

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти магістр

на тему:

«Методика обліку, оподаткування та аналіз процесу реалізації продукції»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньо-професійною програмою
Облік і оподаткування
другого (магістерського) рівня вищої освіти
спеціальності 071 Облік і оподаткування
групи 1
Паниця В. М.
Керівник: Яловега Л. В.
Рецензент: Дорогань-Писаренко Л. О.

Полтава – 2025 року

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

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Наталія КАНЦЕДАЛ

14 листопада 2024 року

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

Паниці Владислава Миколайовича

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

керівник роботи: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Яловега Людмила Василівна

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

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

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

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

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

Розділ 2. Облік та оподаткування операцій з реалізації продукції.

Розділ 3. Аналіз доходів та фінансових результатів від реалізації продукції.

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

6. Дата видачі завдання: 14 листопада 2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір і затвердження теми роботи.	03.10.2024 р. – 29.10.2024 р.	
2	Затвердження завдання на кваліфікаційну роботу, узгодження плану	30.10.2024 р. – 14.11.2024 р.	
3	Опрацювання літературних джерел	15.11.2024 р. – 10.11.2025 р.	
4	Збір, вивчення і обробка інформації, необхідної для виконання роботи	15.11.2024 р. – 10.11.2025 р.	
5	Виконання теоретичного розділу роботи	15.11.2024 р. – 03.02.2025 р.	
6	Виконання аналітичних розділів роботи	04.02.2025 р. – 10.11.2025 р.	
7	Оформлення тексту роботи	11.11.2025 р. – 21.11.2025 р.	
8	Попередній захист роботи на кафедрі	24.11.2025 р. – 26.11.2025 р.	
9	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень і пропозицій	27.11.2025 р. – 03.12.2025 р.	
10	Нормо-контроль	04.12.2025 р. – 10.12.2025 р.	
11	Захист кваліфікаційної роботи	22.12.2025 р. – 24.12.2025 р.	

Здобувач вищої освіти

Владислав ПАНИЦЯ

Керівник роботи

Людмила ЯЛОВЕГА

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	11
1.1. Економічний зміст операцій з реалізації продукції.....	11
1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення	22
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ	31
2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства.....	31
2.2. Облік операцій з реалізації продукції та відображення інформації у фінансовій звітності.....	39
2.3. Оподаткування операцій з реалізації продукції та відображення інформації у податковій звітності.....	52
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ДОХОДІВ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	58
3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання.....	58
3.2. Аналіз структури та динаміки доходів від реалізації продукції.....	69
3.3. Аналіз факторів формування фінансових результатів від реалізації.....	80
ВИСНОВКИ.....	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	92
ДОДАТКИ.....	101

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах трансформації економіки України, посилення конкуренції на ринку та зростання вимог до прозорості фінансової інформації особливого значення набуває методика обліку, оподаткування та аналізу процесу реалізації продукції. Для підприємств виробничого сектору, які спеціалізуються на виготовленні високотехнологічної продукції та функціонує в умовах коливання попиту, нестабільності податкового середовища й високої собівартості виробництва, належна організація обліку реалізації є визначальним чинником забезпечення фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності.

Проблеми, пов'язані з методичним забезпеченням обліку операцій із продажу продукції, охоплюють питання коректного визначення доходів відповідно до Національних Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), правильного формування собівартості реалізованої продукції, документального супроводу відвантаження та розрахунків із покупцями. Для вітчизняних підприємств додаткову актуальність становить потреба у вдосконаленні аналітичності бухгалтерського обліку, що дозволяє відслідковувати маржинальність окремих товарних позицій, контролювати динаміку витрат на збут, оптимізувати податкові платежі та підвищувати результативність збутової політики.

Зміни у податковому законодавстві, зокрема щодо адміністрування ПДВ, оподаткування прибутку та документального підтвердження господарських операцій, потребують від підприємства оперативної адаптації, уніфікації процедур і застосування методичних підходів, які забезпечують зниження ризиків податкових донарахувань. У цьому контексті ключовими є автоматизація облікових процесів, впровадження внутрішнього контролю за рухом продукції та достовірністю первинних документів, а також проведення системного економічного аналізу результатів реалізації. Відтак дослідження

методики обліку, оподаткування та аналізу процесу реалізації продукції в діяльності вітчизняних підприємств є актуальним як з наукової, так і з практичної точки зору, що дозволяє поглибити теоретичні засади організації обліку збутових операцій, розробити дієві інструменти підвищення ефективності управління продажами та забезпечити стратегічний розвиток підприємства в умовах ринкової невизначеності.

Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) є ключовим джерелом формування фінансових ресурсів підприємств, що забезпечують стабільність його виробничої діяльності, розвиток інноваційних технологій та зміцнення конкурентних позицій на ринку абразивних інструментів. Недостатній рівень доходів може призвести до погіршення оборотності капіталу, зростання кредиторської заборгованості, ускладнення інвестиційних процесів та підвищення ризику фінансової нестійкості. Натомість ефективна політика реалізації продукції (робіт, послуг), сприяє підвищенню прибутковості, зміцненню фінансових результатів та створює стратегічні передумови для розширення виробництва і виходу на нові ринки збуту, включаючи міжнародні.

Проблематика обліку процесу реалізації продукції та формування фінансових результатів посідає важливе місце в наукових дослідженнях. Теоретичний внесок у розвиток методології відображення операцій з реалізації продукції зробили Ф. Бутинець [3], С. Візіренко [5], В. Гнатюк [11], В. Жук [20], Н. Мардус [44], В. Шевчук [74], А. Яремчук [76] та інші. Проте, незважаючи на значну кількість наукових напрацювань, актуальними залишаються питання вдосконалення методики бухгалтерського обліку реалізації продукції у виробничих підприємствах машинобудівного спрямування, оптимізації взаємозв'язку обліку, контролю та управлінської аналітики, а також підвищення оперативності й достовірності формування фінансових результатів в умовах цифровізації та зростаючих вимог до прозорості бізнес-процесів. Саме ці аспекти визначають актуальність і практичну значущість дослідження методики обліку, оподаткування та аналізу процесу реалізації продукції вітчизняних підприємств.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних положень і розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення методики бухгалтерського обліку, оподаткування та економічного аналізу процесу реалізації продукції з метою забезпечення достовірного формування фінансових результатів, підвищення ефективності управлінських рішень і дотримання вимог чинного податкового законодавства.

Відповідно до мети у кваліфікаційній роботі сформульовано такі основні завдання дослідження:

- розкрити економічну сутність і зміст процесу реалізації продукції як завершального етапу кругообороту капіталу виробничого підприємства та як ключового джерела формування його фінансових результатів;
- визначити актуальні проблеми організації бухгалтерського обліку операцій з реалізації абразивної продукції в умовах оновлення нормативно-правової бази, цифровізації документообороту та вимог ПДВ-адміністрування;
- дослідити організаційно-правові засади діяльності підприємства, здійснити комплексну оцінку його виробничо-фінансових показників, а також проаналізувати чинну облікову політику щодо формування доходів від реалізації продукції;
- розглянути порядок документального оформлення, бухгалтерського відображення та відображення у фінансовій звітності операцій з реалізації продукції підприємства з урахуванням багатоміноменклатурного характеру виробництва та гарантійних зобов'язань;
- здійснити економічний аналіз доходів і витрат від реалізації продукції підприємства з метою виявлення факторів впливу, визначення резервів підвищення прибутковості та обґрунтування напрямів удосконалення збутової діяльності в контексті забезпечення сталого розвитку підприємства.

Предмет і об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі є процес реалізації продукції підприємства як комплекс організаційних, облікових, податкових та аналітичних процедур, що забезпечують його результативність у системі господарської діяльності.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів організації обліку та аналізу операцій з реалізації продукції на підприємстві).

Методологічну основу роботи становить діалектичний підхід до пізнання економічних процесів, який передбачає розгляд реалізації промислової продукції у взаємозв'язку з виробничими, логістичними, фінансовими та управлінськими аспектами діяльності підприємства. Це забезпечує цілісне розуміння реалізації як завершального етапу кругообороту капіталу та одного з визначальних факторів формування фінансових результатів підприємства.

Для досягнення поставленої мети використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: аналіз і синтез – для розкриття економічної сутності процесу реалізації, визначення взаємозалежностей між доходами, витратами та прибутковістю підприємства; індукція та дедукція – для формування логічної структури дослідження: від теоретичних положень до практичних висновків та обґрунтованих рекомендацій; абстрактно-логічний метод – для систематизації облікових процедур, визначення послідовності документування та бухгалтерського відображення операцій реалізації продукції; графічний метод – для візуалізації динаміки доходів і витрат, що дозволило виявити тенденції розвитку збутової діяльності підприємства; економіко-аналітичні методи – для дослідження результативності реалізації продукції та оцінки впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на її ефективність.

Інформаційне забезпечення дослідження ґрунтується на широкому колі джерел, зокрема:

- наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників у сфері бухгалтерського обліку, аналізу, управління збутом та фінансового аналізу;
- нормативно-правових актів України, що регулюють організацію бухгалтерського та податкового обліку, ПДВ-адміністрування і фінансової звітності;
- фінансової звітності та первинних документів бухгалтерського обліку

підприємства за 2022–2024 роки тощо.

