим елементом підтримання стабільності і функціонування підприємства.

Збереження ресурсів також є критично важливою функцією інформаційної системи, оскільки сучасні підприємства повинні максимально ефективно використовувати наявні ресурси, мінімізуючи втрати. З огляду на

це, обліково-аналітична інформація забезпечує основу для оцінки економічної доцільності різних заходів, дає можливість контролювати витрати і доходи, а також ухвалювати управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності діяльності. Окрім внутрішніх рішень, інформаційна система підприємства має також зовнішній аспект, оскільки дані обліку використовуються для звітності перед регулюючими органами, інвесторами та іншими зацікавленими сторонами, що підвищує відповідальність і прозорість діяльності суб'єкта господарювання. Разом з тим, ефективність механізму управлінння підприємстввми аграрної сфери значною мірою визначається якістю облікової та аналітичної інформації, яка виступає основним ресурсом для забезпечення сталого функціонування та розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища. Постійна адаптація управлінських систем до нових викликів є необхідною умовою для збереження конкурентоспроможності та стабільного розвитку.

Процес реалізації продукції (робіт, послуг) є невід'ємною складовою ефективного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, оскільки саме через реалізацію відбувається монетизація результатів виробничої діяльності. Зв'язок між управлінським механізмом та процесом реалізації є очевидним: облікова й аналітична інформація не тільки відображає стан реалізації, але й дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо її оптимізації. Це, насамперед, впливає на фінансові результати підприємства, оскільки рівень доходів від реалізації безпосередньо залежить від того, наскільки ефективно організовані процеси збуту продукції та надання послуг.

Облік реалізації продукції (робіт, послуг) є критично важливим для аналізу фінансового стану підприємства. Відображення доходів у фінансовій звітності, розрахунок прибутковості продажів, а також аналіз відхилень від запланованих показників надають підприємству інформаційну основу для прийняття рішень щодо коригування цінової політики, вдосконалення логістики чи маркетингових заходів. У цьому контексті управлінський облік

дозволяє виявляти потенційні проблеми або можливості для підвищення ефективності реалізації, що забезпечує своєчасне реагування на зміни в ринкових умовах.

Процеси надання послуг та виконання робіт також потребують точного відображення в обліковій системі, оскільки вони мають специфічні особливості, такі як тривалість виконання, відстрочені платежі та залежність від договірних зобов'язань. Аналітичні інструменти допомагають оцінювати ефективність наданих послуг, зокрема через аналіз витрат і доходів, що дозволяє виявляти резерви для підвищення рентабельності. Важливим аспектом є також прогнозування майбутніх обсягів реалізації та використання аналітичних даних для стратегічного планування розвитку підприємства. Таким чином, процес реалізації продукції, робіт і послуг тісно пов'язаний з управлінським механізмом, оскільки облікова та аналітична інформація забезпечують основу для ефективного контролю та прийняття рішень. Адаптація системи управління до змін у зовнішньому середовищі дозволяє підприємствам більш гнучко реагувати на коливання ринку, підвищувати конкурентоспроможність і забезпечувати стабільне зростання. Ефективність реалізації продукції, робіт і послуг, насамперед, впливає на фінансову стійкість підприємства, його здатність до інновацій та розширення ринкових позицій. Дані облікової системи щодо витрат та доходів від реалізації сільськогосподарської продукції та результату фінансової діяльності є важливим засобом виявлення виробничих резервів ефективного використання фінансових ресурсів.

ТОВ «ХХХХХ» засноване 27.05.2005 року за юридичною адресою: 39705, Україна, Полтавська область, Кременчуцький район, с. ХХХХ, вул. ХХХХХ, буд. ХХ. Код ЄДРПОУ – ХХХХХХХ є платником ПДВ, номер свідоцтва – ХХХХХХХХХХХХ. Розмір статутного капіталу товариства – 32000 гривень.

Основний вид діяльності ТОВ «ХХХХХ» – 01.11 вирощування зернових

культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Інші види діяльності:

- виробництво олії та тваринних жирів;

- виробництво кормів для тварин;

- обробка насінневого матеріалу;

- оптова торгівля обладнанням для автотранспортних засобів;

- роздрібна торгівля деталями й обладнанням для автотранспорту;

- оптова торгівля зерном, тютюном (необробленим), кормами, насінням, сільськогосподарськими машинами й устаткуванням;

- надання в оренду власного чи орендованого нерухомого майна;

- допоміжна діяльність у галузі рослинництва;

- торгівля автомобілями та іншими автотранспортними засобами;

- оптова торгівля продуктами харчування (молокопродукцією, яйцями, олією та харчовими жирами).

Вищим органом управління ТОВ «ХХХХХ» є Збори учасників, до складу яких входять засновники та інші учасники товариства. Цей орган відіграє ключову роль у стратегічному плануванні та управлінні діяльністю підприємства, визначаючи його основні напрями розвитку, що охоплюють як економічні, так і організаційні аспекти. Збори учасників займаються вирішенням низки важливих питань, таких як формування організаційної структури товариства, затвердження стратегічних планів, а також контроль за їх виконанням. Окрім того, цей орган приймає рішення про можливе припинення діяльності товариства або про інші ключові аспекти його функціонування, що впливають на подальший розвиток або реорганізацію підприємства.

Одним із основних рішень, що приймаються Зборами учасників, є призначення виконавчого органу – директора товариства. У випадку ТОВ «ХХХХХ» обов'язки директора виконує ХХХХХХХХХ, який обраний Зборами учасників для забезпечення оперативного управління

ТОВ «ХХХХХ». ХХХХХХ виступає від імені товариства в усіх питаннях, пов'язаних із його діяльністю, реалізуючи рішення, прийняті Зборами, відповідно до вимог чинного законодавства та положень Статуту ТОВ «ХХХХХ». Директор наділений широкими повноваженнями, які дозволяють йому приймати оперативні рішення з організаційних та фінансових питань. Він має право видавати накази, що регламентують роботу товариства, приймати рішення щодо прийняття на роботу або звільнення працівників, а також розпоряджатися матеріальними і фінансовими ресурсами ТОВ «ХХХХХ». Зокрема, до його обов'язків входить встановлення посадових окладів для працівників ТОВ «ХХХХХ», що забезпечує ефективну мотивацію та управління трудовими ресурсами. Крім внутрішнього управління, директор також представляє інтереси товариства у зовнішніх відносинах, зокрема в органах державної влади, місцевого самоврядування, а також у судових органах. Це дозволяє забезпечити захист прав та інтересів товариства у взаєминах із третіми особами, а також гарантувати відповідність діяльності ТОВ «ХХХХХ» вимогам законодавства та нормативним актам. Таким чином, роль директора є центральною в оперативному управлінні товариством, тоді як Збори учасників забезпечують стратегічне керівництво та контроль за діяльністю підприємства.

Зборами учасників ТОВ «ХХХХХ» було обрано ревізійну комісію товариства строком на 5 років. Основним завданням якої є здійснення внутрішньогосподарського контролю, який охоплює не тільки моніторинг діяльності окремих працівників, але й аналіз ефективності функціонування товариства в цілому. Ревізійна комісія відіграє ключову роль у забезпеченні належного рівня прозорості та підзвітності, що є важливим елементом сучасної системи управління. Завдяки своїм перевіркам комісія виявляє потенційні відхилення у фінансовій діяльності та надає рекомендації щодо їх усунення, забезпечуючи тим самим стабільність і ефективність роботи товариства.

Внутрішньогосподарський контроль, який здійснює ревізійна комісія, має систематичний і комплексний характер, він охоплює всі аспекти господарської діяльності, включно з фінансовими, організаційними та операційними процесами. Це забезпечує своєчасне виявлення ризиків та відхилень, що дозволяє підприємству ефективно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Крім того, ревізійна комісія є важливим елементом механізму корпоративного управління, оскільки її діяльність спрямована на підвищення прозорості, захист інтересів учасників товариства та мінімізацію конфліктів між різними зацікавленими сторонами.

Управлінська діяльність ТОВ «ХХХХХ» здійснюється на основі розпорядчих документів, таких як накази та розпорядження. Ці документи є формалізацією адміністративно-господарських рішень, узвалених керівництвом товариства, і відіграють ключову роль у реалізації управлінських функцій. 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 ТОВ «ХХХХХ» також відображається у наказах і розпорядженнях, що забезпечують виконання щоденних операційних процесів, а також регулюють питання прийняття на роботу, звільнення працівників, нарахування заробітної плати, організацію внутрішніх перевірок тощо. Управлінські рішення, закріплені у цих документах, мають бути зрозумілими для персоналу й відповідати встановленим стандартам. Правильне оформлення наказів та розпоряджень є важливою складовою ефективного управління, оскільки забезпечує чітку комунікацію між керівництвом і працівниками, а також сприяє стабільності

організаційної структури товариства. Таким чином, управлінська діяльність ТОВ «ХХХХХ» будується на основі чіткої системи внутрішнього контролю, забезпечуваного ревізійною комісією, і ґрунтується на належному оформленні розпорядчих документів. Це дозволяє підприємству досягати високого рівня ефективності у реалізації стратегічних та операційних завдань, а також забезпечує юридичну відповідність управлінських рішень і стабільність в організаційній структурі.

Наразі організація бухгалтерського обліку у ТОВ «ХХХХХ» слугує, здебільшого, цілям формування фінансової звітності діяльності товариства й по-декуди – цілям управління. Таке становище існує не тільки на практиці, а й у теорії, де досліджуються автономні системи фінансового й управлінського обліку, однак система фінансової звітності та управлінського обліку у товаристві тісно взаємопов'язані. Наразі ТОВ «ХХХХХ» визначає в якості стратегічного орієнтиру операційної діяльності – максимізацію прибутку. Мета вищого керівництва товариства – сформувати інформаційну систему, яка забезпечить координацію дій щодо досягнення цієї мети.

Система управління операційною діяльністю товариства базується на бюджетуванні витрат і доходів за видами діяльності, формування номенклатури витрат та матеріального стимулювання за отримані результати. Сполучною ланкою збалансованої дії систем управління є бухгалтерський облік та ефективна облікова політика товариства. Бухгалтерський облік виконує базову роль у забезпеченні інформаційної прозорості та підзвітності діяльності підприємства, виступаючи джерелом даних для прийняття стратегічних і оперативних рішень. В умовах сучасного господарського середовища, де швидка адаптація до змін є важливою, облікова політика товариства виступає інструментом, що сприяє ефективному управлінню ресурсами і фінансовими потоками.

Облікова політика ТОВ «ХХХХХ», як регламентована система принципів, методів і процедур ведення бухгалтерського обліку, дозволяє

узгодити інформаційні потреби різних користувачів облікових даних: від керівництва до зовнішніх зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори та регулюючі органи. Правильно сформована облікова політика забезпечує можливість адекватно оцінювати фінансовий стан ТОВ «ХХХХХ», аналізувати результати його діяльності та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Вона також сприяє мінімізації ризиків, пов'язаних із невизначеністю зовнішнього середовища та змінами в законодавстві. Ефективна облікова політика є не лише інструментом для фіксації фінансових показників, але й важливим елементом внутрішнього контролю. Вона забезпечує узгодженість дій усіх підрозділів ТОВ «ХХХХХ», оскільки встановлює єдині правила ведення обліку, які мають дотримуватись усі учасники господарської діяльності. Ця узгодженість дозволяє уникати конфліктів у трактуванні господарських операцій, забезпечує об'єктивність і точність фінансової інформації, яка в подальшому використовується для аналізу та прогнозування.

Загалом, бухгалтерський облік та облікова політика виступають інтеграційною ланкою, що зв'язує різні функціональні сфери підприємства в єдину систему управління. Вони створюють основу для ухвалення ефективних рішень, спрямованих на досягнення стабільності та розвитку товариства, підвищення його фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку. Таким чином, облікова політика є критичним елементом загальної системи управління, яка забезпечує зв'язок між стратегічним плануванням і поточною діяльністю, що дозволяє підприємству успішно функціонувати у мінливих умовах зовнішнього середовища.

Формування облікової політики у ТОВ «ХХХХХ» є дуже відповідальним завданням, яке полягає не тільки у застосуванні принципів ведення бухгалтерського обліку, складання й подання бухгалтерської фінансової звітності, а й у виборі методів та процедур опрацювання облікової інформації. Зазвичай, на вибір облікової політики підприємства впливають низка чинників: галузеві особливості або вид його діяльності; організаційно-

правова форма; обсяги виробництва (кількість працюючих); рівень кваліфікації облікового апарату та рівень його автоматизації); стратегія фінансово-господарської діяльності. Оскільки облікова політика ТОВ «ХХХХХ» є елементом інформаційного забезпечення управління, який включає організацію бухгалтерського обліку, то її слід зафіксувати відповідним Наказом керівника про облікову політику та організацію обліку у товаристві. Витяг із Наказу про облікову політику наведено у додатку Б. Розглянемо облікову політику ТОВ «ХХХХХ» у частині обліку доходів та витрат, табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Облікова політика в частині обліку доходів і витрат у ТОВ «ХХХХХ»

Елемент облікової політики	Пояснення
1	2
Тривалість операційного циклу п.3 НП(С)БО 1	Визначено операційний цикл, що є періодом, який охоплює час від придбання запасів для забезпечення діяльності до отримання грошових коштів чи їх еквівалентів від реалізації виробленої продукції, товарів або послуг. Цей показник визначає середню тривалість у днях, необхідну для завершення процесів виробництва, продажу та оплати продукції.
Умови визнання витрат і доходів НП(С)БО 16, НП(С)БО 15	Визначено, що витрати – це зменшення економічних вигод, яке відбувається через вибуття активів, зниження їхньої вартості внаслідок знецінення, зменшення корисності активів та зростання зобов'язань. Доходи, означають збільшення економічних вигод, що виникає завдяки надходженню активів, підвищенню їхньої вартості та зниженню зобов'язань.
Методи оцінки витрат і доходів НП(С)БО 16, НП(С)БО 15	Визначено, що витрати оцінюються за сумою справедливої вартості активів, яка визначається на момент їх вибуття або зменшення вартості, з урахуванням чинних нормативів, раціональних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Доходи, своєю чергою, оцінюються за справедливою вартістю активів, які надійшли або зросли в ціні.
Об'єкт витрат п. 301, п.491 Методрекомендацій №373	Визначено, що об'єктом витрат є продукція, роботи, послуги або види діяльності, що вимагають визначення витрат, пов'язаних із їхнім виробництвом або виконанням. Об'єкт калькуляції представляє собою кінцевий продукт виробництва (наприклад, центнер, деталь, вузол, виріб чи групу однорідних виробів), а також певний технологічний етап або стадію виробництва – продукцію на різних стадіях готовності, види послуг або робіт. Калькуляційна одиниця є мірою, яка дозволяє кількісно виразити об'єкт калькуляції.