Поєднання теоретичних і практичних джерел забезпечило комплексність дослідження, об'єктивність отриманих висновків та наукову обґрунтованість запропонованих рекомендацій щодо удосконалення обліку та аналізу реалізації продукції підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає:

- у розробленні матриці ризиків асортименту виробів, яка поєднує фінансові показники доходності з оцінкою ринкових ризиків (собівартість, конкурентний тиск, стабільність попиту), що дає можливість комплексно оптимізувати структуру продукції та підвищити ефективність управлінських рішень [58];

- у комплексному обґрунтуванні ризик-орієнтованого підходу до управління процесами адміністрування ПДВ у частині розблокування податкових накладних, уперше розкриваючи правову колізію між фактичною потребою їх розблокування та відсутністю прямого законодавчого обов'язку, а також у доведенні багатовимірних ризиків нерозблокування та обґрунтуванні інтеграції внутрішнього контролю й податкового комплаєнсу як ключового елементу ефективного ризик-менеджменту ПДВ [57];

- у систематизації й обґрунтуванні теоретико-методичних підходів до вдосконалення методики складання та аналізу балансу в умовах трансформації облікового законодавства та інтеграції МСФЗ, із визначенням ключових проблем і формуванням комплексу рішень щодо оптимізації структури балансу, впровадження ІТ-інструментів та посилення контрольних і аналітичних функцій, що підвищує управлінську цінність фінансової звітності [12];

- у системному узагальненні та науковому обґрунтуванні комплексного підходу до визнання доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, який поєднує вимоги НП(С)БО 15 з оцінкою собівартості, продажної вартості та ступеня завершеності операцій. Уточнено критерії достовірності визнання доходу й поглиблено трактування механізмів формування фінансового результату, що дозволяє вдосконалити методичні підходи до документування,

оцінки та облікового відображення процесу реалізації для підвищення точності фінансової звітності та ефективності управлінських рішень [57].

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості застосування матриці ризиків асортименту алмазних свердел у системі управлінського обліку для ідентифікації найбільш прибуткових і водночас ризикових позицій, підвищення обґрунтованості рішень щодо формування асортиментної політики, мінімізації витрат і розроблення стратегій зниження ризиків у процесі операційної діяльності підприємства.

Основні положення та результати роботи були апробовані на наукових заходах різного рівня, зокрема: Всеукраїнська науково-практична конференція «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством» (ПДАУ, 25 березня 2025 р. м. Полтава); III Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи» (ДДАЕУ, 22-23 жовтня 2025 р. м. Дніпро); науково-практичній конференції здобувачів вищої освіти за результатами проходження виробничих та технологічних практик «Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки здобувачів вищої освіти факультету обліку та фінансів» (ПДАУ, 27 вересня 2025 р. м. Полтава).

Публікації. За темою кваліфікаційної роботи опубліковано тези у матеріалах науково-практичних конференцій загальним обсягом 0,62 др. арк.

РОЗДІЛ 1

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

1.1. Економічний зміст операцій з реалізації продукції

Економічний зміст операцій з реалізації продукції полягає у відображенні завершального етапу кругообігу господарських ресурсів підприємства, на якому створена продукція набуває форми товару та переходить до споживача з відповідними правами власності. Реалізація виступає ключовою ланкою відтворювального процесу, оскільки саме на цій стадії відбувається перетворення матеріалізованих витрат виробництва на грошові надходження, що забезпечують фінансування поточної діяльності та відтворення капіталу [5].

У сучасних умовах господарювання, зокрема в контексті цифровізації облікових процесів та посилення вимог до прозорості фінансової інформації, операції з реалізації набувають стратегічного значення. Вони формують інформаційну базу для управління доходами, оцінювання фінансових результатів, визначення податкових зобов'язань і прийняття оперативних управлінських рішень щодо цінової політики, асортименту та ринкової поведінки підприємства [61].

З економічної точки зору реалізація є не лише фактом продажу, а й процесом узгодження інтересів виробника та споживача, що охоплює комплекс операцій: підготовку продукції до збуту, формування договірних умов, транспортування, передання контролю, документальне оформлення та забезпечення розрахунків [9]. Кожна з цих операцій впливає на структуру і динаміку грошових потоків, рівень витрат, швидкість оборотності активів та конкурентоспроможність продукції на ринку.

З облікових позицій економічний зміст операцій з реалізації визначається принципами визнання доходів та витрат, закріпленими у НП(С)БО 15 «Дохід» [51], МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами» та Податковому

кодексі України (далі – ПКУ) [65]. У центрі уваги знаходиться момент переходу контролю над продукцією до покупця, який слугує критерієм для відображення доходу у фінансовому результаті періоду. Витрати, пов'язані з реалізацією, формують собівартість реалізованої продукції та визначають рівень маржинальності операційної діяльності.

Таким чином, економічний зміст операцій з реалізації продукції інтегрує виробничі, фінансові та облікові аспекти функціонування підприємства, забезпечуючи можливість трансформації результатів виробництва у фінансовий результат. Реалізація виступає індикатором ринкової активності підприємства, відображаючи ефективність використання ресурсів, якість менеджменту та здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища [15].

Під доходом розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів, від реалізації готової продукції, товарів, виконаних робіт і послуг, від страхової діяльності, за винятком вартості повернення покупцем готової продукції, товарів та інших вирахувань з доходу [2].

Доходи підприємства є однією з ключових економічних категорій, що відображає результати господарської діяльності та визначає фінансовий стан суб'єкта господарювання. Відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід», дохід – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що приводить до зростання власного капіталу підприємства, за винятком внесків власників [50]. Із економічної точки зору, дохід – це вартісна форма результату діяльності підприємства, що виражає суму грошових надходжень, отриманих від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, а також від інших операцій, пов'язаних із господарською діяльністю [20].

Саме доходи є головним джерелом формування прибутку підприємства, його фінансової стійкості, а також основою для здійснення соціальних виплат і сплати податків [31]. У науковій літературі поняття доходу трактується неоднозначно. Науковці розглядають його у кількох основних аспектах, що досліджено в табл 1.1.

Таблиця 1.1

Підходи до визначення сутності «доходи»

Підхід	Сутність трактування доходів	Представники
Економічний	Доходи – це збільшення економічних вигод у формі надходження активів або зменшення зобов’язань, що призводить до зростання власного капіталу підприємства.	Дж. Кейнс, Ф. Модільяні, С. Мочерний
Обліковий	Доходи – це визнані за правилами бухгалтерського обліку надходження економічних вигод, що підлягають відображенню у фінансовій звітності.	В. Палій, Ф. Бутинець, С. Голова
Податковий	Доходи – це об’єкт оподаткування, визначений відповідно до податкового законодавства. У малих підприємств вони формуються за спрощеною системою, часто без застосування нарахувань.	М. Кужель, А. Загородній
Фінансово-аналітичний	Доходи – показник фінансової результативності, що використовується для оцінки рентабельності, ліквідності та ділової активності підприємства.	Л. Нападовська, О. Кірейцев

Реалізація продукції є ключовим елементом кругообігу господарських ресурсів підприємства, оскільки саме на цьому етапі вироблена продукція трансформується у грошові надходження. У сучасних умовах цифровізації та підвищених вимог до прозорості фінансової інформації операції з реалізації визначають якість облікових показників, точність формування доходів та фінансових результатів [41]. Тому дослідження економічного змісту реалізації та підходів до визнання доходу відповідно до НП(С)БО та МСФЗ є необхідним для формування достовірної облікової інформації та ефективного управління діяльністю підприємства. Для розкриття економічної природи доходу важливо розмежувати його сутність як теоретичну категорію, зміст як об’єктивне відображення господарських процесів та форму прояву як зовнішнє вираження результатів діяльності підприємства [60]. Означений підхід дає змогу узгодити концептуальні положення національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та забезпечити цілісне трактування доходу. Узагальнені характеристики наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Характеристика категорії «дохід» через сутність,

зміст і форму прояву

Елемент	Характеристика
Сутність	Економічна категорія, що відображає приріст економічних вигід підприємства внаслідок здійснення господарської діяльності, який приводить до зростання власного капіталу (крім його внесків).
Зміст	Надходження активів або зменшення зобов'язань, що виникають у результаті реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг чи інших операцій та формують фінансовий результат підприємства.
Форма	Грошове або натуральне вираження доходу: виручка від реалізації, інші операційні доходи, фінансові доходи, інші доходи, а також інші надходження відповідно до НП(С)БО 15 і МСФЗ 15.

Операції з реалізації продукції інтегрують виробничі, фінансові й облікові процеси, забезпечуючи перетворення результатів виробництва на дохід та фінансовий результат [1]. Визнання доходу, згідно з вимогами НП(С)БО 15 [50] і МСФЗ 15, ґрунтується на моменті переходу контролю до покупця, що гарантує достовірність облікових даних. Раціональна оцінка доходів та правильне документування операцій дозволяють формувати якісну інформаційну базу для аналізу та управління продажами. Таким чином, реалізація виступає визначальним чинником фінансової стійкості та ефективності підприємства [7]. Дохід від реалізації відображається в обліку лише за дотримання встановлених НП(С)БО 15 [50] умов, що забезпечують його достовірність і обґрунтованість (рис. 1.1).

Оцінка доходу є ключовим елементом методики бухгалтерського обліку, оскільки забезпечує достовірне вимірювання результатів діяльності підприємства та формує інформаційну основу для прийняття управлінських рішень. У сучасній обліковій практиці оцінка доходу здійснюється відповідно до вимог НП(С)БО 15 «Дохід» [50] та МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами», які наголошують на необхідності відображення доходу виходячи з реальної величини компенсації, що очікується до отримання. Процес оцінки базується на принципі превалювання сутності над формою, згідно з яким сума доходу визначається не лише юридичними умовами договору, а й економічною природою господарської операції [34].

Умови визнання доходу від реалізації встановлюються НП(С)БО 15 «Дохід» [53] і передбачають одночасне виконання таких вимог:	Передання покупцю ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію чи товари.
	Відсутність подальшого управління та контролю за реалізованою продукцією з боку продавця.
	Можливість достовірного визначення суми доходу, передбаченої умовами договору.
	Ймовірність отримання економічних вигід, пов'язаних з операцією реалізації (висока імовірність оплати).
	Можливість достовірної оцінки витрат, пов'язаних із операцією, які вже були понесені або очікуються в майбутньому.

Рис. 1.1. Умови відображення доходу від реалізації продукції в бухгалтерському обліку

Доходи вимірюються за справедливою або договірною вартістю, з урахуванням усіх можливих коригувань: торговельних знижок, бонусів, штрафів, повернень, податків з обороту та інших вирахувань з доходу. Правильна оцінка доходу забезпечує відображення реальних економічних вигід підприємства у звітному періоді та впливає на якість звітності (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні підходи до оцінки доходу

Підхід до оцінки	Характеристика	Нормативне регулювання
Договірна вартість	Сума компенсації, визначена договором між підприємством і покупцем	НП(С)БО 15, МСФЗ 15
Справедлива вартість	Вартість, за якою актив може бути обмінаний між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами	МСФЗ 13, МСФЗ 15
Справедлива вартість	Вартість, за якою актив може бути обмінаний між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами	МСФЗ 13, МСФЗ 15
Чиста вартість реалізації	Очікувана сума надходжень за мінусом витрат на завершення та збут	НП(С)БО 9 (для ТМЦ), застосовується для оцінки коригувань
Оцінка з урахуванням змінної винагороди	Врахування бонусів, премій, знижок і штрафів, що можуть змінити суму доходу	МСФЗ 15
Оцінка за теперішньою вартістю	Дисконтування довгострокових платежів при значному фінансовому компоненті	МСФЗ 15, МСФЗ 9

Реалізація продукції є завершальним етапом кругообігу ресурсів підприємства, на якому витрати виробництва трансформуються в дохід. У

сучасних умовах цифровізації та підвищених вимог до прозорості облікової інформації операції з реалізації визначають достовірність формування доходів і фінансових результатів. Коректне визнання доходу згідно з НП(С)БО 15 [50] і МСФЗ 15, а також належна організація обліку готової продукції забезпечують якість фінансової звітності та ефективність управлінських рішень підприємства (рис. 1.2).

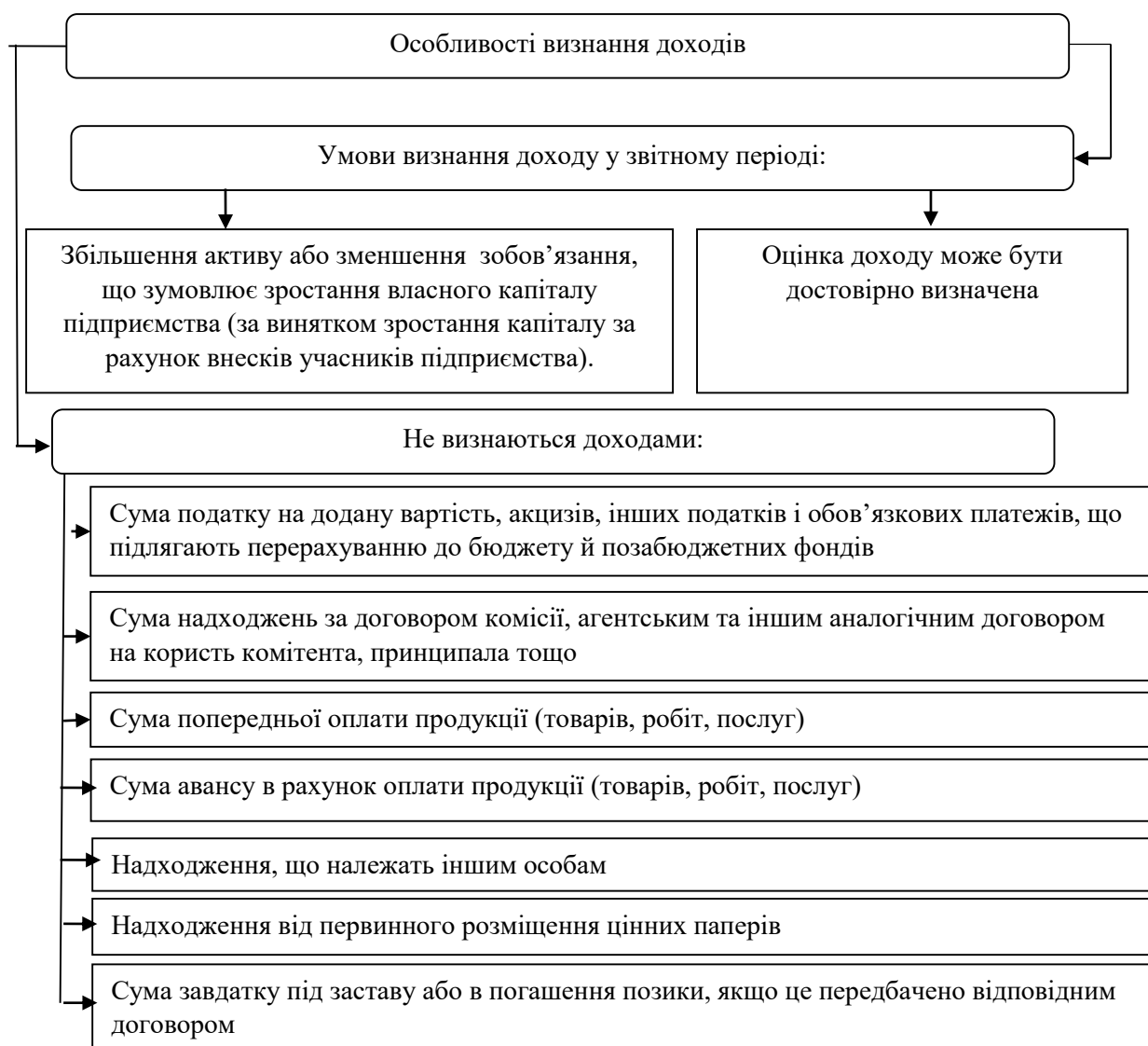


Рис. 1.2. Визнання та невизнання доходів у системі бухгалтерського обліку

Вирахування з доходу є невід'ємним елементом облікової моделі формування чистого доходу підприємства та відображають коригування

первісної (договірної) вартості реалізації. Їх економічна природа полягає у зменшенні суми компенсації, яку підприємство очікує отримати за договором, що зумовлено ринковими факторами, маркетинговою політикою, якістю продукції або умовами співпраці з покупцями [40].

Згідно з НП(С)БО 15 «Дохід» [50] та МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами», вирахування з доходу належать до змінної винагороди, тобто тієї частини виручки, яка підлягає коригуванню через знижки, бонуси, повернення чи інші умови договору. Такі коригування визнаються у періоді, коли вони стали ймовірними та можуть бути достовірно оцінені (рис. 1.3).

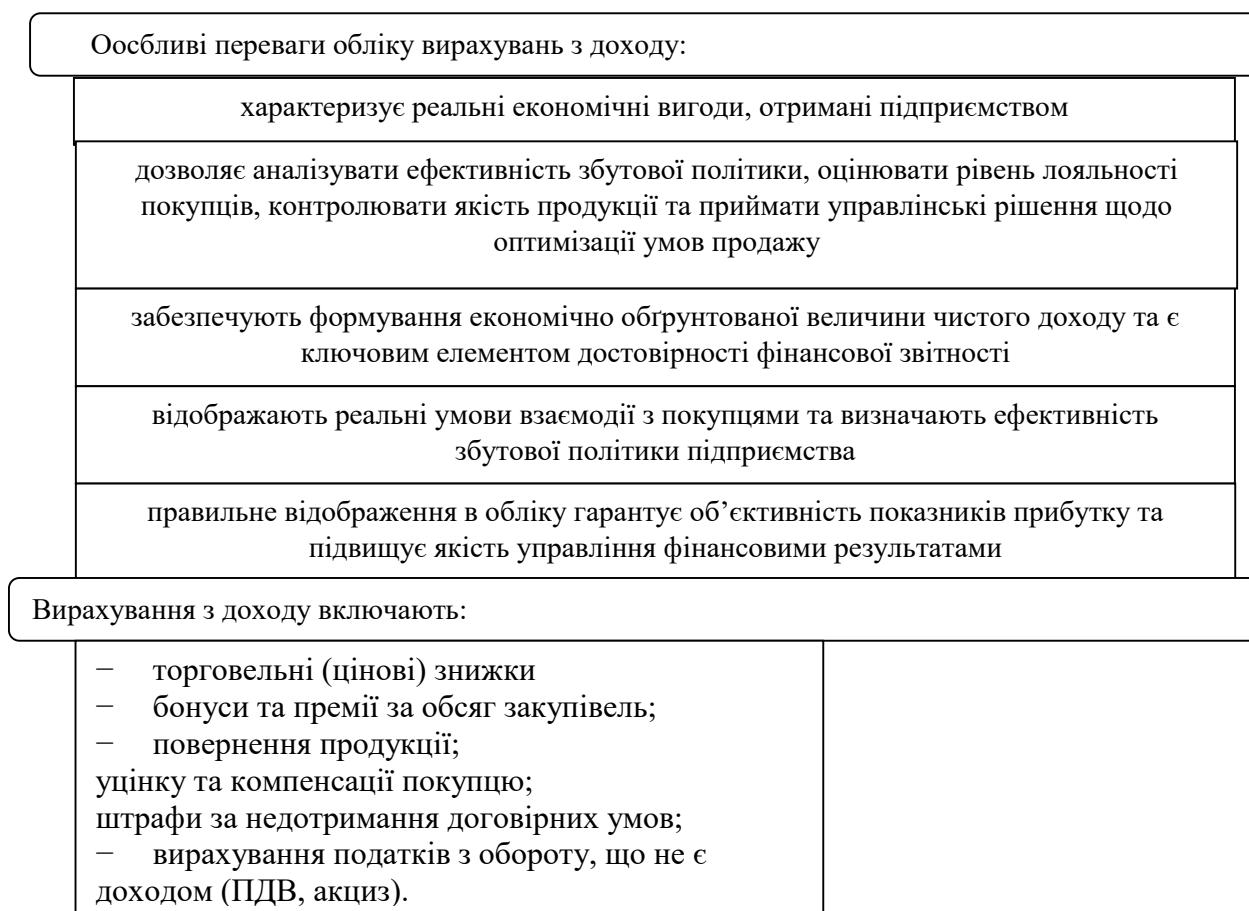


Рис. 1.3 Особливі переваги обліку вирахувань з доходу та їх типи

Це забезпечує дотримання принципу обачності та запобігає завищенню доходу і фінансового результату [9]. Оцінка доходу є ключовим елементом методики бухгалтерського обліку, оскільки забезпечує достовірне визначення

економічних вигід, що підприємство отримує внаслідок здійснення господарської діяльності. Згідно з НП(С)БО 15 «Дохід» [40] та МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами», сума доходу повинна відображати реальну величину компенсації, яку підприємство очікує отримати від покупця за передані товари, виконані роботи або надані послуги [27].