Продовж. табл. 2.1

2	3
Перелік статей калькулювання виробничої собівартості п.11 НП(С)БО 16	Визначено статті, що формують виробничу собівартість у рослинництві, охоплюють такі основні компоненти: витрати на оплату праці працівників, внески на соціальне забезпечення, закупівлю насіння, органічних і мінеральних добрив, а також засобів для захисту рослин. Додатково включаються витрати на виконання робіт і послуг, утримання основних засобів, залучених у рослинництві, та загальновиробничі витрати, пов'язані з процесами виробництва.
Метод вибуття запасів п.п. 16 НП(С) БО 9	Визначено, що при відпуску запасів у виробництво, їх продажу або внаслідок іншого вибуття, оцінка цих запасів здійснюється на основі середньозваженої собівартості.
Облік транспортно-заготівельних витрат п.9 НП(С)БО 9	Визначено, що порядок обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат.
Метод амортизації п.п.26 НП(С)БО 7	Визначено методи амортизації: прямолінійний; прискореного зменшення залишкової вартості. Для МНМА – списання 50% – у першому місяці та 50 % – у місяці списання з балансу.
Робочий план рахунків п.3 Інструкції № 291	Визначено Додаток до основної частини наказу у частині: субрахунки застосовуються відповідно до потреб управлінського обліку, контролю, аналізу та звітності. У разі необхідності, їх можна доповнити новими субрахунками (рахунками другого або третього порядку), зберігаючи при цьому відповідні коди (номери) субрахунків. Це забезпечує гнучкість у системі обліку та можливість адаптації до змін у вимогах управління.

На базі структурної схеми ТОВ «ХХХХХ», розроблений Графік документообороту, який є додатком до Наказу про облікову політику, додаток В. У ньому визначено перелік документів, час їх просування та оброблення, посадових осіб, відповідальних за їх складання, порядок передачі документів для їх оброблення, строк надходження до бухгалтерії від обліковців різних структурних підрозділів.

Для чіткої організації роботи з метою раціонального розподілу праці у ТОВ «ХХХХХ» на кожну посаду, передбачену штатним розкладом розроблені посадові інструкції. Приклад посадової інструкції бухгалтера наведено у додатку Г.

Узагалюючи вищевикладене зауважимо, що облікова політика у ТОВ «ХХХХХ» відіграє ключову роль в організації господарського обліку товариства. Саме вона визначає:

- методологічні засади обліку за всіма ланками господарської діяльності товариства та його структурних підрозділів (у бухгалтерії, на складі, бригаді);

- порядок складання та оформлення первинної і зведеної документації, звітів;

- порядок формування та подання бухгалтерської звітності до контролюючих органів.

Ефективна організація бухгалтерського обліку у ТОВ «ХХХХХ» розпочинається з формування облікової політики, положення якої фіксуються у Наказі про облікову політику.

У «1С: Бухгалтерії 8.3» відомості про облікову політику з бухгалтерського та податкового обліку формуються у регістрі відомостей «Облікова політика організацій» (головне меню – «Налаштування»). Кожен запис якого характеризує облікову політику ТОВ «ХХХХХ» за певний звітний період. Для налаштування констант у програмному продукті «1С: Бухгалтерія 8.3» потрібно зайти позицію «Налаштування параметрів обліку» («Головне» – «Налаштування» – «Параметри обліку»), рис. 2.1.

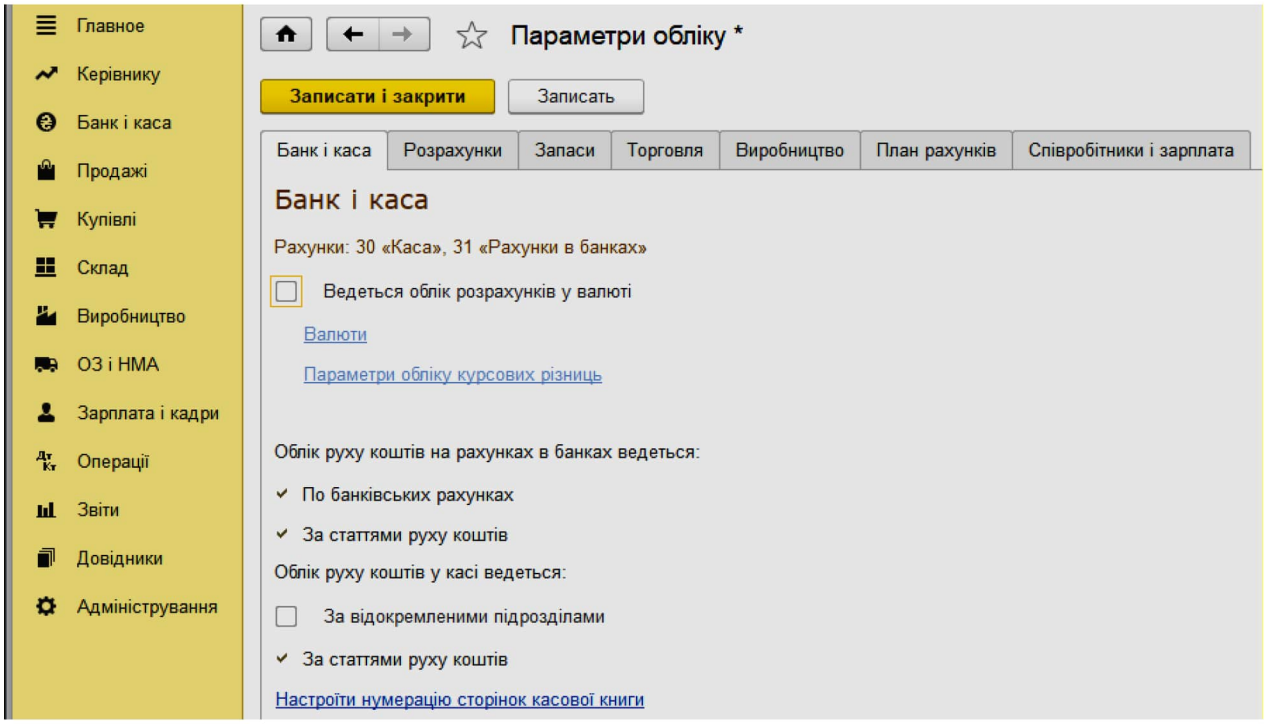


Рис. 2.1. Налаштування параметрів обліку група «Банк і каса»

Перед початком роботи у сервісі «1С: Бухгалтерія 8.3» необхідно налаштувати облікову політику підприємства (*«Головне» – «Облікова політика»).* Зазначимо основні позиції облікової політики.

Додатком до Наказу про облікову політику у ТОВ «ХХХХХ», розроблений графік документообігу, який розроблений головним бухгалтером, затверджений і введений в дію наказом керівника. У ньому визначено: перелік первинних документів; час їх просування та обробки; посадових осіб, відповідальних за їх складання; строк обробки й проходження документів та подачу до бухгалтерії товариства. Контроль за дотриманням Графіка документообігу виконавцями здійснюється головним бухгалтером ТОВ «ХХХХХ». Вимоги головного бухгалтера щодо порядку подання до бухгалтерії відповідних документів, звітів та відомостей є обов'язковими для виконання всіх підрозділів і служб товариства.

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

Відповідно до Наказу про облікову політику на ТОВ «ХХХХХ» бухгалтерський облік ведеться за допомогою програмного продукту «1С: Бухгалтерія 8.3».

Документування обліку реалізації сільськогосподарської продукції за прикладом ТОВ «ХХХХХ» здійснюється на основі укладених господарських договорів, які формалізують господарські відносини між товариством та іншими юридичними і фізичними особами.

У процесі реалізації своєї продукції ТОВ «ХХХХХ» встановлює взаємовідносини з покупцями і замовниками, оформлюючи договір купівлі-продажу. Договір купівлі-продажу є основною формою цивільно-правових угод, що регулює відносини між продавцем і покупцем щодо передачі права

власності на товар в обмін на оплату. Об’єктом угоди можуть бути як матеріальні, так і нематеріальні активи, зокрема продукція, майно, послуги або права.

Умови договору включають визначення ціни, яка може бути фіксованою або змінюватися відповідно до певних умов, а також положення щодо термінів, місця і способу передачі товару. Договір має містити інформацію про умови оплати, які можуть передбачати як попередню, так і післяплату. У багатьох випадках укладення договору в письмовій формі є обов’язковим, особливо у ситуаціях, що стосуються специфічних товарів, таких як нерухомість.

Договір купівлі-продажу є підставою для переходу права власності на товар від продавця до покупця. У разі порушення умов угоди сторони несуть відповідальність відповідно до чинного законодавства та положень самого договору. Важливим аспектом є те, що договір регулюється нормами цивільного законодавства, які визначають права і обов’язки сторін, порядок виконання зобов’язань та умови розірвання договору.

У рамках договору постачання ТОВ «ХХХХХ» зобов’язується передати продукцію у власність покупця, який, в свою чергу, зобов’язується її прийняти та оплатити її вартість. Згідно з умовами договору, оплата сільськогосподарської продукції може здійснюватися або у формі попереднього авансу до моменту відвантаження, або після фактичної передачі продукції (післяплати). У разі попередньої оплати у договорі чітко вказується сума авансу, що підлягає перерахунку.

Система «1С: Бухгалтерія 8.3» дає можливість вести практично необмежену кількість довідників, зокрема, довідник «Контрагенти» містить інформацію щодо контрагентів ТОВ «ХХХХХ», покупцях із якими товариство вступає в договірні відносини. Довідник використовується як при формуванні первинних документів, так і для ведення аналітичного обліку за рахунком 36 та інших рахунках. Інформація про контрагентів, зберігається в меню

Довідники – «Купівлі та продажі» – «Контрагенти». Для зручності роботи зі списком контрагентів вони об’єднані в групи і підгрупи, зокрема, «Постачальники», «Комітенти», «Покупці» і т. д. Даний довідник наведено на рис. 2.2.

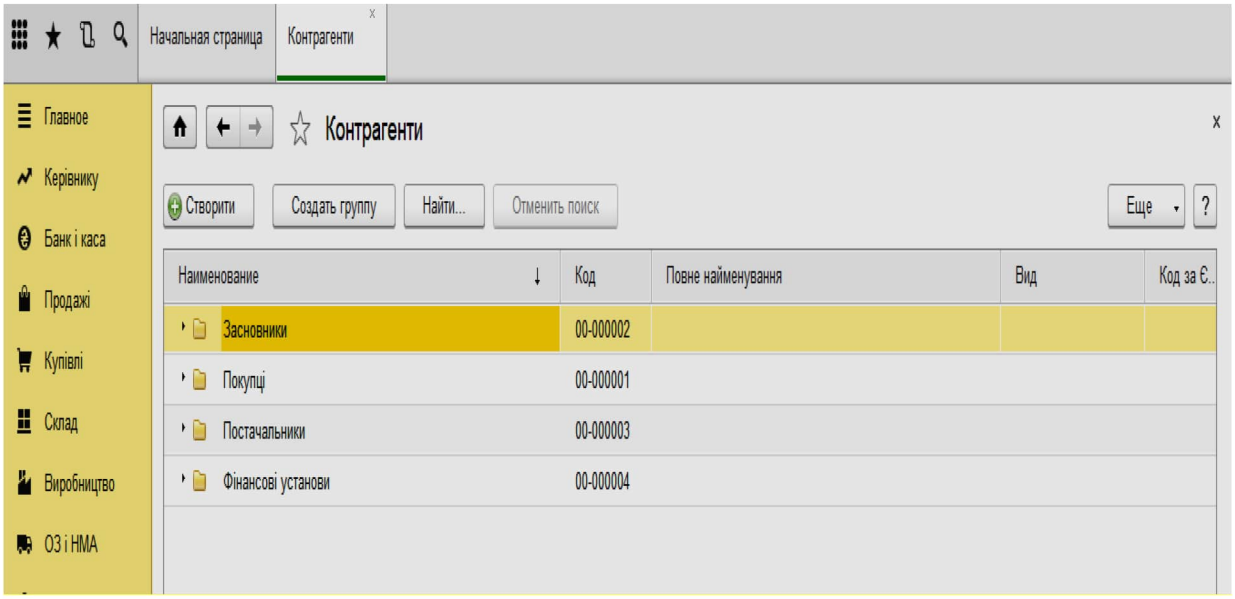


Рис. 2.2. Довідник «Контрагенти»

Для зберігання договорів взаєморозрахунків, укладених з контрагентами, у системі призначений довідник «Договори контрагентів». Усі господарські операції, що здійснюються з контрагентами, підлягають обов’язковому оформленню з чітким зазначенням відповідного договору. Доступ до списку вже оформлених договорів та можливість укладення нових угоді з контрагентами надається через довідник «Контрагенти», де є відповідна опція «Всі договори». Для кожної угоди необхідно вказати її тип, який може бути, до прикладу, «Із покупцем», «Із постачальником» тощо. Визначення типу договору має суттєве значення, оскільки воно впливає на допустимі господарські операції, що можуть бути виконані у рамках даної угоди, зокрема, реалізація продукції можливе лише за договорами, класифікованими як «Із покупцем» або «Бартерний».