У сучасній обліковій практиці оцінка доходу базується на принципах достовірності, превалювання сутності над формою та обачності. Це означає, що фактична сума доходу визначається не лише умовами договору, але й з урахуванням економічної сутності операції, можливих коригувань, рівня ризику та очікуваної ймовірності отримання компенсації.

Доходи можуть оцінюватися за такими підходами:

- договірна вартість – сума компенсації, передбачена договором із покупцем;
- справедлива вартість – ціна обміну між незалежними сторонами в умовах ринку;
- чиста вартість реалізації – очікувана сума надходжень за мінусом витрат на збут;
- оцінка з урахуванням змінної винагороди – коригування на знижки, бонуси, штрафи, повернення;
- оцінка за теперішньою вартістю – дисконтування майбутніх платежів у договорах з істотним фінансовим компонентом [26].

Правильна оцінка доходу формує реалістичний показник чистого доходу від реалізації та безпосередньо впливає на визначення фінансового результату, рентабельності та ліквідності підприємства. Вона також є базою для податкових розрахунків, управління ціноутворенням та прийняття стратегічних рішень щодо розвитку підприємства [57]. Таким чином, оцінка доходу є комплексним процесом, що інтегрує облікові, фінансові й аналітичні аспекти діяльності підприємства, забезпечуючи прозорість та об'єктивність фінансової звітності. У бухгалтерському обліку дохід відображається в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню. Критерії оцінки доходів

наведено на рис. 1.4.

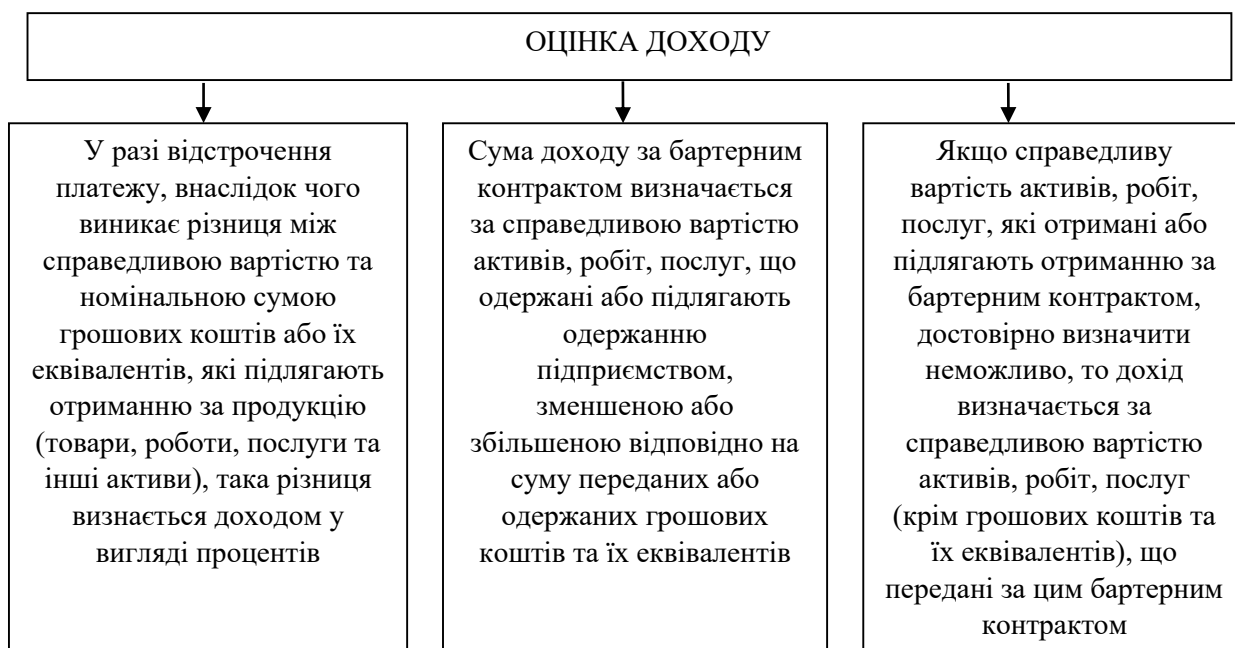


Рис. 1.4. Критерії оцінки доходів

Наведена схема відображає ключову послідовність формування фінансових результатів підприємства у процесі реалізації продукції. Перехід контролю до покупця запускає механізм визнання доходів, які, взаємодіючи з витратами, формують фінансовий результат звітного періоду. Отримані показники виступають базою для подальшого аналітичного опрацювання, що забезпечує управління продажами, оцінку прибутковості й прийняття стратегічних рішень.

Блок аналітичного забезпечення в даному аспекті використовується як інструмент управлінського контролю та прийняття рішень, деталізуючи причини отриманого фінансового результату та вказуючи шляхи для підвищення ефективності діяльності підприємства (рис 1.5).



Рис. 1.5. Схема взаємозв'язку «Реалізація – Дохід – Фінансових результат»

Таким чином, реалізація є вихідною точкою формування доходів та фінансових результатів, а її облікове відображення визначає повноту й достовірність фінансової інформації. Взаємозв'язок між етапами схеми забезпечує цілісний підхід до обліку та аналізу діяльності підприємства: від факту продажу – до управління прибутковістю. Це дозволяє підвищити якість управлінських рішень і зміцнити фінансову стійкість підприємства. Послідовність організації обліку готової продукції та її реалізації охоплює сукупність взаємопов'язаних процедур, що забезпечують достовірність відображення виробничих результатів, руху товарних запасів та формування доходу підприємства. Кожен етап – від оприбуткування продукції до отримання оплати – формує інформаційну основу для правильного визначення собівартості, визнання доходів і контролю дебіторської заборгованості (рис. 1.6). Узгодженість цих процесів гарантує повноту документування господарських операцій, своєчасність аналітичної інформації та ефективність управлінських рішень [5].

1. Завершення виробництва та формування складу готової продукції:			
- приймання продукції від виробничих підрозділів;	- оформлення Актів приймання, накладних внутрішнього переміщення, звітів виробництва;	- визначення фактичної виробничої собівартості;	- оприбуткування продукції.
Результат етапу: первинна ідентифікація та документальне підтвердження появи готової продукції як об'єкта обліку.			
2. Організація складського обліку та системи контролю, передбачає:			
- встановлення місць зберігання продукції (стелажної, комірної, складської системи);	- призначення матеріально відповідальних осіб;	- ведення кількісно-сортового обліку;	- використання електронних систем складського обліку
Результат: прозоре відстеження залишків і руху продукції, забезпечення збереження та контролю.			
3. Оцінювання готової продукції, здійснюється згідно з НП(С)БО 9:			
- за виробничою собівартістю;	- за справедливою вартістю (у випадках специфічної діяльності);	- вибір методів оцінки вибуття.	
Результат: формування достовірної вартості залишків та коректних показників собівартості реалізації.			
4. Підготовка продукції до реалізації			
- сортування, доробку, пакування;	- визначення якості, сертифікацію (за потреби);	- формування партії, зважування, маркування;	- структурування складу відвантаження згідно з договором, інвойсом, специфікацією.
Результат: продукція приведена у стан, який відповідає умовам договору та ринку.			
5. Документальне оформлення процесу реалізації, включає створення первинних документів:			
- договір купівлі-продажу, рахунок-фактура, специфікація;	- видаткова накладна, ТТН, акт приймання-передачі;	- податкова накладна (для платників ПДВ).	
Результат: юридично і документально оформлений факт передачі продукції покупцю або перевізнику.			
6. Визнання доходу та відображення операції в обліку, на підставі НП(С)БО 15:			
- дохід визнається в момент переходу контролю над продукцією до покупця;	- відображається собівартість реалізованої продукції (Дт 901 – Кт 26);	- визначаються супутні витрати: транспортні, збутові, пакувальні;	- визнається дохід від реалізації (Кт 701).
Результат: формування доходу періоду та фінансового результату.			
7. Розрахунки з покупцями та контроль виконання зобов'язань			
- контроль оплати: передоплата, післяплата, часткова оплата;	- відображення дебіторської заборгованості (рахунок 36);	- застосування інструментів фінансової дисципліни: пеня, штрафи, авансові платежі;	- звірка взаєморозрахунків із покупцями.
Результат: завершення циклу реалізації через отримання економічної вигоди (коштів).			
8. Формування звітності та аналітичної інформації			
- формування звітних показників;	- аналіз обсягів реалізації, маржинальності, рентабельності;	- формування управлінської аналітики щодо каналів збуту, ринкових сегментів та асортиментної політики.	
Результат: забезпечення інформаційної бази для управління продажами та прийняття стратегічних рішень.			