У рамках одного договору з контрагентом можливе ведення

взаєморозрахунків як за всім договором у цілому, так і за окремими документами, що регулюють розрахунки. Вибір ведення взаєморозрахунків за договором надає можливість самостійно визначати, в межах якої угоди здійснюється кожен окремий платіж, а також ідентифікувати продаж, купівлю чи іншу зміну в стані взаєморозрахунків. Інформація про документи розрахунку сприяє контролю своєчасності проведення оплат і відвантажень, а також дозволяє визначити суму першої події відповідно до умов угоди.

Для аналітичного обліку сільськогосподарської продукції за їх видами призначений довідник «Номенклатура», елементи якого можна називати номенклатурними позиціями. Даний довідник використовується для формування первинних документів та ведення аналітичного обліку ТМЦ (Шлях: «Підприємство» – «Товари (матеріали, продукція, послуги)» – «Номенклатура»).

Довідник «Місця зберігання» містить інформацію про список місць зберігання активів товариства. Даний довідник використовується для формування первинних документів та ведення аналітичного обліку за рахунками 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 12 «Нематеріальні активи», 20 «Виробничі запаси», 26 «Готова продукція», 28 «Товари» («Організація» – «Склади» – «Місця зберігання»).

Обліковою основою для господарських операцій, що стосуються реалізації сільськогосподарської продукції, є первинні документи, які фіксують факти здійснення таких операцій. Первинні документи повинні бути оформлені під час виконання господарської операції, або, у випадку неможливості, безпосередньо після її завершення.

Основними первинними документами, які використовуються в ТОВ «ХХХХХ» для реалізації сільськогосподарської продукції є накладна, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна, податкова накладна та накладна внутрішньогосподарського призначення.

Накладна слугує підставою для списання товарно-матеріальних

цінностей, а також для їх вивезення з території ТОВ «ХХХХХ». Разом із тим, вона є важливим документом для здійснення складського, оперативного та бухгалтерського обліку. Накладна у ТОВ «ХХХХХ» оформлюється в трьох примірниках і підписується особою, що надала дозвіл на відпуск цінностей, а також головним бухгалтером підприємства.

Рахунок-фактура є розрахунковим документом, який виписується на ім'я покупця для кожної партії відвантаженої продукції. У цьому документі зазначаються найменування, адреса та розрахункові рахунки як продавця, так і покупця. Крім того, рахунок-фактура містить детальний розрахунок вартості, що пред'являється платнику для оплати, включаючи найменування, кількість, ціну та суму товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ), а також інші платежі. Документ підписується директором та головним бухгалтером товариства.

Податкова накладна містить ті ж основні реквізити, що й рахунок-фактура. ТОВ «ХХХХХ», зареєстроване як платник податку на додану вартість (далі – ПДВ), виписує податкову накладну на вимогу покупця. Цей документ слугує підставою для нарахування сум податкового кредиту та податкового зобов'язання. Податкова накладна складається у момент виникнення податкових зобов'язань у двох примірниках: оригінал передається покупцю, тоді як копія залишається в архіві ТОВ «ХХХХХ».

Товарно-транспортна накладна (далі – ТТН) є комбінованим документом, що складається з трьох самостійних розділів: відомостей про вантаж та вантажно-розвантажувальних робіт. Ця накладна є супровідним документом, який підтверджує обсяг виконаних робіт водієм під час перевезення вантажу, слугує підставою для розрахунків між постачальником і покупцем, а також між замовником автотранспорту і автотранспортним підприємством. Водночас, вона використовується для нарахування заробітної плати водію автомобіля. Реквізити ТТН (дати, рядки, графи, підписи) заповнюються відповідно вантажовідправником, перевізником і вантажоодержувачем. Документ оформляється на кожен рейс автомобіля та

для кожного вантажоодержувача окремо, виписується вантажовідправником у чотирьох примірниках, підготовлених на копіювальному папері, з указівкою дати виписки.

У ТОВ «ХХХХХ» використовують такі спеціалізовані форми ТТН: ТТН на відправку-приймання сільськогосподарської продукції (зерно, насіння олійних культур та трав) (ф. № 1 с.-г. зерно); ТТН на відправку-приймання буряка (ф. № 1-ТН-буряк) та ін. Розрахунковими документами у цьому разі є: рахунки-фактури, приймальні квитанції, платіжні вимоги тощо.

У разі реалізації продукції за готівку на ринку та в магазинах, відпуск товарів зі складу здійснюється підзвітною особою на підставі накладної. У таких випадках формується звіт про продаж сільськогосподарської продукції, який потрібно подати до бухгалтерії в терміни, визначені Графіком документообігу.

Видача продукції працівникам ТОВ «ХХХХХ» у рахунок оплати праці оформлюється у відомості, що складається в двох примірниках. Один примірник – передається комірникові, а другий – до бухгалтерії. Відомість повинна містити розписку працівників про отримання продукції, що підтверджує факт її видачі.

При реалізації продукції окремим працівникам господарства та іншим фізичним особам зі складу за готівку використовують накладну (внутрішньогосподарського призначення – ф. № 87) та прибуткові касові ордери (ф. № КО-1).

Прибутковий касовий ордер використовується для документування операцій, пов’язаних з надходженням грошових коштів у касу підприємства. Він виписується в єдиному примірнику і реєструється в журналі реєстрації прибуткових і видаткових касових документів бухгалтером. Після цього ордер підписується головним бухгалтером та передається до каси підприємства для подальшого оформлення.

У ТОВ «ХХХХХ» під час реалізації продукції на ринку щодня

сплачується ринковий збір, величина та порядок якого визначаються місцевою владою. Окрім ринкового збору, ринок надає низку послуг за окрему плату, частина з яких є обов'язковими. До обов'язкових послуг належать, зокрема, прокат торгового інвентарю та обладнання, надання санітарного одягу, а також зважування товарів на товарних вагах.

Всі первинні документи надходять до бухгалтерії, де вони підлягають перевірці, після чого на їх основі формуються електронні документи. Облік реалізації сільськогосподарської продукції здійснюється в типовій конфігурації програмного продукту «1С: Бухгалтерія 8.3», зокрема через документи – замовлення. Документом-замовлення є перший документ у пов'язаній за змістом послідовності документів, які впливають на стан розрахунків із контрагентом та регулюють відносини з ним.

Варіант обліку взаєморозрахунків із клієнтом, що передбачає використання рахунків / накладних або договорів, визначається для кожного клієнта у реквізиті «Вид взаєморозрахунків» у формі елементів довідника «Контрагенти».

ТОВ «ХХХХХ» організовує облік взаєморозрахунків з постійними покупцями у рамках укладених договорів, тоді як з випадковими покупцями облік здійснюється за рахунками чи накладними. У межах одного замовлення можливе кілька відвантажень, однак виконати відвантаження за декількома замовленнями одночасно не допускається. Типова конфігурація програмного продукту дозволяє вести облік господарських операцій підприємства за кількома видами розрахунків, зокрема готівкою, передплатою та бартером.

Передплата є стандартною схемою оплати за реалізовану продукцію. При обробці документа «Платіжна інструкція» автоматично формуються типові кореспонденції рахунків. Бартер, у свою чергу, використовується для оформлення товарообмінних операцій і відрізняється від інших форм розрахунків специфічним набором кореспонденцій рахунків. Варто зазначити, що реєстрація факту взаємозаліку в рамках бартерної угоди здійснюється в

типовій конфігурації за допомогою документа «Взаємозалік-бартер», який вводиться стосовно документа, що закриває бартерну поставку, із попереднім числом, що є необхідним для коректного визначення сум попереднього відвантаження.

Документ «Рахунок на оплату» слугує для документального оформлення попередньої домовленості щодо реалізації продукції, виконання робіт або надання послуг. У випадку, якщо реалізація продукції відбувається на основі раніше виписаного «Рахунка на оплату», процес оформлення документа «Реалізація товарів і послуг» здійснюється шляхом використання режиму введення документа на підставі. Завдяки цьому, більшість реквізитів документа «Реалізація товарів і послуг», включаючи його табличну частину, заповнюються автоматично.

Система «1С: Бухгалтерія 8.3» забезпечує автоматичне формування податкових накладних (далі – ПН) у процесі здійснення операцій, що викликають податкові зобов'язання. ПН, яка надається ТОВ «ХХХХХ» покупцю та складається у момент виникнення податкових зобов'язань продавця, є єдиним документом, що надає право на включення сум ПДВ до податкового кредиту, сплачених у зв'язку з придбанням готової продукції, товарів, робіт чи послуг покупцем. Документ ПН призначений для реєстрації та формування друкованих форм ПН, які виписуються покупцям підприємства. Типова конфігурація програми дозволяє формувати як звичайні, так і підсумкові (зведені) ПН.

Облік реалізації сільськогосподарської продукції, а також процеси визначення та відображення в обліку доходів і витрат, ПДВ і фінансових результатів від реалізації продукції є однією з ключових та найвідповідальніших сфер бухгалтерської діяльності. Коректне визначення і фіксація зазначених показників в обліку є надзвичайно важливими для забезпечення ефективної господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ХХХХХ».

У ТОВ «ХХХХХ» методологічні основи формування в обліку

інформації про доходи й витрати від реалізації сільськогосподарської продукції та її розкриття в фінансовій звітності регламентуються Національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 15 «Дохід» та НП(С)БО 16 «Витрати»).

Реалізація сільськогосподарської продукції є заключним етапом циклу обігу господарських засобів. У процесі реалізації продукції ТОВ «ХХХХХ» компенсує усі витрати, понесені на її виробництво та збут, що призводить до конвертації продукції в грошові кошти. Дохід товариства, здебільшого, формується за рахунок реалізації продукції, виконання робіт та надання послуг, хоча товариство також отримує інші доходи, що впливають на його загальний фінансовий результат.

Аналітичний облік реалізації продукції, виконаних робіт і наданих послуг у ТОВ «ХХХХХ» організовано за видами продукції, при цьому для кожного виду відкривається окремий аналітичний рахунок. В аналітичному обліку реалізована продукція відображається за дебетом і кредитом як у натуральних, так і в грошових вимірниках. Використання натуральних вимірників дозволяє накопичувати інформацію про кількість проданої продукції, що є важливим для ухвалення управлінських рішень, а також забезпечує можливість перевірки коректності бухгалтерських записів.

Для обліку доходів, витрат і фінансових результатів Планом рахунків передбачений окремий клас рахунків – 7 клас «Доходи і результати діяльності» і 9 клас «Витрати діяльності».

Для узагальнення даних щодо собівартості реалізованої продукції в обліку ТОВ «ХХХХХ» використовують рахунок 90 «Собівартість реалізації». Цей рахунок є активним, операційним і розподільним. На дебеті рахунка відображається виробнича собівартість реалізованої готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг, а також фактична собівартість реалізованих товарів (без урахування торгових націнок). На кредиті –списання сум у порядку закриття дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати».

Згідно з робочим планом рахунків у ТОВ «ХХХХХ», рахунок 90 «Собівартість реалізації» включає такі субрахунки: 901 «Собівартість готової продукції» та 903 «Собівартість послуг».

Упродовж звітного періоду на рахунках 7 класу за кредитом відображається загальна сума доходу разом із сумами ПДВ, що входять до ціни продажу. Дебетові обороти включають щомісячне відображення належної суми непрямих податків, зборів і обов'язкових платежів, а також щорічне або щомісячне перенесення чистого доходу на рахунок 79 «Фінансові результати».

ТОВ «ХХХХХ» здійснює реалізацію сільськогосподарської продукції власного виробництва як фізичним, так і юридичним особам, включаючи приватних підприємців та переробні підприємства. Для обліку реалізації готової продукції у Плані рахунків бухгалтерського обліку передбачені такі рахунки: 70 «Доходи від реалізації», 90 «Собівартість реалізації» та 93 «Витрати на збут».

Доходи, які отримуються від реалізації сільськогосподарської продукції, товарів, виконаних робіт і наданих послуг, а також знижки, що надаються покупцям, враховуються на рахунку 70 «Доходи від реалізації». У ТОВ «ХХХХХ» цей рахунок містить такі субрахунки:

- 701 «Дохід від реалізації готової продукції»;
- 702 «Дохід від реалізації робіт і послуг».

Аналітичний облік доходів від реалізації сільськогосподарської продукціх у ТОВ «ХХХХХ» здійснюється за різними видами продукції, а також за регіонами збуту або іншими напрямами, визначеними товариством. У процесі реалізації сільськогосподарської продукції ТОВ «ХХХХХ» застосовує метод нарахування, який передбачає відображення реалізації на момент відпуску продукції покупцю, незалежно від термінів їх оплати.

З-поміж основних особливостей обліку реалізації продукції можна виділити:

- щомісячне відображення в обліку ПДВ на основі суми доходу (обороту) від реалізації продукції у встановленому розмірі;

- списання кінцевого сальдо чистого доходу від реалізації готової продукції та іншого операційного доходу на субрахунок 791 «Результат операційної діяльності» у заключних записах за звітний рік;

- списання в кінці року виробничої собівартості реалізованої сільськогосподарської продукції на зменшення одержаного чистого доходу підприємства;

- списання у встановленому порядку витрат на збут продукції, що відносяться до звітного року, на зменшення чистого доходу підприємства.