Рис. 1.6. Економічна сутність реалізації продукції

Відтак система обліку готової продукції та її реалізації функціонує як логічно вибудований механізм, що забезпечує прозорість руху запасів, коректність оцінки собівартості, обґрунтованість визнання доходу та контроль за розрахунками з покупцями. Кожний етап відіграє окрему, але взаємодоповнювальну роль у формуванні фінансових результатів підприємства. Належна організація цього процесу підвищує якість фінансової звітності, мінімізує ризики помилок і створює надійну аналітичну базу для управління реалізаційною діяльністю.

1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення

Проблематика обліку операцій з реалізації продукції є предметом інтенсивного вивчення у вітчизняних та зарубіжних наукових школах бухгалтерського обліку, оскільки саме реалізація формує ключовий елемент фінансових результатів підприємства та визначає ефективність його господарської діяльності. Реалізація виступає не лише завершальним етапом операційного циклу, але й джерелом інформації для аналітичних оцінок, управлінських рішень та прогнозування доходів. Тому дослідження в цій сфері охоплюють комплекс питань: методологію визнання доходу, документальне оформлення операцій, галузеві аспекти, цифровізацію облікових процедур і методи внутрішнього контролю. У розвитку теорії обліку операцій з реалізації продукції важливу роль відіграють наукові школи, що сформувалися в різних країнах та академічних традиціях. Їхні підходи відрізняються глибиною теоретичного обґрунтування, методами аналізу доходів, трактуванням моменту визнання доходу та підходами до контролю збутових операцій [29]. Систематизація провідних наукових шкіл дозволяє визначити концептуальні основи, на яких ґрунтуються сучасні дослідження реалізації, та окреслити загальносвітові тенденції у розвитку облікової думки (рис. 1.7).

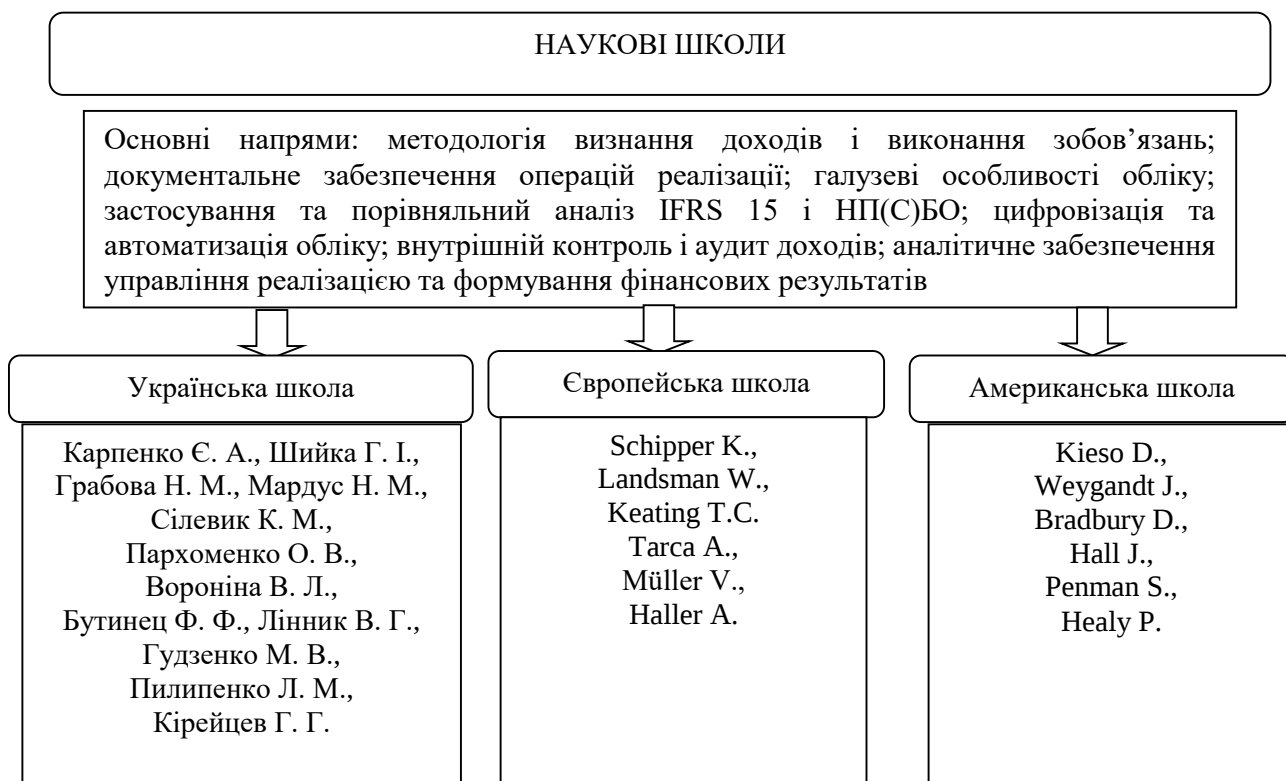


Рис. 1.7. Наукові школи дослідження обліку операцій реалізації продукції

Аналіз наукових шкіл засвідчує, що підходи до обліку реалізації продукції формувалися під впливом різних економічних умов і традиційних облікових концепцій. Українська школа зосереджується на практичних питаннях застосування стандартів та удосконаленні документування операцій. Європейська – на гармонізації з IFRS 15, порівняльному аналізі стандартів і прозорості фінансової звітності. Американська школа акцентує на концептуальних положеннях і теоретичному осмисленні природи доходу. Узагальнення цих підходів формує комплексне бачення проблеми, забезпечує наукову глибину та створює основу для подальшого розвитку методології обліку реалізації в умовах цифрової економіки та міжнародної інтеграції.

У процесі дослідження обліку операцій з реалізації продукції важливим є систематизований огляд наукових підходів, що сформувалися у вітчизняній та міжнародній літературі. Різні науковці розглядають проблему реалізації через призму методології визнання доходу, галузевих особливостей, цифровізації

облікових процедур, внутрішнього контролю та впливу міжнародних стандартів на якість фінансової звітності [22]. Такий комплексний підхід дає змогу більш глибоко оцінити напрацьовані наукові результати й визначити напрями подальшого удосконалення обліку реалізації (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Наукові підходи до дослідження проблематики доходів
та реалізації продукції**

Автор	Напрямок дослідження	Ключові положення
Шийка Г. [75]	Методологія визнання доходів; порівняльний аналіз стандартів	Досліджує застосування моделі п'яти кроків за МСФЗ 15; обґрунтовує шляхи підвищення достовірності показників реалізації у фінансовій звітності.
Вороніна В. [7]	Структура доходів підприємства та фінансові результати	Розглядає вплив структури доходів на фінансову стійкість; наголошує на важливості аналітичного обліку операцій реалізації за видами продукції та каналами збуту.
Пархоменко О. [59]	Облік реалізації сільськогосподарської продукції	Аналізує специфіку документування відвантаження сільськогосподарської продукції; враховує сезонність, коливання цін та біологічні особливості активів.
Мардус Н. [44]	Автоматизація обліку реалізації; цифровізація процесів	Досліджує впровадження ERP-систем, електронного документообігу; підкреслює переваги автоматичного формування даних про доходи та зменшення людського фактора.
Сілевик К. [69]	Внутрішній контроль операцій реалізації	Розробляє підходи до контролю достовірності первинних документів; аналізує типові порушення у визначенні моменту реалізації; пропонує методи запобігання викривленням доходів.
Keating T.	Методологія виконаних зобов'язань	Досліджує логіку виконання зобов'язань за договорами; аналізує багатокомпонентні контракти та їх вплив на визнання доходів.
Tarca A.	Управлінські аспекти обліку реалізації	Досліджує вплив облікової політики щодо доходів на оцінку вартості підприємства; розглядає практику застосування IFRS 15 у різних галузях.
Bradbury D.	Порівняльний аналіз моделей обліку доходів	Аналізує різницю між підходами GAAP та IFRS до визнання доходів; досліджує вплив облікових моделей на формування прибутку.

Узагальнення представлених наукових позицій свідчить про значну багатовекторність досліджень щодо обліку операцій реалізації продукції. Українські автори зосереджуються переважно на проблемах практичного

застосування НП(С)БО 15 [50], забезпеченні достовірності первинних документів, галузевій специфіці та цифровій трансформації облікових процесів. Натомість зарубіжні дослідники акцентують увагу на концептуальних засадах IFRS 15, проблемах багатокомпонентних контрактів, управлінських аспектах доходу та його впливі на інвестиційну привабливість підприємств. Систематизація наукових підходів дозволяє сформувати цілісне розуміння сучасних тенденцій у сфері обліку реалізації та визначити перспективні напрями для подальших досліджень, орієнтованих на підвищення прозорості, уніфікації та аналітичної цінності інформації про доходи підприємства.

Значну увагу наукової спільноти привертає перехід від традиційної концепції переходу ризиків і вигод до моделі контролю, визначеної МСФЗ 15. Саме цьому напрямку присвячені роботи Карпенко Є. А. та Шийки Г. І., які аналізують проблеми практичної адаптації міжнародних стандартів до національної облікової системи [26]. Авторки обґрунтовують необхідність переорієнтації методів визнання доходів на підхід, що враховує реальний економічний зміст операції та момент виконання зобов'язань перед покупцем. Науковиці аргументують, що застосування МСФЗ 15 мінімізує суб'єктивність у визначенні доходу та забезпечує зіставність фінансових показників підприємств різних галузей [26]. Важливим напрямом наукового пошуку є аналіз структури доходів і їх впливу на фінансові результати, що детально досліджується у працях Вороніної В. Л. Авторка робить акцент на тому, що інформація про реалізацію повинна містити високу деталізацію: за видами продукції, сегментами ринку, умовами постачання, різновидами контрактів і строками виконання. Такий рівень аналітичності дає змогу своєчасно виявляти зміни в попиті та прибутковості, що є ключовим для стратегічного управління діяльністю підприємства. У цьому контексті вчена наголошує на ролі обліково-аналітичного забезпечення як основи для бізнес-рішень [7].

Питання достовірності відображення операцій реалізації у фінансовій звітності піднімаються у працях Сілевик К. М., яка розробляє інструменти внутрішнього контролю, спрямовані на запобігання викривленням доходів.

Авторка вказує на необхідність контролю правильності визначення моменту визнання доходу, особливо у випадках відстрочених поставок, повернень, знижок, бонусів і післяпродажного обслуговування. В її роботах сформовано підходи, що дозволяють зменшити ризики неправомірного завищення або заниження доходів [69].

Проблема цифровізації обліку реалізації є сучасним трендом, який активно розробляє Мардус Н. М. Дослідження науковиці доводять, що інтегровані інформаційні системи (ERP, CRM, електронний документообіг) забезпечують повний контроль за рухом продукції від складу до покупця, автоматизують облік і значно підвищують точність формування доходів. Особливо актуальним є використання автоматизованих модулів для фіксації моменту реалізації та узгодження первинних документів [44].

Аграрна специфіка обліку реалізації знаходить відображення у працях Пархоменка О. В. і Гудзенка М. В., які наголошують на особливостях документування, сезонності виробництва, біологічних перетворень активів і значних коливаннях цін на аграрну продукцію.

Облік реалізації в аграрній сфері потребує врахування природно-біологічних чинників, що суттєво впливають на формування доходів та витрат підприємства [15, 60]. Зарубіжна наукова думка представлена працями Schipper K., Landsman W., Keating T., Tarca A., Bradbury D., які аналізують вплив реформування стандартів доходів на формування фінансової звітності.

Вони доводять, що застосування принципу контролю мінімізує можливості маніпуляцій доходами, забезпечує прозорість виконаних зобов'язань та підвищує об'єктивність даних. Дослідження Keating T. привертають особливу увагу до операцій з багатокомпонентними контрактами, характерних для високотехнологічних підприємств.

Важливі напрацювання належать Бутинцю Ф. Ф. [3], який розглядає методологічні засади формування доходів та обліку реалізації в умовах змін нормативної бази; Грабовій Н. М. [13], що аналізує документальне забезпечення операцій продажу; Ліннику В. Г. [43], який вивчає облік реалізації

у торгівлі та формування асортиментної політики; Пилипенко Л. М. [61], яка досліджує проблеми достовірності показників доходу; Коцюбі О. М. [35], що розглядає методи визнання доходів за національними стандартами. Також вагомими є роботи Задорожного З. В. [23] у сфері гармонізації МСФЗ і НП(С)БО щодо доходів і реалізації. Таким чином, стан дослідженості проблеми свідчить про наявність сталого наукового інтересу до обліку операцій з реалізації, що проявляється у розвитку теоретичних концепцій, методологічних моделей і практичних рекомендацій.

Галузева специфіка обліку операцій реалізації продукції істотно впливає на методологію їх документування, оцінювання та контролю.

Особливості технологічних процесів, ринкових умов, договірних відносин і нормативних вимог зумовлюють відмінності у процедурах формування доходів та визначення моменту їх визнання. Саме тому наукові дослідження, присвячені галузевим аспектам обліку реалізації, становлять важливий напрям розвитку облікової науки. Для систематизації підходів різних авторів подано узагальнену підтаблицю, у якій відображено ключові результати досліджень за окремими галузями (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Галузеві наукові підходи до обліку доходів і реалізації продукції

Галузь	Автори	Науковий вклад
Аграрний сектор	Пархоменко О., Гудзенко М.	Визначення галузевих особливостей обліку реалізації: сезонність, біологічні активи, складання ТТН, формування собівартості продукції рослинництва і тваринництва.
Промисловість	Вороніна В., Карпенко Є.	Дослідження структури доходів та впливу реалізації на фінансову стійкість; аналіз обсягу виробництва та відвантаження.
Торгівля та послуги	Шийка Г., Сілевик К.	Методики визнання доходів за договорами, контролю зобов'язань, обліку знижок, бонусів, повернень.
Міжнародні корпорації	Landsman W., Schipper K., Tarca A.	Аналіз застосування IFRS 15 для складних, довгострокових та багатокомпонентних контрактів.
Цифровий бізнес	Мардус Н.	Автоматизація обліку реалізації, електронні накладні, інтегровані системи обліку.

Аналіз показує, що облік реалізації має різну логіку залежно від галузі.

Галузевий підхід дозволяє точніше адаптувати облік реалізації до реальних умов діяльності підприємства. Ефективність формування та відображення доходів у системі бухгалтерського обліку значною мірою визначає якість фінансової звітності та аналітичної інформації, що використовується для управління підприємством.

Аналіз наукових джерел і практичних кейсів свідчить про те, що в сучасних умовах господарювання підприємства стикаються з низкою методологічних та організаційних проблем, які суттєво ускладнюють процеси визнання, оцінювання та розкриття доходів у фінансовій звітності. Ці проблеми охоплюють різні аспекти облікової системи – від етапу первинного документування операцій до формування підсумкових показників фінансового результату. Зокрема, неврегульованість критеріїв передачі контролю, складність багатокomпонентних договорів, розбіжності між бухгалтерськими та податковими правилами, недостатня деталізація облікової інформації та труднощі із визначенням справедливої вартості призводять до викривлення показників доходів і, відповідно, погіршення якості управлінських рішень. Для усунення цих недоліків важливим є систематизування ключових проблем та визначення конкретних шляхів їх мінімізації, що відображено у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Пропозиції щодо усунення проблем обліку доходів операційної діяльності

№ проблеми	Пропозиції щодо усунення	Інструменти та методи	Нормативна база / наукові джерела
1	2	3	4
1. Суб'єктивність визнання доходів	- Удосконалити критерії передачі контролю та визначення моменту виконання зобов'язань за договорами. - Застосовувати деталізовані процедури аналізу багатокomпонентних договорів. - Закріпити у наказі про облікову політику алгоритми визнання доходів для різних типів операцій (товари, послуги, довгострокові договори).	- Модель 5 кроків МСФЗ 15. - Професійне судження з документальним обґрунтуванням. - Договірна аналітика та сегментація договорів.	IFRS 15; НП(С)БО 15 «Дохід»; Карпенко Є.; Deloitte.

Продовж табл. 1.6

1	2	3	4
2. Різниця між податковим і бухгалтерським трактуванням доходів	- Розмежовувати доходи у бухгалтерському та податковому обліку через окремі регістри. - Проводити регулярну звірку операцій за правилами ПДВ (принцип першої події). - Вести внутрішні регламенти співставлення доходів для уникнення помилок при формуванні податкової звітності.	- Реєстри податкових різниць. - Звірка ПДВ/першої події. - Розкриття коригувань у Примітках до фінзвітності.	Податковий кодекс України; Селіверстова І.; Зозуля І.; Мелень О.
3. Недостатня деталізація та аналітичність обліку доходів	- Уточнити структуру обліку доходів: за видами продукції/послуг, каналами збуту, географічними сегментами. - Запровадити маржинальну модель аналізу доходів (за центрами відповідальності). - Розробити внутрішню управлінську звітність: дохід на одиницю, дохід за сегментом, частка ринку.	- Розширений аналітичний облік. - CVP-аналіз, сегментний аналіз. - Центри доходів.	KPMG (2019–2023); НП(С)БО 3, 15; сучасні наукові дослідження.
4. Помилки оцінки доходів та визначення справедливої вартості	- Впровадити методики оцінки змінних винагород (знижки, бонуси, компенсації). - Регулярно перевіряти коректність оцінки доходу за довгостроковими контрактами. - Застосовувати справедливую вартість лише при наявності надійних ринкових орієнтирів.	- Методи оцінки змінної винагороди. - Аналіз ринкових цін. - Професійне судження та моделі дисконтування.	IFRS 15; НП(С)БО 13 «Фінансові інструменти»; актуальні аналітичні огляди.
5. Недостатній рівень внутрішнього контролю доходів	- Створити процедури контролю правильності визнання доходів (попередній, поточний, пост-аудит). - Забезпечити автоматизацію фіксації доходів у інформаційних системах. - Регулярно проводити інвентаризацію дебіторської заборгованості для перевірки фактичності доходів.	- ERP-системи (SAP, BAS, IS-Pro). - Внутрішній аудит. - Ризик-орієнтований контроль та контрольні точки у процесі збуту.	Deloitte, KPMG, українські практичні кейси; наукові статті з контролю доходів.

Особливої уваги потребує проблема оцінювання доходів. За відсутності чітких ринкових орієнтирів або за значної частки змінної винагороди зростає ризик помилкової оцінки майбутніх надходжень, що може спотворювати фінансовий результат. Тому важливим є застосування моделей МСФЗ 15 із

визначенням змінної винагороди, використання технік дисконтування, аналізу ринкових цін та професійного судження, підкріпленого документальними доказами.

Окрім методологічних аспектів, значну роль відіграє рівень організації внутрішнього контролю. Запровадження багаторівневих процедур перевірки правильності визнання доходів, регулярна інвентаризація дебіторської заборгованості та автоматизація облікових процесів за допомогою ERP-систем сприяють зменшенню помилок та підвищенню надійності облікових даних. Таким чином, комплексне впровадження методологічних, організаційних і технологічних рішень забезпечує не лише точність відображення доходів у фінансовій звітності, а й створює надійну основу для підвищення ефективності управління підприємством. Удосконалення процедур оцінювання, визнання та контролю доходів сприяє зміцненню фінансової стійкості, покращенню рентабельності та формуванню об'єктивної інформаційної бази для стратегічних рішень у мінливому бізнес-середовищі.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства

Підприємство є сучасним суб'єктом господарювання, діяльність якого здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства України та Статуту підприємства, що регулюють підприємницьку діяльність. Підприємство офіційно зареєстроване та перебуває на податковому обліку в Головному управлінні Державної податкової служби у Полтавській області з 20 травня 1998 року.