Кореспонденцію рахунків процесу реалізації сільськогосподарської продукції наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Господарські осподарські операції за напрямами реалізації у ТОВ «ХХХХХ»

Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Списується реалізоване зерно за собівартістю	901	27	13800
Нараховується виручка за реалізоване зерно	361	701	17200
Нараховується ПДВ	701	641	2866,67
Отримана виручка на поточний рахунок в банку	311	361	17200
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 за собівартістю	901	27	80000
Оприбутковується виручка за реалізоване зерно	372	701	120000
Нараховується сума ПДВ	701	641	20000
З виручки сплачено ринковий збір	93	372	160
Сума виручки надійшла на поточний рахунок	301	372	120000
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

Основною діяльністю ТОВ «ХХХХХ» є виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції, тому актуальним є питання адаптації обліку

до НП(С)БО 30 «Біологічні активи». Згідно із НП(С)БО 30 «Біологічні активи», біологічний актив – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та (або) додаткові біологічні активи, а також в інший спосіб приносити економічні вигоди [52].

Фінансові результати від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів визначаються на рахунку 79 «Фінансові результати», шляхом порівняння доходів та витрат від первісного визнання різних видів біологічних активів або їх груп.

Схематичне зображення обліку реалізації продукції у ТОВ «ХХХХХ» наведено на рис. 2.3.

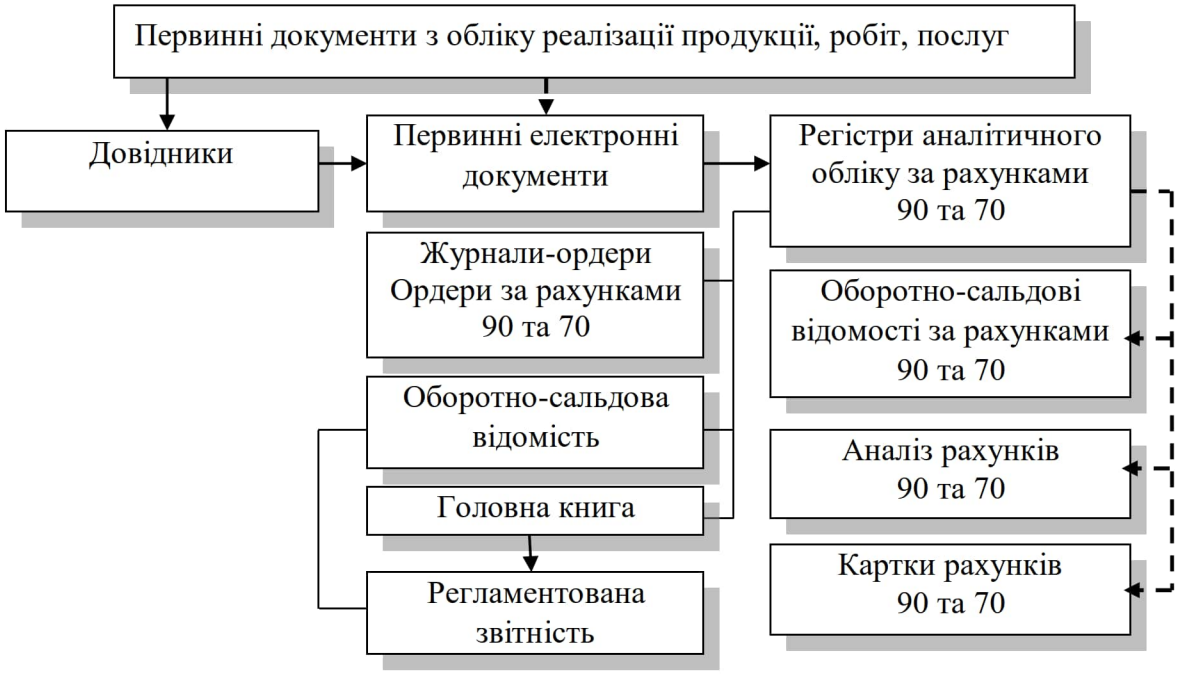


Рис. 2.3. Схематичне зображення автоматизованої форми обліку реалізації продукції у ТОВ «ХХХХХ»

Дана форма обліку характеризується веденням синтетичного обліку і аналітичного обліку у програмі «1С: Бухгалтерія 8.3», де на підставі оформлених перевірених документів формуються електронні документи-

аналоги, які засвідчують здійснення господарської операції з відповідною кореспонденцією рахунків.

Із електронних первинних документів програми «1С: Бухгалтерія 8.3», інформація переноситься до внутрішніх звітів програми (картка рахунка, аналіз рахунка, відомість за кореспонденцією рахунків і т. д.), а звідти до спеціальних звітів (журналів-ордерів, шахівки, головної книги), а зрештою до регламентованої звітності (Балансу (Звіту про фінансовий стан), З віту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Приміток до річної фінансової звітності та іншої зовнішньої звітності).

Основною формою звітності для відображення доходів, витрат і фінансових результатів є Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), який є невід'ємною складовою квартальної та річної фінансової звітності підприємств. Зміст, структура та формат цього звіту регламентуються НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Згідно з даним положенням, Звіт про фінансові результати охоплює інформацію про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід.

Діяльність ТОВ «ХХХХХ» поділяється на звичайну, яка включає операційну (основну та іншу), фінансову та інвестиційну діяльність. До категорій, що висвітлюються в цьому звіті, відносяться витрати, доходи, збитки і прибуток. Структура Звіту про фінансові результати представлена у табл. 2.3 для наочності та порівняння.

Таблиця 2.3

Структура Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)

Форма II «Звіт про фінансові результати Звіт про сукупний дохід»			
Розділи			
I. Фінансові результати	II. Сукупний дохід	III. Елементи операційних витрат	IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

У ТОВ «ХХХХХ» при складанні Звіту про фінансові результати необхідно дотримуватися принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід

зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. Звіт про фінансові результати складається з чотирьох розділів: Розділ 1. «Фінансові результати» (р. 2000 – 2355); Розділ 2. «Сукупний дохід» (р. 2400 – 2465); Розділ 3. «Елементи операційних витрат» (р. 2500 – 2550); Розділ 4. «Розрахунок показників прибутковості акцій» (р. 2600 – 2650).

У першому розділі Звіту про фінансові результати представлена інформація про доходи та витрати з точки зору власника підприємства. Усі витрати, пов'язані з доходом звітного періоду, включно з податком на прибуток, визнаються витратами цього періоду. Прибуток, у свою чергу, розглядається як джерело виплат власникам, яке може бути використано для нарахування та виплати дивідендів, формування резервного капіталу або збільшення статутного капіталу.

Другий розділ містить дані про суми проведених уцінок необоротних активів і фінансових інструментів за звітний період, а також інформацію про накопичені курсові різниці, частку іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств і загальний сукупний дохід.

У третьому розділі наведено склад операційних витрат за елементами, що забезпечує можливість аналізу їхньої структури. Четвертий розділ Звіту про фінансові результати, який стосується акціонерних товариств, акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах, містить розрахунки показників прибутковості акцій.

У Примітках до річної фінансової звітності інформація про фінансові результати наводиться в розділі XV «Фінансові результати від первісного визнання та реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів». Тут детально висвітлюється вартість оприбуткованої сільськогосподарської продукції, а також доходи та витрати, пов'язані з її визнанням, і фінансові результати.

Дані про операційні витрати відображаються у формі № 6 «Додаток до

приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» у першому розділі «Показники пріоритетних звітних сегментів». Зміст, структура та вимоги до цього звіту регламентуються НП(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами», і його складають підприємства, що є монополістами на ринку або підлягають державному регулюванню цін на свою продукцію.

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

Оподаткування операцій з реалізації сільськогосподарської продукції є важливою складовою фінансової діяльності підприємств аграрного сектору, адже забезпечує контроль за їх податковими зобов'язаннями та впливає на фінансові результати. При здійсненні таких операцій на сільськогосподарські підприємства покладається обов'язок дотримання чинного законодавства щодо податкових нарахувань, у тому числі з ПДВ, податку на прибуток, а також інших зборів, що підлягають сплаті до бюджету відповідно до визначених умов.

Основним податком, який справляється при реалізації сільськогосподарської продукції, є ПДВ, що застосовується до операцій, пов'язаних із продажем товарів, робіт або послуг, а його ставка та особливості нарахування залежать від статусу підприємства та продукції. ТОВ «ХХХХХ», зареєстроване платником ПДВ, зобов'язанеі нараховувати та сплачувати податок за загальною ставкою, яка є чинною на момент здійснення операцій. Водночас, окремі види продукції, за умови дотримання певних законодавчих вимог, можуть підлягати пільговому оподаткуванню чи звільнятися від ПДВ, що дозволяє зменшити загальну суму зобов'язань перед бюджетом.

Ключовим елементом процесу оподаткування є також правильне відображення інформації в податковій звітності підприємства. ТОВ «ХХХХХ»

зобов'язане вести аналітичний облік реалізації сільськогосподарської продукції та відображати всі операції, пов'язані з продажем, у відповідних податкових деклараціях і звітах. Зокрема, для цілей обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту складається ПН, яка є основним документом, що підтверджує суму ПДВ, включену в ціну продукції, та служить підставою для формування податкового кредиту покупцем. Нараховані податкові зобов'язання відображаються в декларації з ПДВ за звітний період, що забезпечує прозорість та контроль за правильністю сплати податку.

Податковий облік реалізації сільськогосподарської продукції передбачає також відображення доходів та витрат у відповідних фінансових і податкових звітах, які подаються до податкових органів. Зокрема, податкові доходи від реалізації продукції відображаються у складі доходів ТОВ «ХХХХХ», що декларуються в звіті про фінансові результати, а також у податковій декларації з податку на прибуток. У разі використання підприємством спеціальних податкових режимів, таких як єдиний податок для сільськогосподарських товаровиробників, обсяг оподатковуваних операцій може бути зменшений за рахунок відповідних податкових пільг.

Документування розрахунків за ПДВ наведено на рис. 2.4.

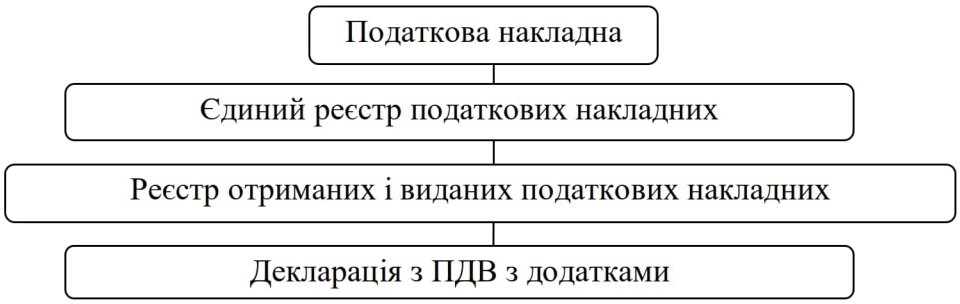


Рис. 2.4. Документування розрахунків за податком на додану вартість

Підсистема обліку розрахунків з ПДВ охоплює такі ключові складові:

- налаштування облікової політики та організації плану рахунків бухгалтерського обліку;

- ведення спеціалізованих регістрів для фіксації господарських операцій, що накопичують дані для бази оподаткування ПДВ;

- створення документів, необхідних для відображення розрахунків з ПДВ у бухгалтерському обліку;

- формування звітності, зокрема Декларації з ПДВ;

- передача сформованої звітності до відповідних контролюючих органів.

Кожна господарська операція, що стосується обліку ПДВ, має визначальні параметри, які забезпечують точність розрахунків та відповідність вимогам податкового законодавства.

- ставка ПДВ:

а) 20% – для операцій, що оподатковуються за основною ставкою (ст. 194 ПКУ;

в) 14% – для операцій, що оподатковуються операцій з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України сільськогосподарської продукції;

б) 7% – для операцій, оподатковуваних за ставкою 7 % (п.193.1в ПКУ);

в) 0% – для операцій, що оподатковуються за нульовою ставкою (ст.195 ПКУ);

г) Без ПДВ – для операцій, звільнених від оподаткування (ст.197 ПКУ);

д) Не ПДВ – для операцій, які не є об’єктом оподатковування (ст.196 ПКУ).

- стаття декларації з ПДВ.

Структура та склад статей податкового обліку тісно узгоджуються зі структурою чинної форми «Декларації з ПДВ». У підсистемі обліку розрахунків з ПДВ статті цієї декларації відображаються під час формування вихідних та реєстрації вхідних податкових документів. Для оптимізації процесу в конфігурації передбачено вибір статті для конкретної господарської операції з коротшого переліку в розділі «Податкові зобов’язання», що спрощує роботу з великим списком статей декларації.

У ТОВ «ХХХХХ» облік розрахунків із ПДВ здійснюється з урахуванням видів діяльності, визначених відповідно до чинних правил надання податкового кредиту. Згідно з ПКУ, право на податковий кредит надається лише за умови, що придбані активи повністю або частково використовуються у операціях, які оподатковуються ПДВ. Такий підхід дозволяє точно визначати податкові зобов'язання та підтримувати ефективну систему обліку податкових операцій.

Вид діяльності з ПДВ може приймати значення:

-«Оподатковувана» – придбання для використання в операціях, що оподатковуються ПДВ за ставкою 20 %,14 %; 7 % і 0 %;

-«Неоподатковувана» – придбання для використання в операціях, звільнених від оподаткування, або що не є об'єктом оподаткування [47].

Таким чином, у ТОВ «ХХХХХ» розрахунки із ПДВ здійснюються відповідно до чинного законодавства, зокрема, положень ПКУ. Основним механізмом обліку у підсистемі ПДВ є документи – як первинні, так і спеціалізовані, призначені для відображення операцій з ПДВ. У процесі їхнього проведення формується кореспонденція рахунків, а також податкова звітність. Щомісячно складається Декларація з ПДВ, яку подають до контролюючих органів до 20 числа місяця, наступного за звітним періодом.

РОЗДІЛ 3
АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання

Одним з інструментів визначення справжньої конкурентоспроможності компанії «Світанок1» є аналіз її фінансового стану. Аналіз фінансового стану необхідний завжди, оскільки навіть такою прибутковою компанією, як ТОВ «ХХХХХ», неможливо управляти без аналізу її доходів і витрат. Це важливо завжди, а в умовах воєнного стану тим більше. Для оцінки фінансового стану слід використовувати фінансовий аналіз. Фінансовий аналіз - це метод оцінки та прогнозування фінансового стану підприємства. Його зміст визначається предметом, цілями і завданнями, які можуть бути вирішені.

Метою фінансового аналізу досліджуваного підприємства є надання інформації для прийняття рішень, на які, в свою чергу, значною мірою впливають фактичні та прогнозні дані про фінансовий стан.

Основними джерелами аналітичної інформації в ТОВ «ХХХХХ» є дані бухгалтерського обліку про розрахунки показників діяльності, фінансова звітність, форма 50-сг «Основні економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств» та форма 21 «Звіт про реалізацію сільськогосподарської продукції» (додаток Ж, З, К).

Тому фінансово-економічний аналіз діяльності компанії – ТОВ «ХХХХХ» проведено з використанням фінансової та статистичної звітності за 2021 – 2023 рр.

Важливою частиною загальної оцінки фінансового стану є аналіз майнового стану. Це одна з характеристик фінансового стану ТОВ «ХХХХХ», яка оцінює склад, розміщення, структуру та динаміку активів (майна) - табл. 3.1.

Аналіз майнового стану показав, що у 2023 році вартість майна

ТОВ «ХХХХХ» порівняно з 2021 роком зросла на 171 млн. 103,5 тис. грн або на 88,3 %. Вартість необоротних активів, яка представлена основними засобами, збільшилась на 41 млн. 774,2 тис. грн, або на 83,7 %.

Таблиця 3.1

Динаміка та структура майна ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр.

(станом на кінець року)

Види активів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р	
	сума, тис. грн	у % до під-сумку	сума, тис. грн	у % до під-сумку	сума, тис. грн	у % до під-сумку	суми, тис. грн	у %
Майно – всього	193805,9	100	217145,1	100	364909,4	100	+171103,5	+88,3
1. Необоротні активи	49881,3	25,7	41211,5	19,0	91655,5	25,1	+41774,2	+83,7
1.1. Основні засоби	46946,2	24,2	38276,4	17,6	55087,5	15,1	+8141,3	+17,3
2. Оборотні активи	143924,6	74,3	175933,6	81,0	273253,9	74,9	+129329,3	+89,9
2.1. Запаси	28088,5	14,5	51074	23,5	118276,3	32,4	+90187,8	У 4,2 р.
2.1.1. Виробничі запаси	16869,1	8,7	11732,5	5,4	39420,1	10,8	+22551	У 2,3 р.
2.1.2. Готова продукція та товари	11219,4	5,8	39341,5	18,1	78856,2	21,6	+67636,8	У 7 р.
2.2. Поточна дебіторська заборгованість	113355,9	58,5	124658,6	57,4	151394,7	41,5	+38038,8	+33,6
2.3. Грошові кошти	2152,1	1,1	183,3	0,1	2139,8	0,6	-12,3	-0,6
2.4. Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	9,6	0,0	+9,6	Х
2.5 Інші оборотні активи	328,1	0,2	17,7	0,0	1433,5	0,4	+1105,4	У 4,4 р.

Вартість оборотних активів ТОВ «ХХХХХ» збільшилась у 2023 році порівняно з 2021 роком на 129 млн. 239,3 тис. грн, або на 89,9 %. Зростання відмічено у вартості запасів на 90 млн. 187,8 тис. грн, або у 4,2 рази, які представлені виробничими запасами та готовою продукцією та товарами.

Підвищення відмічено по вартості поточної дебіторської заборгованості на 38 млн. 38,8 тис. грн, або на 33,6 %. Зниження відмічено по вартості грошових коштів та поточних фінансових інвестицій на 12,3 тис. грн або на 0,6 %. По вартості інших оборотних активів відмічено підвищення на 1 млн. 105,4 тис. грн, або у 4,4 рази. Збільшення також відмічено по вартості витрат майбутніх періодів на 9,6 %.

У структурі майна ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр. переважає питома вага оборотних активів – 74,3 %, 81 % та 74,9 %.

Динаміка та структура джерел формування капіталу ТОВ «ХХХХХ» відображено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка та структура джерел формування капіталу ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр. (станом на кінець року)

Види пасивів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р	
	сума, тис. грн	у % до під-сумку	сума, тис. грн	у % до під-сумку	сума, тис. грн	у % до під-сумку	суми, тис. грн	у %
Капітал – всього	193805,9	100	217145,1	100	364909,4	100	+171103,5	+88,3
1. Власний капітал	52420,2	27,0	64024,2	29,5	239313,7	65,6	+186893,5	У 4,6 р.
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	31	0,0	31	0,0	32	0,0	+1	+3,2
1.2. Нерозподілений прибуток	52389,2	27,0	63993,2	29,5	239281,7	65,6	+186892,5	У 4,6 р.
2. Зобов'язання і забезпечення	141385,7	73,0	153120,9	70,5	125595,7	34,4	-15790	-11,2
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	30028,5	15,5	26620,4	12,3	87776	24,1	+57747,5	У 2,9 р.
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	111357,2	57,5	126500,5	58,3	37819,7	10,4	-73537,5	-66,0
2.2.1. Поточна кредиторська забор-гованість	15153,3	7,8	18358,7	8,5	4157	1,1	-10996,3	-72,6

Аналіз даних табл. 3.2 показав, що загальна сума капіталу

досліджуваного підприємства у 2023 р. збільшилась порівняно з 2021 р. на 171 млн. 103,5 тис. грн або на 88,3 %. Сума власного капіталу підприємства зросла на 186 млн. 893,5 тис. грн або у 4,6 рази, за рахунок зареєстрованого капіталу та нерозподіленого прибутку. Сума зобов'язань та забезпечень ТОВ «ХХХХХ» у 2023 році порівняно з 2021 роком зменшилась на 15 млн. 790 тис. грн, або на 11,2 % за рахунок суми поточних зобов'язань та забезпечень, які представлені поточною кредиторською заборгованістю.

У структурі пасивів ТОВ «ХХХХХ» протягом 2021 - 2022 рр. року переважає питома вага зобов'язань і забезпечень –73 % та 70,5 %. У 2023 році переважає питома вага власного капіталу – 65,6 %.

За допомогою аналітичних таблиць проаналізуємо динаміку, структуру дебіторської заборгованості ПСП «Святослав» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка та структура дебіторської заборгованості ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр. (станом на кінець року)

Види дебіторської заборгованості	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Дебіторська заборгованість за продукцію	25726,3	22,7	59375,4	47,6	40197,1	26,6	+14470,8	+56,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
З бюджетом	273,1	0,2	109,9	0,1	7067,2	4,7	+4794,1	У 25,9 р.
Інша поточна дебіторська заборгованість	87356,5	77,1	65173,3	52,3	104130,4	68,8	+16773,9	+19,2
Всього	113355,9	100	124658,6	100	151394,7	100	+38038,8	+33,6

Аналіз табл. 3.3 показав, що сума дебіторської заборгованості ТОВ «ХХХХХ» у 2023 році порівняно з 2021 роком збільшилась на 38 млн. 38,8 тис. грн або на 33,6 %, за рахунок суми іншої поточної дебіторської заборгованості, яка зросла на 16 млн. 773,9 тис. грн, або на 19,2 % та за

розрахунками з бюджетом, що зросли на 4 млн. 794,1 тис. грн, або у 25,9 рази.

Збільшення також відмічено по заборгованості за продукцію ТОВ «ХХХХХ» на 14 млн. 470,8 тис. грн, або на 56,2 %.

У структурі дебіторської заборгованості за 2021 – 2023 рр. – рис. 3.1. - переважає частка іншої поточної дебіторської заборгованості – 77,1 %, 52,3 % та 68,8 %.

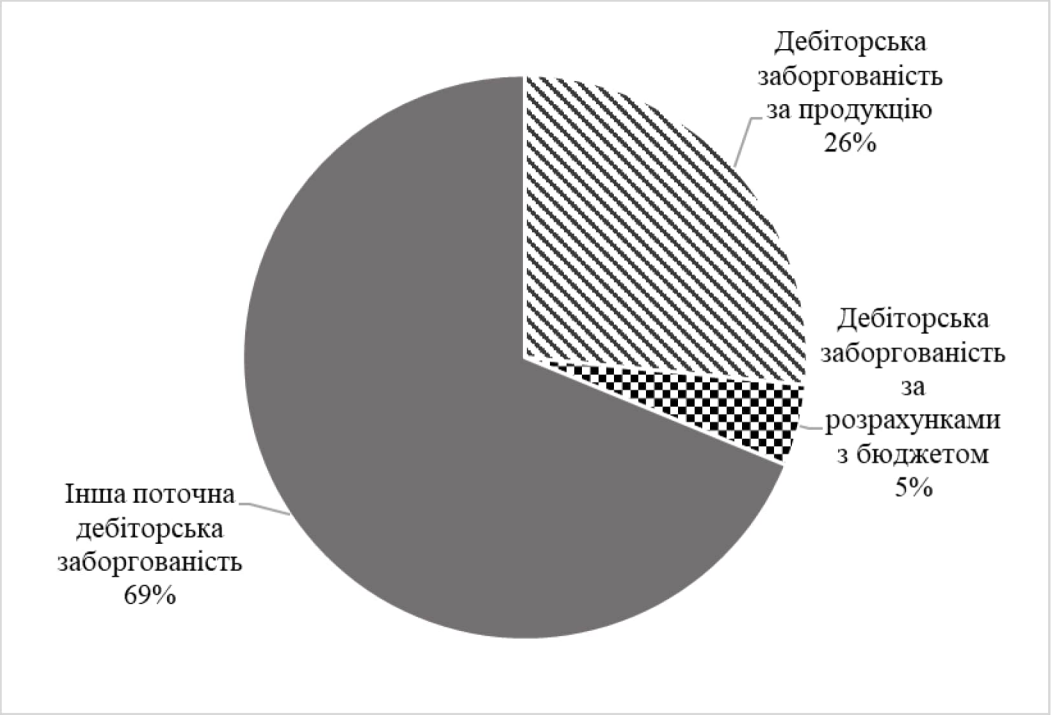


Рис. 3.1. Структура дебіторської заборгованості ТОВ «ХХХХХ» станом на кінець 2023 р., %

Використавши дані фінансової звітності досліджуваного підприємства проаналізуємо динаміку та структуру поточних зобов'язань ТОВ «ХХХХХ» у табл. 3.4, рис. 3.2. У 2023 р. порівняно з 2021 р. сума довгострокових зобов'язань зросла на 57 млн. 747,5 тис. грн, або у 2,9 рази.

У 2023 р. порівняно з 2021 р. сума поточних зобов'язань зменшилась на 10 млн. 996,3 тис. грн або на 72,6 %. У складі поточних зобов'язань зниження відмічено по таких складових: сумі заборгованості за товари, роботи та послуги на 11 млн. 164,7 тис. грн або на 74,5 % та розрахунками зі страхування на 12,6 тис. грн, або на 92,6 %.

Таблиця 3.4

Динаміка та структура зобов'язань та забезпечень

ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр. (станом на кінець року)

Види зобов'язань	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. Довгострокові зобов'язання	30028,5	66,5	26620,4	59,2	87776	95,5	+57747,5	У 2,9 р.
2.Поточні зобов'язання, в т.ч. за:	15153,3	33,5	18358,7	40,8	4157	4,5	-10996,3	-72,6
товари, роботи, послуги	14979	98,8	15657,3	85,3	3814,3	91,8	-11164,7	-74,5
розрахунками з бюджетом	131,6	0,9	2664,8	14,5	290,5	7,0	+158,9	У 2,2 р.
розрахунками зі страхування	13,6	0,1	1,4	0,0	1	0,0	-12,6	-92,6
розрахунками з оплати праці	29,1	0,2	35,2	0,2	51,2	1,2	+22,1	+75,9
Всього:	45181,8	100	44979,1	100	91933	100	+46751,2	У 2 р.



Рис. 3.2. Динаміка зобов'язань та забезпечень ТОВ «ХХХХХ» за 2021 – 2023 рр., тис. грн

Зростання відмічено по таким складовим: за розрахунками з бюджетом на 158,9 тис. грн. або у 2,2 рази та за розрахунками з оплати праці на 22,1 тис. грн, або на 75,9 %. Аналізуючи структуру поточної заборгованості, можна

зробити висновок, що протягом досліджуваних років переважає частка заборгованості за товари, роботи та послуги – відповідно 98,8 %, 85,3 % та 91,8 %.

Ліквідність ліквідних активів є основним фактором, що визначає ступінь ризику вкладень у ліквідні активи. Виходячи з рівня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові кошти, активи компанії «Світанок1» можна розділити на чотири групи: високоліквідні активи (А1), помірноліквідні активи (А2), неліквідні активи (А3) і важколіквідні активи(А4).

За ознакою терміновості оплати пасиви балансу, або зобов'язання, поділяються на 4 групи: найбільш термінові зобов'язання, або негайні пасиви (П1); короткострокові зобов'язання, або короткострокові пасиви (П2); довгострокові зобов'язання, або довгострокові пасиви (П3); постійні зобов'язання, або постійні пасиви (П4).