Особливості функціонування підприємства зумовлюють необхідність чіткої організації виробничо-господарських процесів, у межах яких здійснюється формування, рух і реалізація продукції. До основних технологічних процесів підприємства належать, рис. 2.1.

Такий рівень технологічної організації виробництва є свідченням інноваційної орієнтації підприємства, його здатності оперативно адаптуватися до динамічних вимог сучасного ринку та забезпечувати високу конкурентоспроможність продукції у відповідній галузі. Важливим елементом системи управління якістю на підприємстві виступає виробнича лабораторія, функціонування якої спрямоване на здійснення всебічного контролю якості вхідної сировини та моніторинг параметрів технологічного процесу відповідно до вимог європейських стандартів.

Правовий статус, організаційну структуру управління та ключові напрями діяльності підприємства систематизовано у додатку А, що відображає комплексне поєднання техніко-технологічних, організаційних і правових аспектів функціонування підприємства.

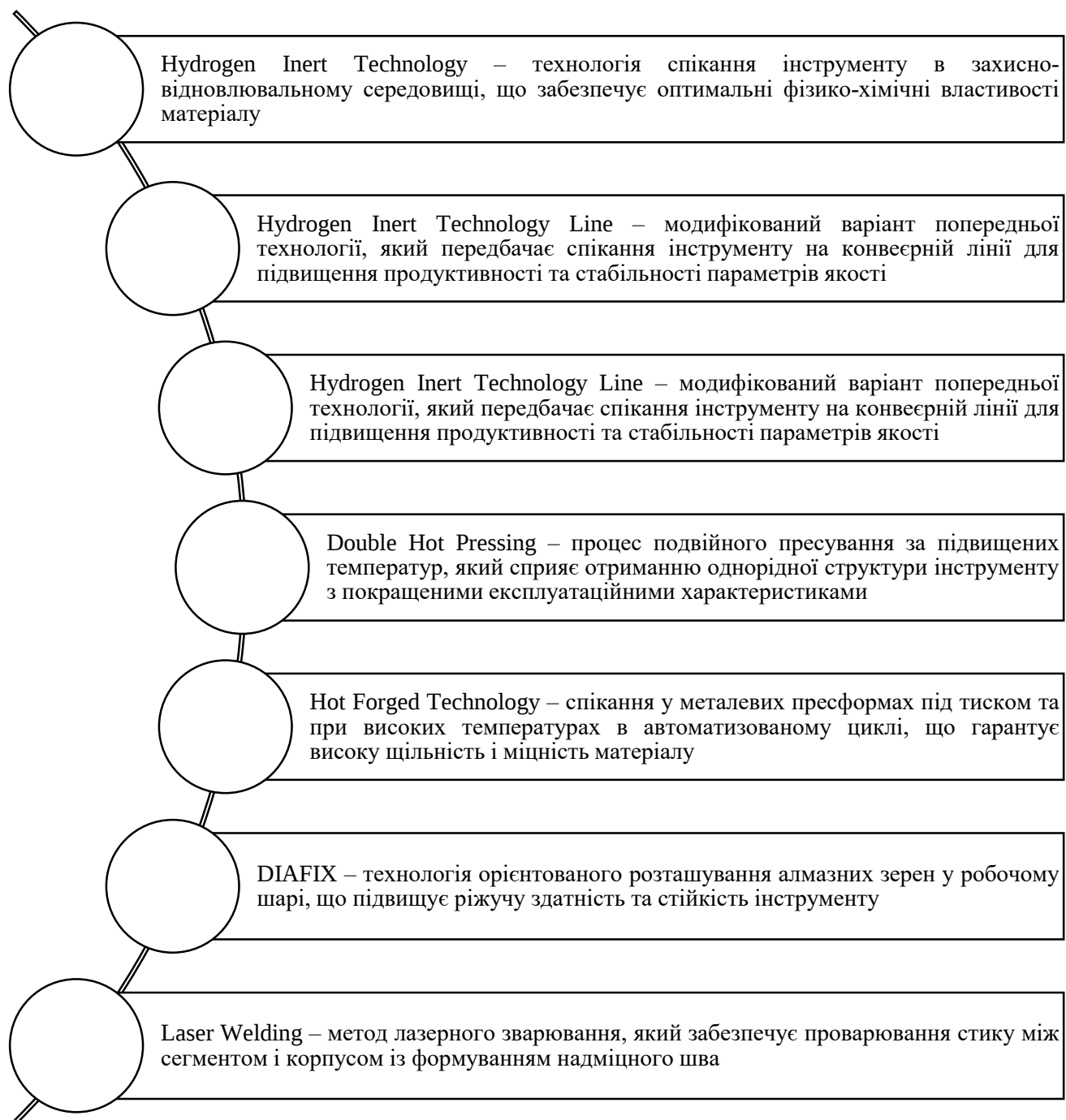


Рис. 2.1. Основні технологічні процеси підприємства

Трансформаційні процеси в організаційно-правових формах суб'єктів господарювання в умовах сучасної економіки зумовлюють зміну структури власності та управлінських відносин, що, у свою чергу, визначає характер господарського устрою підприємства. Підприємства посідає провідні позиції серед виробників алмазного інструменту у Східній Європі та є найбільшим

підприємством цієї галузі в Україні. Продукція підприємства характеризується високим рівнем технологічності, точністю виготовлення та відповідністю міжнародним стандартам якості, що забезпечує її використання десятками тисяч фахівців у різних країнах світу. Система менеджменту Підприємства ґрунтується на принципах професіоналізму управлінської команди, прозорості ділових процесів, фінансової стабільності та відповідальності перед партнерами, що сприяє формуванню стійкої ділової репутації, зміцненню конкурентних переваг і забезпеченню сталого розвитку підприємства.

Організаційна структура управління побудована за лінійно-функціональним принципом, який передбачає чітке розмежування управлінських повноважень і відповідальності між рівнями керівництва та функціональними підрозділами. Організаційна структура підприємства наведена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Організаційна структура підприємства

Підрозділ / блок	Основні функції
Генеральний директор	Стратегічне управління, координація діяльності, представництво компанії.
Адміністративний блок (HR, юридичний відділ)	Кадрова політика, підбір персоналу, документальне забезпечення, юридичний супровід, договори.
Фінансово-економічний блок	Фінансове планування, аналіз витрат, управління бюджетом, формування звітності.
Бухгалтерія	Облік реалізації, запасів, розрахунків із контрагентами, податковий облік, формування фінансової звітності.
Логістичний блок (склад, транспорт, закупівлі, ЗЕД)	Зберігання продукції, організація перевезень, експедирування, закупівлі, митне оформлення, робота з постачальниками.
Виробничий блок (за наявності виробництва)	Організація виробничих процесів, контроль якості, технологічне забезпечення.
Комерційний блок (продажі та маркетинг)	Реалізація продукції, робота з клієнтами, маркетингові дослідження, реклама, цифровий маркетинг.
ІТ-служба	Підтримка інформаційних систем, адміністрування ERP/1C, технічний супровід.
Служба безпеки	Контроль економічної та інформаційної безпеки, мінімізація ризиків, захист активів.

Водночас унаслідок воєнної агресії російської федерації проти України діяльність підприємства зазнала суттєвих дестабілізуючих впливів, що

призвело до втрати зовнішніх ринків збуту, зменшення обсягів реалізації на внутрішньому ринку та скорочення виробництва. Вимушене впровадження режиму неповного робочого часу й тимчасове призупинення інвестиційних проєктів із технічного переоснащення та розширення виробничих потужностей стали наслідком зовнішніх економічних і безпекових викликів, які потребують розроблення нових стратегічних підходів до управління ресурсами та адаптації бізнес-моделі до умов воєнної економіки.

В умовах динамічних змін зовнішнього середовища особливого значення набуває раціональна організація бухгалтерського обліку, що забезпечує інформаційну підтримку управлінських рішень. Особливу важливість у діяльності підприємства має система організації процесів реалізації продукції, оскільки саме збут генерує основний грошовий потік і визначає фінансовий результат підприємства. В обліковій системі підприємства процес реалізації продукції та іншого високотехнологічного інструменту відображається комплексно: від моменту визнання доходу відповідно до вимог НП(С)БО або МСФЗ до аналізу рентабельності продажів та оцінки ефективності збутової політики. Обліково-аналітична інформація дозволяє оцінювати обсяг, структуру та прибутковість продажів у розрізі продуктів, ринків та дилерських мереж, а також коригувати цінову, логістичну та маркетингову стратегії залежно від кон'юнктурних змін на внутрішньому та міжнародному ринках.

Важливою особливістю діяльності підприємства є значна частка операцій, що мають сервісний або технологічно складний характер: від гарантійного та післягарантійного обслуговування клієнтів до інженерно-технічної підтримки при впровадженні нового інструменту. Такі процеси відрізняються різною тривалістю, обсягами витрат і порядком розрахунків, що потребує розвиненої аналітичної системи для контролю фактичних витрат і визначення ефективності кожного виду діяльності. Це створює інформаційну основу для стратегічного маркетингового та логістичного планування, удосконалення дилерської політики та визначення напрямків розвитку продуктових лінійок.