Проведемо аналіз динаміки та структури активів та пасивів ТОВ «ХХХХХ» за рівнем ліквідності та за теміновістю оплати у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Динаміка та структура активів для визначення ліквідності ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр. (станом на кінець року)

Види А та П для визначення ліквідності балансу	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. А1	2152	1,1	183	0,1	2140	0,6	-12	-0,6
2. А2	113684	58,7	124676	57,4	152828	41,9	+39144	+34,4
3. А3	28089	14,5	51074	23,5	118276	32,4	+90188	У 4,2 р.
4. А4	49881	25,7	41212	19,0	91665	25,1	+41784	+83,8
Разом	193806	100	217145	100	364909	100	+171104	+88,3
1. П1	111357	57,5	126501	58,3	37820	10,3	-73538	-66,0
2. П3	30029	15,5	26620	12,2	87776	24,1	+57748	У 2,9 р.
3. П4	52420	27,0	64024	29,5	239314	65,6	+186894	У 4,6 р.
Разом	193806	100	217145	100	364909	100	+171104	+88,3

Аналіз активів за рівнем ліквідності ТОВ «ХХХХХ» показав, що їх вартість збільшилась у 2023 р. порівняно з 2021 р. на 171 млн. 104 тис. грн,

або на 88,3 %. У розрізі активів відмічено зниження вартості високоліквідних активів на 12 тис. грн або на 0,6 %.

Зростання відмічено по вартості середньо-ліквідних активів на 39 млн. 144 тис. грн, або на 34,4 % та важко-ліквідних активів – 41 млн. 784 тис. грн, або на 83,8 % Зростання також відмічено по вартості низько-ліквідних на 90 млн. 188 тис. грн, або у 4,2 рази.

У структурі активів підприємства за 2021 - 2023 рр. переважала частка середньо-ліквідних активів –58,7 %, 57,4 % та 41,9 %.

Аналіз пасивів за терміном оплати ТОВ «ХХХХХ» показав, їх сума у 2023 р. порівняно з 2021 р. збільшилась на 171 млн. 104 тис. грн, або на 88,3 %, за рахунок вартості найбільш строкових зобов'язань, які зменшились на 73 млн. 538 тис. грн, або на 66 %.

Збільшення відмічено по вартості довгострокових зобов'язань на 57 млн. 748 тис. грн, або у 2,9 рази.

Також збільшення відмічено по вартості постійних пасивів на 186 млн. 894 тис. грн, або у 4,6 рази.

У структурі пасивів ТОВ «ХХХХХ» протягом 2021 - 2022 рр. переважає частка найбільш строкових зобов'язань – 57,5 %, 58,3 %. У 2023 році переважає частка постійних пасивів – 65,6 %.

Баланс підприємства, на думку багатьох вчених, вважається абсолютно ліквідним, якщо: А1 ≥ П1, А2 ≥ П2, А3 ≥ П3, А4 ≤ П4, тобто актив відповідної ліквідності повинен покривати пасив відповідної терміновості. Оцінка ліквідності ТОВ «ХХХХХ» представлено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Оцінка ліквідності балансу ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр., тис. грн

Умовні позна-чення	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів	Роки		
		2021	2022	2023
А1-П1	Високоліквідних активів	-109205	-126317	-35680
А2-П2	Середньоліквідних активів	113684	124676	152828
А3-П3	Низьколіквідних активів	-1940	24454	30500
	Разом	+2539	+22813	+147649

Отже, аналіз ліквідності балансу показав, що протягом досліджуваних років баланс ТОВ «ХХХХХ» має ознаки ліквідного.

Використаємо дані табл. 3.7 для оцінки показників джерел формування капіталу ТОВ «ХХХХХ».

Таблиця 3.7

Показники структури джерел формування капіталу ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр.

Показники	Нормативне значення	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+; -) 2023 р. до 2021 р.
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,270	0,295	0,655	+0,385
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	0,730	0,705	0,344	-0,385
Коефіцієнт фінансового ризику	<1	2,697	2,392	0,525	-2,172
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	0,371	0,418	1,905	+1,535

Результати виконаних розрахунків свідчать про високий рівень фінансової стійкості ТОВ «ХХХХХ» за показниками структури джерел формування капіталу за 2023 рік.

Так, значення коефіцієнта автономії вказує на те, що на кінець звітного року частка власного капіталу у валюті балансу становить 65,5%, це на 0,385 пункт більше порівняно з 2021 роком.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу зменшився відповідно з 0,730 до 0,344, що свідчить про підвищення рівня фінансової незалежності підприємства від кредиторів.

Позитивними також є показники фінансового ризику та фінансової стабільності. Зокрема, коефіцієнт фінансового ризику знизився з 2,697 у 2021 році до 0,525 у 2023, при нормативі <1.

Коефіцієнт фінансової стабільності протягом 2023 року є вище нормативного – на 0,905 пункти.

В цілому, можна зробити висновок, що показники структури капіталу є

нижче нормативного значення та свідчать про те, що ТОВ «ХХХХХ» є фінансово стійкий фінансовий стан та є незалежним від кредиторів.

Використаємо дані табл. 3.8 для оцінки платоспроможності ТОВ «ХХХХХ» систему показників, які мають назву коефіцієнтів ліквідності.

Таблиця 3.8

Показники оцінки ліквідності та платоспроможності ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр.

Показники	Норматив-не значення	Роки			Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р.
		2021	2022	2023	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,019	0,001	+0,057	+0,037
Проміжний коефіцієнт покриття	>0,7	1,040	0,987	4,098	+3,057
Загальний коефіцієнт покриття	≥1,5	1,292	1,391	7,225	+5,933
Коефіцієнт платоспроможності	≥0,1	0,019	0,001	0,057	+0,037
Коефіцієнт критичної ліквідності	≥0,8	1,141	1,298	6,183	+5,042

Станом на 2023 рік коефіцієнт абсолютної ліквідності є нижче нормативного на 0,143 пункти, тобто використавши грошові кошти підприємства не мало змогу погасити поточні зобов'язання (на 1 грн поточних зобов'язань припадало 0,057 грн грошових коштів). Проміжний коефіцієнт покриття є вище нормативного у 2023 році на 3,398 пункти. Розрахований показник показав, що відповідно на 1 грн поточних зобов'язань припадало відповідно до 2023 року 4,1 грн (при нормативі ≥ 0,7). Загальний коефіцієнт покриття є вище нормативного протягом 2023 року. На 1 грн поточних зобов'язань у 2023 р. припадає 7,2 грн оборотних активів підприємства (при нормативі ≥ 1,5). Отже, аналіз розрахованих показників, які характеризують фінансовий стан ТОВ «ХХХХХ» свідчать про його неліквідність та неплатоспроможність.

3.2. Аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства

Фінансові показники діяльності мають вирішальне значення для оцінки ефективності функціонування ТОВ «ХХХХХ» за всіма видами діяльності, а аналіз доходів, витрат і фінансових результатів є одним з найважливіших напрямків оцінки ефективності господарської діяльності ТОВ «ХХХХХ».

Доходи компанії - ТОВ «ХХХХХ» формуються за рахунок основних видів діяльності –виробництва продукції рослинництва – кукурудзи на зерно, сої та соняшнику, а також надання робіт і послуг у сільському господарстві. Крім того, дохід також отримується від іншої операційної діяльності (наприклад, від продажу матеріальних цінностей, малоцінних активів тощо). Це важливий показник для визначення прибутковості та рентабельності бізнесу.

Для аналізу динаміки, складу та структури доходів діяльності ТОВ «ХХХХХ» використано інформацію «Звіту про фінансові результати (ф. 2-м)» за 2021 – 2023 рр. (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Структура і динаміка доходів ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр.

Види доходів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. (+,-) до 2021 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	81065,7	93,0	57273	91,9	185921,2	92,8	+104855,5	У 2,3 р.
Інші операційні доходи	1944,6	2,2	2203,7	3,5	10114,9	5,1	+8170,3	У 5,2 р.
Інші доходи	4140,5	4,8	2834,2	4,5	4220,5	2,1	+80	+1,9
Усього	87150,8	100	62310,9	100	200256,6	100	+113105,8	У 2,3 р.

Отже, у 2023 році 92,8 % доходів становить чистий дохід від основної

операційної діяльності (товарів, робіт, послуг), 5,1 % – доходи від іншої операційної діяльності та 2,1 % - дохід від інвестиційної діяльності. За період 2021 - 2023 рр. сума доходів від основної операційної діяльності збільшилась на 104 млн. 855,5 тис. грн або у 2,3 рази. Доходи від іншої операційної діяльності характеризуються підвищенням на 8 млн. 170,3 тис. грн, або у 5,2 рази. Дохід від інвестиційної діяльності збільшився на 80 тис. грн, або на 1,9 %.

В цілому у динаміці досліджуваних років доходи ТОВ «ХХХХХ» зросли у 2023 році порівняно з 2021 роком на 113 млн. 105,8 тис. грн або у 2,3 рази.

Тому, використавши дані ф. 50 с.г. про основні економічні показники, проаналізуємо у табл. 3.10 динаміку та структуру доходу від реалізації (без непрямих податків).

Таблиця 3.10

Динаміка та структура чистого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції ТОВ «ХХХХХ» за 2021 – 2023 рр.

Вид продукції	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	абсо-лютне, (+;-)	від-носне, %
Соя	32801,9	51	7513,68	17,4	90876,2	59,8	+58074,31	У 2,8 р.
Кукурудза на зерно	2119,29	3,3	-	-	23649,9	15,6	+21530,61	У 10,2 р.
Соняшник	12259,7	19,1	35703,5	82,5	37470,2	24,6	+25210,49	У 3,1 р
Просо	17136,8	26,6	-	-	76,4	0,1	-17060,4	-99,6
Культури зерно-бобові сушені	-	-	51	0,1	-	-	-	-
Разом	64317,7	100	43268,2	100	152073	100	+87754,98	У 2,4 р.

Аналіз чистого доходу від реалізації продукції, яка вироблена ТОВ «ХХХХХ» показав, що його сума зросла з 32 млн 801,9 тис. грн у 2021 році до 90 млн 876,2 тис. грн у 2023 році, тобто у 2,8 рази, в розрізі реалізованих культур на таку тенденцію вплинула сума доходу від реалізації

сої на 58 млн 74,31 тис. грн (у 2,8 рази), кукурудзи на зерно – на 21 млн 530,61 тис. грн (у 10,2 рази), соняшнику – на 25 млн 210,49 тис. грн (у 3,1 рази).

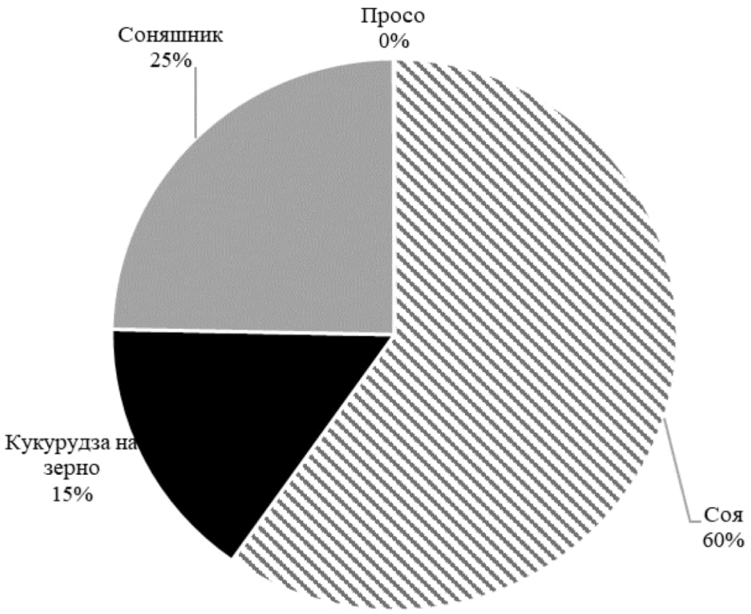


Рис. 3.3. Структура чистого доходу від реалізації сільгосппродукції ТОВ «ХХХХХ» за 2023 р., %

У структурі доходів – рис. 3.3 - за 2023 рік переважає частка отриманої виручки від реалізації саме сої – 59,8 %.

Метою аналізу витрат ТОВ «ХХХХХ» є виявлення резервів, які можуть знизити операційні витрати в результаті більш ефективного використання потенційної виробничої потужності компанії.

Інформаційна база для проведення аналізу операційних витрат формується на основі вихідної інформації про собівартість продукції, даних бухгалтерського та статистичного обліку, матеріалів аудиторських перевірок і спеціальних досліджень.

Аналіз формування, структури і динаміки витрат і відрахувань ТОВ «ХХХХХ» наведено в табл. 3.11. Аналіз витрат ТОВ «ХХХХХ» показав, що у 2023 р. порівняно з 2021 р. їх сума збільшилась на 88 млн. 180,9 тис. грн або у

2,2 рази. Зросла сума собівартості реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) на 23 млн. 684,9 тис. грн або на 43,8 %.

Таблиця 3.11

Динаміка та структура витрат і відрахувань

ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр.

Види витрат і відрахувань	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р.	
	сума, тис. грн	у % до під-сумку	сума, тис. грн	у % до під-сумку	сума, тис. грн.	у % до під-сумку	суми, тис. грн	у %
Собівар-тість реа-лізованої продукції	54062,5	73,1	29738,6	58,7	77747,4	47,9	+23684,9	+43,8
Інші операційні витрати	15831,7	21,4	10002,9	19,8	67106,7	41,4	+51275	У 4,2 р.
Інші витрати	4104,6	5,5	10899,6	21,5	17325,6	10,7	+13221	У 4,2 р.
Усього витрат	73998,8	100	50641,1	100	162179,7	100	+88180,9	У 2,2 р.

Збільшилась сума інших операційних витрат на 51 млн. 275 тис. грн, або у 4,2 рази. Зросла сума втрат від інвестиційної діяльності на 13 млн. 221 тис. грн або у 4,2 рази. Собівартість реалізації складається, перш за все, з виробничої собівартості та витрат на збут (за наявності).

Собівартість виробленої продукції рослинництва – це всі витрати, затрачені на виробництво певного виду продукції (кукурудза на зерно, соя). До її складу входять: витрати на оплату праці (рахунок 66); відрахування на соціальні заходи (єдиний соціальний внесок – рахунок 651); матеріальні витрати (матеріали сільськогосподарського призначення – рахунок 208, паливо-мастильні матеріали – рахунок 203, запасні частини – рахунок 207, малоцінні та швидкозношувані предмети – рахунок 22 та інші); амортизація необоротних активів (рахунок 13); інші витрати – всі інші витрати, які не обліковані вище.

Форма 50 с.-г. «за 2020 – 2022 рр. ТОВ «ХХХХХ» містить інформацію

про собівартість в розрізі виробленої продукції та статей витрат.

У табл. 3.12 проаналізуємо динаміку та структуру виробничої собівартості продукції рослинництва ТОВ «ХХХХХ» за 2021 – 2023 р.

Таблиця 3.12

Динаміка та структура виробничої собівартості сільськогосподарської продукції ТОВ «ХХХХХ» за 2021 – 2023 рр.

Статті витрат	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсо-лютне (+;-)	від-носне, %
Соя								
Прямі матеріальні витрати	1748,9	11,8	17385,4	71,9	7223,9	18,1	+5475	У 4,1 р.
Прямі витрати на оплату праці	138,5	0,9	521,2	2,2	6549,8	16,4	+6411,3	У 47,3 р.
Інші прямі витрати та загально-виробничі витрати	12934,5	87,3	6270,4	25,9	26126,3	65,5	+13191,8	У 2,0 р.
Собівартість всього	14821,9	100	24177	100	39900	100,0	+25078,1	У 2,7 р.
Соняшник								
Прямі матеріальні витрати	1547,1	9,9	6695,6	49,8	3164,7	12,6	+1617,6	У 2,0 р.
Прямі витрати на оплату праці	228,3	1,5	178,4	1,3	5617,9	22,3	+5389,6	У 24,6 р.
Інші прямі витрати та загально-виробничі витрати	13848,3	88,6	6557,7	48,8	16363,5	65,1	+2515,2	+18,2
Собівартість всього	15623,7	100	13431,7	100	25146,1	100,0	+9522,4	+60,9

Аналіз виробничої собівартості в розрізі основних культур показав:

- виробнича собівартість соняшнику зросла на 9 млн 522,4 тис. грн, або на 60,9 % за рахунок зростання вартості витрачено насіння і посадкового матеріалу та інших матеріалів на 1 млн 617,6 тис. грн, або у 2,0 раз (пов'язано з дорожчанням матеріалів), витрат на оплату праці на 5 млн 389,6 тис. грн, або у 24,6 рази, інших прямих та загальновиробничих витрат на 2 млн 515,2 тис. грн, або на 18,2 % (пов'язано із зростанням вартості робіт та послуг придбаних для обробітку грунту, транспортуванням урожаю);

- аналіз виробничої собівартості бобів сої ТОВ «ХХХХХ» показав, що її

сума у 2023 р. порівняно з 2021 р. зросла на 25 млн 78,1 тис. грн, або у 2,7 рази за рахунок зростання вартості витрачених матеріальних цінностей на 5 млн 475 тис. грн, або у 4,1 рази, витрат на оплату праці – на 6 млн 411,3 тис. грн, або у 47,3 рази, інших прямих та загальновиробничих витрат на 13 млн 191,8 тис. грн, або у 2 рази.

Проаналізуємо динаміку та структуру собівартості досліджуваних культур ТОВ «ХХХХХ» (рис. 3.4, рис. 3.5).

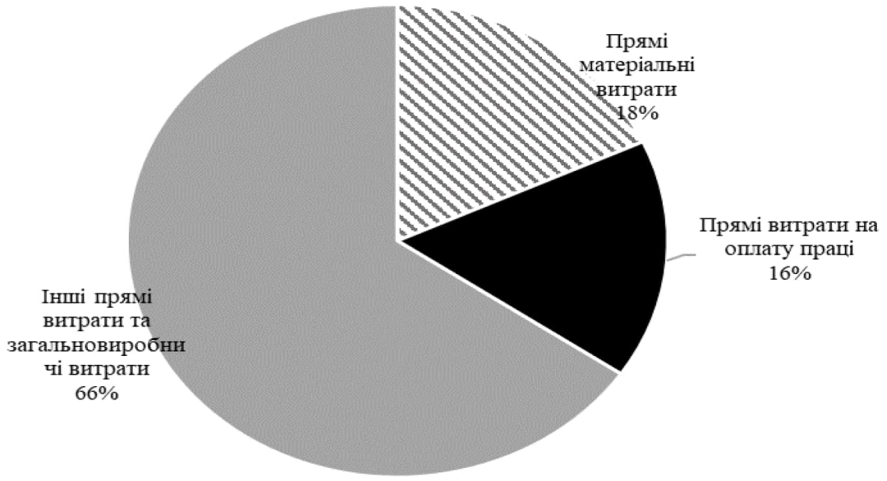


Рис. 3.4. Структура виробничої собівартості сої у 2023 р. ,%

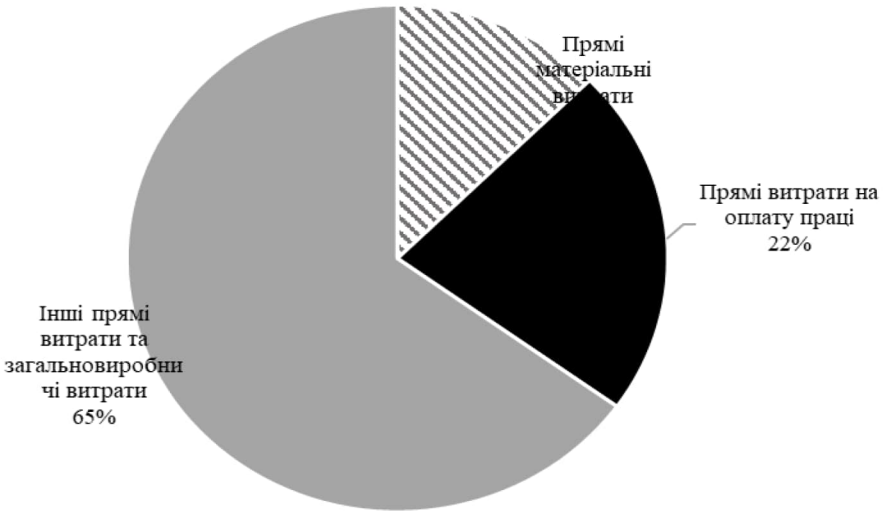


Рис. 3.5. Структура виробничої собівартості соняшнику у 2023 р. ,%

Ілюстративне зображення структури досліджуваних культур показало, що по всіх видах переважає частка інших прямих і загальновиробничих витрат (соняшник 65 %, соя 66 %). Відносно низькі відсотки матеріальних витрат (відповідно 12,6 % та 18,1 %) та витрат на оплату праці (відповідно 22 %, 16 %) пояснюється тим, що підприємство для вирощування придбає послуги сторонніх організацій, маючи мінімальну кількість працюючих у власному підприємстві.

Наступним етапом є статистичний аналіз показників виробничої собівартості кукурудзи на зерно, соняшнику та сої ТОВ «ХХХХХ». Для цього використаємо дані табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Аналіз показників виробничої собівартості сільгосппродукції технічних культур ТОВ «ХХХХХ» за 2022, 2023 р

Показники	Роки		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2022 р.	
	2022	2023	абсо-лютне	відносне
Соняшник				
1. ВП, ц	13332,7	29531,9	+16199,2	У 2,2 р.
2. П, га	355,99	1485,21	+1129,22	У 4,2 р.
3. У, ц/га	37,5	19,9	-17,6	-47,0
4. ВСб, тис. грн	24177	25146,1	+969,1	+4,0
5. Витрати на 1 га зібраної площі, грн	67914,83	16931,01	-50983,82	-75,1
6. Сб 1 ц, грн	1813,36	851,49	-961,87	-53,0
7. Загальна зміна Сб 1 ц порівняно з 2020 р., грн	х	-961,87	х	х
в т.ч. за рахунок збільшення (зменшення):				
7.1. витрат на 1 га зібраної площі	х	-1361,87	х	х
7.2. урожайності	х	+400,00	х	х
Соя				
1. ВП, ц	20004,2	40587,3	+20583,1	У 2,0 р.
2. П, га	1040	1542,74	+502,74	+48,3
3. У, ц/га	19,2	26,3	+7,1	+37,0
4. ВСб, тис. грн	24177	39900	+15723	+65,0
5. Витрати на 1 га зібраної площі, грн	23247,12	25863,07	+2615,95	+11,3
6. Сб 1 ц, грн	1208,6	983,07	-225,53	-18,7
7. Загальна зміна Сб 1 ц порівняно з 2020 р., грн	х	-225,53	х	х
в т.ч. за рахунок збільшення (зменшення):				
7.1. витрат на 1 га зібраної площі	х	+138,44	х	х
7.2. урожайності	х	-363,97	х	х

Отже:

- соя: виробнича собівартість 1 ц сої зменшилася на 225,53 грн, за рахунок зростання витрат на 1 га зібраної площі на 2615,95 грн, або на 11,3 %, виробнича собівартість 1 ц зросла на 138,44 грн; зростання урожайності сої на 7,1 ц/га, або на 37 %, сприяло зниженню виробничої собівартості 1 ц насіння сої на 363,97 грн;

- соняшник: за рахунок зниження витрат на 1 га зібраної площі на 50983,82 грн, або на 75,1 %, виробнича собівартість 1 ц зросла на 138,44 грн. за рахунок зростання урожайності соняшнику на 7,1 ц/га, або на 37 %, виробнича собівартість 1 ц насіння зменшилася на 363,97 грн.

3.3. Аналіз формування фінансових результатів та рентабельності підприємства

Методика аналізу фінансових результатів ТОВ «ХХХХХ» - це прийом, підхід і спосіб вивчення фінансових результатів в їх динаміці та статиці. Методика аналізу фінансових результатів - це алгоритм, сукупність прийомів. Інструментарій аналізу дозволяє встановити та оцінити загальний фінансовий стан підприємства шляхом визначення системи послідовності розрахунку фінансових результатів.

Аналіз фінансових результатів ТОВ «ХХХХХ» включає такі основні елементи:

а) горизонтальний аналіз за звітний період - вивчення змін кожного показника за звітний період;

б) вертикальний аналіз –вивчення структури відповідних показників та їх змін.

За даними фінансової звітності ТОВ «ХХХХХ» проаналізуємо структуру і динаміку фінансових результатів його діяльності (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Формування, структура та динаміка фінансових результатів ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр.

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р у % до 2021 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)	81066	х	57273	х	185921	х	229,3
Операційні витрати у тому числі:	69894	100,0	39742	100,0	144854	100,0	207,2
а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	54063	77,3	29739	74,8	77747	53,7	143,8
б) інші операційні витрати	15832	22,7	10003	25,2	67107	46,3	423,9
Валовий прибуток	27003	х	27534	х	108174	х	400,6
Інші операційні доходи	1945	х	2204	х	10115	х	520,2
Фінансові та інвестиційні доходи	4141	х	2834	х	4221	х	101,9
Фінансові та інвестиційні витрати	4105	х	10900	х	17326	х	422,1
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	13152	х	11670	х	38077	х	289,5
Чистий фінансовий результат	13152	х	11670	х	38077	х	289,5
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	х	16,2	х	20,4	х	20,5	х
У % до валового прибутку	х	48,7	х	42,4	х	35,2	х

За даними табл. 3.14 у звітному році порівняно з базовим чистий дохід від реалізації ТОВ «ХХХХХ» зріс на 129,3 %, валовий прибуток – на 300,6 %. У структурі операційних витрат частка собівартості реалізації зменшилася з 77,3 до 53,7 %, тоді як по витратах операційної діяльності, питома вага зросла з 22,7 % до 46,3 %.

Позитивною динамікою є отримання у 2023 році чистого прибутку та

тенденція до зростання з 13 млн 152 тис. грн у 2021 році до 38 млн 77 тис. грн – на 189,5 %.

У зв'язку з тим, що ТОВ «ХХХХХ» сплачує ЄП 4 групи, чистий прибуток співпадає із сумою кінцевого результату до оподаткування. У 2023 році частка чистого прибутку в чистому доході від реалізації становила 20,5 %, у валовому прибутку – 35,2 %.

Таким чином, у цілому спостерігається позитивна динаміка показників фінансових результатів діяльності ТОВ «ХХХХХ» - рис. 3.6.

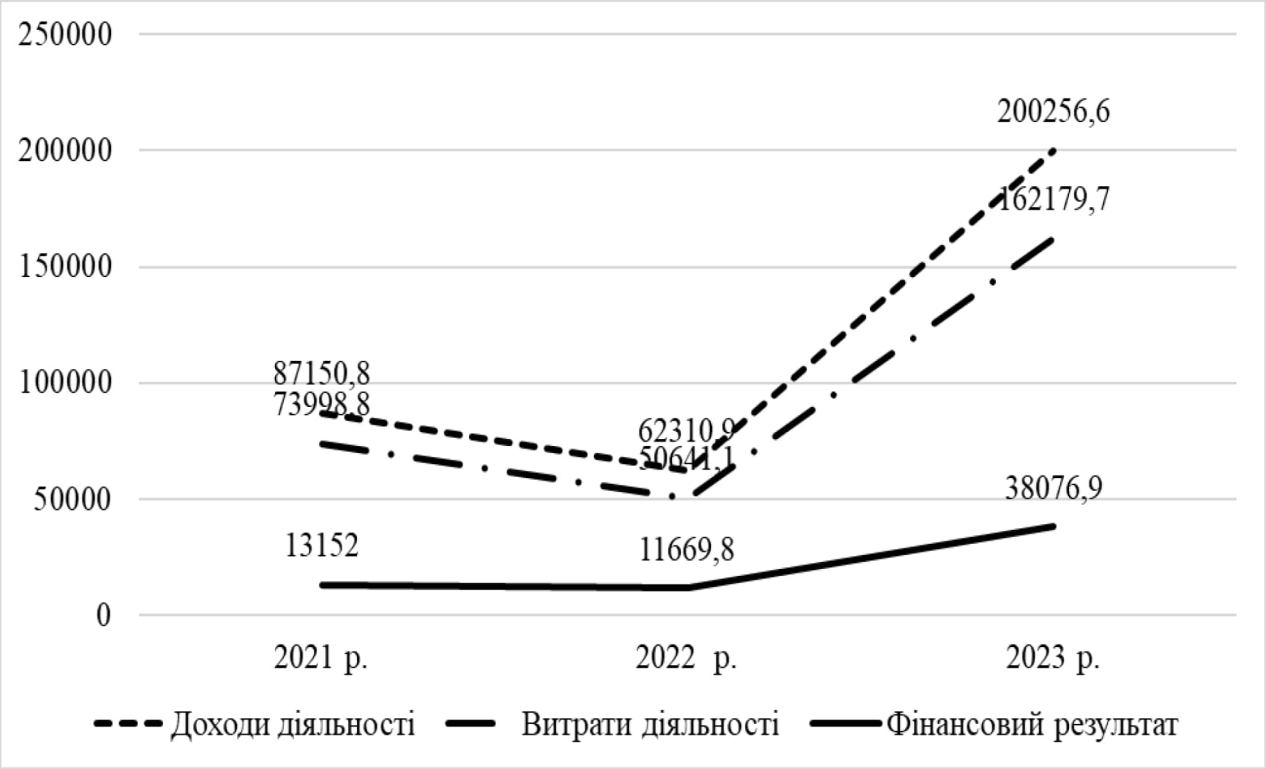


Рис. 3.6. Динаміка доходів, витрат діяльності та чистого прибутку ТОВ «ХХХХХ» за 2020 – 2022 рр., тис. грн.

Для дослідження прибутковості сільськогосподарської діяльності ТОВ «ХХХХХ» проведемо аналіз рентабельності в розрізі продукції.

Рівень рентабельності для зазначених вище видів продукції визначено як відношення чистого доходу за мінусом собівартості реалізації та витрат на збут до собівартості реалізованої продукції, у відсотках –рис. 3.7.

За допомогою способу абсолютних різниць визначимо вплив факторів

на зміну суми прибутку від реалізації технічних культур у 2022 р. порівняно з 2020 р (табл. 3.15).

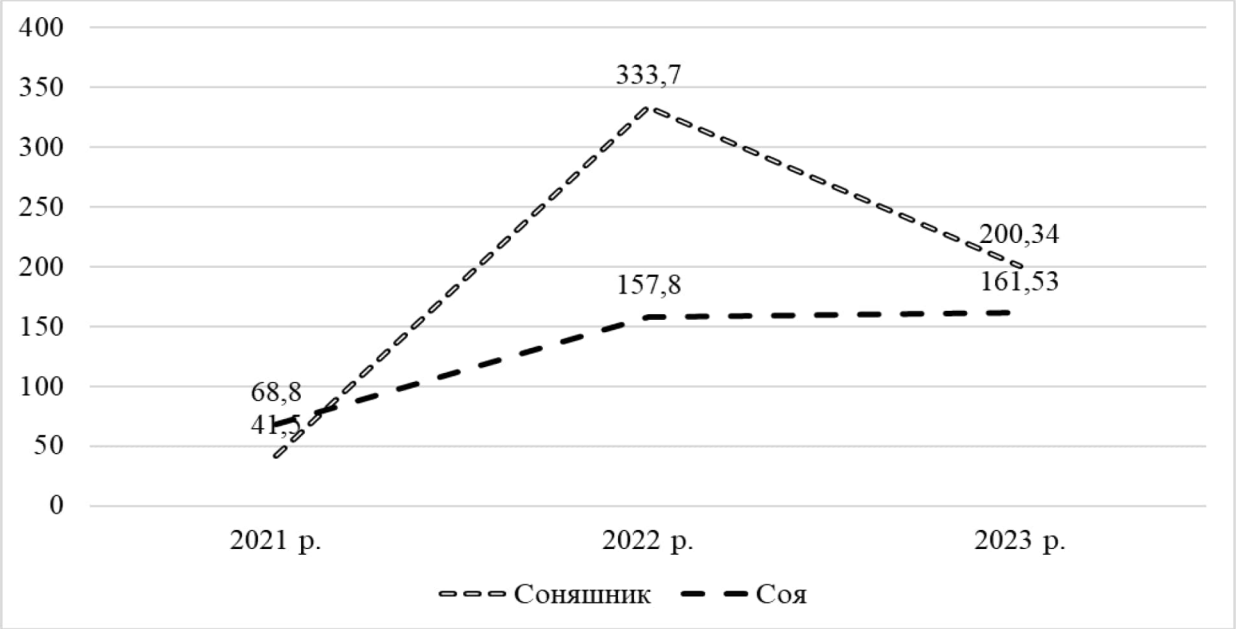


Рис. 3.7. Ілюстративне зображення динаміки рівня рентабельності технічних культур ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр., %

На зміну фінансового результату від реалізації продукції впливають три фактори:

- обсяг реалізації;
- середня ціна реалізації;
- повна собівартість одиниці реалізованої продукції.

Факторний аналіз фінансових результатів реалізації соняшнику показав, що протягом досліджуваних років, дане виробництво є прибутковим, при цьому загальна зміна прибутку у 2023 р. проти 2022 р. склала 45 млн 895 тис. грн в сторону збільшення, тоді як у 2022 р. порівняно з 2021 р. його сума зменшилася на 431,30 тис. грн.

Прибуток від реалізації 1 ц сої ТОВ «ХХХХХ» склав у 2023 р. 1784,04 грн, у 2022 – 1782,51 тис. грн. Аналізуючи фактори впливу на загальну суму прибутку встановлено, що у 2023 році порівняно з 2022 роком за рахунок зростання кількості реалізованої продукції, прибуток зріс на

20374,11 тис. грн.

Таблиця 3.15

Факторний аналіз фінансових результатів від реалізації технічних культур ТОВ «ХХХХХ» за 2021 - 2023 рр.

Показники	Роки					
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
	Соя			Соняшник		
1. Обсяг реалізації, ц	7160	15339	34712	15090	2580	14010
2. Виручка від реалізації, тис. грн	12259,71	35703,54	90876,20	32801,89	7513,68	37470,2
3. Повна собівартість, тис. грн	3595,71	27470,84	36748,5	19435,9	2914,8	12475,8
4. Прибуток, тис. грн	8664	8232,7	54127,7	13365,99	4598,88	24994,4
У розрахунку на 1 ц реалізованої продукції:						
5. повна собівартість, грн	502,19	1790,91	1058,67	1288,00	1129,77	890,49
6. середня ціна, грн	1712,25	2327,63	2618,01	2173,75	2912,28	2674,53
7. прибуток, грн	1210,06	536,72	1559,34	885,75	1782,51	1784,04
8. Загальна зміна прибутку порівняно із 2021 р, тис. грн	×	-431,30	45895,00	×	-8767,11	20395,52
в т.ч. за рахунок зміни:						
8.1. обсягу реалізації	×	+9897,05	+10397,82	×	-11080,75	+20374,11
8.2. собівартості 1 ц	×	-19767,68	+25417,73	×	+408,24	+3352,24
8.3. ціни реалізації 1 ц	×	9439,34	+10079,45	×	+1905,40	-3330,83

Шляхи підвищення прибутку пов'язані із зниженням ризиків діяльності ТОВ «ХХХХХ». Отже, проаналізуємо ризики ТОВ «ХХХХХ» та шляхи їх зниження.

Ризики ТОВ «ХХХХХ»:

- операційний ризик включає логістика та зберігання. Негативний вплив на відносини з клієнтами та порушення нормального функціонування бізнес-процесів пов’язано з неможливістю ритмічних поставок продукції в повному обсязі. Для уникнення впливу цього ризику доцільно впровадити програму інвестицій в транспортну інфраструктуру ТОВ «ХХХХХ» та послуги.

- кліматичний ризик, пов’язаний з екстремальними погодними умовами, що можуть мати негативний вплив на врожай, і як наслідок, ефективність

виробництва. Для уникнення кліматичного ризику доцільно залучати професійний менеджмент та використання сучасних технологій виробництва, використання водозберігаючих технологій в рослинництві, використання сортів та гібридів рослин, що стійкі до засухи;

- виробничий ризик – це нездатність ТОВ «ХХХХХ» підтримувати виробничий цикл, перерви у виробництві продукції та погіршення якості продукції супроводжуються негативним впливом на діяльність ТОВ «ХХХХХ», репутацію та відносини з клієнтами. Для уникнення ризику необхідно проводити модернізацію виробництва, впроваджувати систему управління якістю та сертифікацію, здіснювати управління всіма процесами упродовж циклу виробництва через впровадження корпоративної інтегрованої системи менеджменту.

ВИСНОВКИ

Одержані результати свідчать про досягнення мети дослідження і зводяться до таких висновків:

1. Дослідження сутності поняття «реалізація продукції», з урахуванням історичного аспекту розвитку проблематики, дають підстави стверджувати, що це відчуження активів, що належать підприємству, шляхом їх продажу з метою відтворення використаних засобів підприємства від отримання прибутку для задоволення різноманітних потреб підприємства та його власників.

2. Облік у ТОВ «ХХХХХ» здійснюється відповідно до чинного законодавства та наказу товариства «Про облікову політику». На формування облікової політики впливають такі фактори, як економічні потреби внутрішніх користувачів облікової інформації, форма власності, галузь і вид діяльності, організаційно-правова форма, система оподаткування, обсяги діяльності та наявність технічного забезпечення управлінських функцій.

3. Бухгалтерський облік у ТОВ «ХХХХХ» ведеться за допомогою програмного продукту «1С: Бухгалтерія 8.3». Автоматизація обліку дозволяє оптимізувати трудомісткі розрахунки, підвищити оперативність і точність інформації та провести фінансовий аналіз для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

4. Відображення собівартості реалізованої продукції здійснюється на активному рахунку 90 «Собівартість реалізації», який наприкінці звітного періоду списується у дебет рахунка 79 «Фінансові результати». Доходи від реалізації продукції, робіт чи послуг обліковуються на кредиті рахунка 70 «Доходи від реалізації», субрахунок 701 «Доходи від реалізації готової продукції». Наприкінці звітного періоду сальдо рахунка 70 «Доходи від реалізації» списується на рахунок 79 «Фінансові результати» для отримання фінансових результатів.

5. Аналітичний облік реалізації сільськогосподарської продукції, робіт і

послуг є досить складним, оскільки відображає весь процес реалізації: списання продукції за собівартістю, нарахування виручки від реалізації та податкових зобов'язань з ПДВ. Він ведеться з урахуванням потреб підприємства і затвердженої статистичної звітності, при цьому аналітичні рахунки відкриваються за напрямами реалізації, видами продукції, а також за регіонами збуту.

6. Всі господарські операції на основі первинних документів відображаються в електронних документах «1С: Бухгалтерія 8.3», звідки автоматично переносяться до журналів-ордерів і відомостей програми, а з них до Головної книги та регламентованої звітності.

7. Завершується обліковий процес складанням фінансової звітності, де інформація про реалізацію продукції, робіт і послуг знаходить відображення у формах звітності: формі 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та формі 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

7. У результаті проведення фінансового аналізу діяльності ТОВ «ХХХХХ» встановлено:

- вартість майна порівняно з 2021 роком зросла на 88,3 % за рахунок оборотних та необоротних активів. У структурі майна протягом досліджуваних років переважає питома вага оборотних активів та становила на кінець 2023 року – 74,9 %. Сума власного капіталу підприємства зросла у 4,6 рази за рахунок суми нерозподіленого прибутку;

- розрахунки свідчать про задовільний рівень фінансової стійкості ТОВ «ХХХХХ» за показниками структури джерел формування капіталу;

- аналіз ліквідності балансу досліджуваного підприємства показав, що протягом досліджуваних років спостерігається нестача високоліквідних активів підприємства. Протягом досліджуваних 2021 – 2023 рр. по інших видах активів спостерігається надлишок. Але за підсумком – в результаті перевищення надлишку середньоліквідних та низьколіквідних над нестачею високоліквідних активів - баланс ТОВ «ХХХХХ» має ознаки ліквідного;

- розраховані показники платоспроможності показали, що досліджуване підприємство є ліквідним та платоспроможним, оскільки розраховані коефіцієнти є вище нормативного значення.

8. Результати аналізу доходів ТОВ «ХХХХХ» показали:

- сума доходів у 2023 році порівняно з 2021 роком зросла у 2,3 рази за рахунок суми чистого доходу від реалізації у 2,3 рази та доходів від іншої операційної діяльності – у 5,3 рази;

- у структурі доходів ТОВ «ХХХХХ» протягом досліджуваних років переважає частка чистих доходів від основної операційної діяльності, у 2023 році їх питома вага склала 92,8 %; у складі доходів операційної діяльності переважають станом на 2023 рік доходи від реалізації технічних культур.

Для підвищення якості обліку та покращення процесу реалізації сільськогосподарської продукції у ТОВ «ХХХХХ» доцільно впровадити такі заходи:

1. Посилити контроль за своєчасністю розрахунків за реалізовану продукцію, що передбачає укладання договорів із перевіреними контрагентами та проведення регулярних актів звірки розрахунків для зниження ризиків заборгованості.

2. Здійснювати своєчасне планування надходжень доходів, що дозволить забезпечити стійкість фінансових потоків і підвищити ліквідність.

3. Налагодити оперативну роботу і контроль за оборотом виручки та прибутку, що сприятиме виявленню резервів для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, зниження її собівартості, покращення якості продукції, скорочення невиробничих витрат і, як наслідок, підвищення ефективності сільськогосподарської діяльності товариства.