Система управління підприємством базується на чітко організованому документообороту, що включає накази, розпорядження, протоколи засідань, положення про структурні підрозділи, посадові інструкції та інші нормативні документи. Високий рівень юридичної грамотності таких документів є критично важливим, оскільки забезпечує однозначність управлінських рішень і мінімізує організаційні ризики. Розпорядча документація виконує функцію не лише організаційного регламента, а й правового інструмента, що визначає порядок взаємодії підрозділів, обов'язки персоналу, схеми руху матеріально-технічних ресурсів і процедури внутрішнього контролю.

Організація бухгалтерського обліку на підприємстві зорієнтована на формування повної й достовірної фінансової інформації, водночас будучи невід'ємною складовою системи управлінського обліку. Дані, отримані під час оброблення первинних документів та аналітичних реєстрів, використовуються як для складання фінансової звітності, так і для моделювання економічних результатів, прогнозування рентабельності, оцінки витрат на виробництво й збут, контролю дебіторської заборгованості та управління грошовими потоками. Така інтеграція фінансового й управлінського обліку створює єдиний аналітичний простір, у якому взаємодіють стратегічні та операційні рівні управління.

Центральне місце у формуванні цього інформаційного середовища займає облікова політика підприємства, яка визначає принципи, методи й процедури організації бухгалтерського обліку, методи оцінки активів і зобов'язань, правила визнання доходів і витрат, порядок формування фінансових результатів. Вибір методологічних підходів зумовлюється галузевими особливостями діяльності, технологічною складністю продукції, структурою виробництва, масштабами експортних операцій, рівнем автоматизації облікових процесів та загальною стратегією інноваційного розвитку підприємства. Наказ про облікову політику встановлює єдині підходи до ведення бухгалтерського обліку, що забезпечує підвищення прозорості управління та достовірності фінансової інформації.

Облікова політика підприємства являє собою комплекс принципів, методів, процедур і регламентів, що забезпечують організацію бухгалтерського обліку, формування фінансової звітності та функціонування внутрішньої системи контролю на підприємстві. Як виробник товарів, підприємство формує облікову політику з урахуванням галузевої специфіки, інноваційного характеру виробництва, значної технологічної складності продукції та мультиканальної системи збуту. Підприємство застосовує принцип нарахування, згідно з яким доходи визнаються у момент передачі контролю над продукцією покупцю – переважно на дату відвантаження, а витрати – у періоді їх фактичного понесення, незалежно від моменту здійснення грошових розрахунків. Функціональною валютою є гривня, при цьому валютні операції за експортними контрактами супроводжуються відображенням курсових різниць на відповідних фінансових рахунках відповідно до норм НП(С)БО та внутрішніх процедур валютного контролю. Основні положення обліку реалізації, що визначені обліковою політикою наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Основні положення обліку реалізації у підприємстві

Напрямок	Зміст облікової політики
Визнання доходу	Дохід визнається за фактом передачі покупцю ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію.
Первинні документи	Накладні, акти приймання-передачі, податкові накладні, договірні документи.
Оцінка реалізованої продукції	Вибуття запасів оцінюється за методом ФІФО.
Готова продукція	Відображається за фактичною виробничою собівартістю, що є базою для визначення фінрезультату від реалізації.
Розрахунки з покупцями	Облік ведеться на рахунку 361; оцінка дебіторської заборгованості – за реальною вартістю.
Резерв сумнівних боргів	Створюється методом абсолютної суми сумнівної заборгованості у розмірі 100%.
Податкові зобов'язання з ПДВ	Нараховуються за першою подією: отримання коштів або відвантаження продукції.
Формування фінансового результату	Результат визначається як різниця між доходом від реалізації та собівартістю й витратами періоду.

Визнання доходів від реалізації здійснюється на підставі договірної вартості продукції, що може диференціюватися залежно від системи знижок,

логістичних параметрів або ексклюзивності продукції. Для експортних операцій додатково враховуються валютні вимоги контрактів та можливі індексації.

Підприємства приділяє значну увагу обліку витрат на збут, які групуються на рахунку 93 та включають витрати на транспортування, експедиційні послуги, логістичний сервіс, маркетингову підтримку дилерів, участь у міжнародних виставках, підготовку рекламних матеріалів, а також витрати на гарантійне та післягарантійне обслуговування продукції. Витрати, що не можуть бути прямо віднесені до конкретної партії продукції, розподіляються на загальні обсяги реалізації відповідно до внутрішніх методик.

Підприємство формує резерв гарантійних зобов'язань на основі статистичних даних щодо рекламаций і повторних звернень споживачів. Формування резерву дає змогу достовірно відображати майбутні витрати, пов'язані із сервісним обслуговуванням, та гарантувати фінансову стійкість підприємства у випадку ускладнень, пов'язаних із якістю продукції. Підприємство підтримує високий рівень внутрішнього контролю, що ґрунтується на використанні сучасних ERP-систем. Невід'ємним складником облікової політики є Графік документообороту, який визначає перелік первинних і зведених документів, порядок їх створення, оброблення, передання до бухгалтерії та відповідальних осіб на кожному етапі. Чітке дотримання цього Графіка забезпечує своєчасне відображення господарських операцій, знижує ризики втрати інформації, прискорює процес складання звітності та посилює контрольні можливості головного бухгалтера, який здійснює постійний моніторинг оформлення документів і відповідності їх чинному законодавству та внутрішнім регламентам підприємства.

В умовах жорсткої конкуренції підприємства, що спеціалізуються на виробництві високотехнологічного промислового інструменту, стикаються з комплексом викликів, пов'язаних із підвищенням ефективності організації системи збуту та необхідністю забезпечення прозорості обліково-аналітичної підтримки управлінських рішень. У цьому контексті особливої актуальності

набуває формування науково обґрунтованих підходів до обліку витрат на збут і їх аналітичної оцінки, що виступають одним із ключових чинників забезпечення рентабельності виробничо-комерційної діяльності. Досвід підприємства демонструє його практичну орієнтацію на інтеграцію сучасних облікових, аналітичних та управлінських інструментів із метою оптимізації витрат на логістику, маркетингову діяльність, гарантійне обслуговування та інші супутні компоненти збутового процесу. Аналітична структура обліку витрат на збут у підприємстві наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналітична структура обліку витрат на збут у підприємстві

Субрахунок	Характеристика витрат	Аналітичні можливості та управлінське значення
931 «Транспортні витрати»	Витрати на страхування перевезень, внутрішні транспортні послуги, експедиторські послуги.	Оцінка інтенсивності збутових операцій, визначення залежності витрат від географії ринків, формування бази для оптимізації логістики.
932 «Витрати на оплату праці персоналу збуту»	Заробітна плата торгових агентів, консультантів, сервісних інженерів; премії; витрати на відрядження.	Аналіз ефективності персоналу, оцінка виконання KPI, розрахунок окупності маркетингової активності та відряджень; формування рішень щодо мотивації та реструктуризації збутової служби.
933 «Інші витрати на збут»	Банківські комісії, комунікаційні послуги, витрати на оформлення експортних операцій, інші трансакційні витрати.	Виявлення прихованих витрат, що знижують маржинальність; контроль витрат, пов'язаних із міжнародними операціями; своєчасне коригування стратегії збутової діяльності.

Таким чином, комплексна система обліково-аналітичного забезпечення збутової діяльності, впроваджена на підприємстві, забезпечує підвищення рівня прозорості операційної діяльності, оптимізацію витрат, максимізацію маржинального доходу та зміцнення конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках індустріального інструменту.

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

Методологічні основи формування облікової інформації про доходи та витрати від реалізації продукції на підприємстві регламентуються положеннями НП(С)БО 15 «Дохід» [50] та НП(С)БО 16 «Витрати» [52]. Відповідно до цих стандартів, дохід визнається в момент виникнення у підприємства економічної вигоди внаслідок здійснення операції продажу продукції, а витрати – у тому звітному періоді, у якому вони були понесені з метою отримання відповідного доходу. Для підприємства реалізація продукції є ключовою фазою завершення операційного циклу, у межах якого відбувається трансформація виробленого інструменту у грошову форму. Продаж продукції забезпечує відшкодування витрат на виробництво, логістику, збут та розвиток інноваційних технологій, що становлять основу конкурентоспроможності підприємства на ринку професійного будівельного інструменту.

Основним джерелом формування доходів підприємства є реалізація готової продукції власного виробництва через офіційних дилерів, партнерську мережу та інтернет-майданчики. Окрім операційних доходів, підприємство може отримувати й інші доходи: від операцій фінансової діяльності, курсових різниць, оренди або інвестиційних операцій, що додатково впливають на формування кінцевого фінансового результату. Аналітичний облік готової продукції на підприємстві організовано відповідно до специфіки багатовидової номенклатури інструменту та пристроїв. Для забезпечення точності контролю та оперативного управління обліковою інформацією продукція групується за видами, серіями, діаметрами, сегментами, типами ріжучого шару, призначенням та іншими характеристиками, необхідними для коректної ідентифікації товару.

Організація обліку готової продукції та процесу її реалізації спрямована на виконання низки завдань, серед яких визначальними є:

- забезпечення повного та достовірного обліку випуску продукції залежно

від її технічних характеристик;

- контроль за рухом товарно-матеріальних цінностей на складах підприємства та у дилерських центрах;
- формування економічно обґрунтованої собівартості продукції;
- забезпечення своєчасного та правильного відображення доходів і витрат від реалізації у бухгалтерських регістрах;
- підвищення ефективності управління виробничо-збутовою діяльністю за рахунок отримання аналітичної, систематизованої та достовірної інформації.

На складах підприємства готова продукція обліковується у кількісно-сумовому виразі за номенклатурними позиціями із зазначенням діаметра, товщини, типу сегментації, призначення, серії, одиниці виміру, артикулу та ціни за одиницю. Облік здійснюється із застосуванням складських карток або електронних систем управління запасами, які забезпечують фіксацію кожного факту надходження або відпуску продукції та дозволяють щоденно визначати залишки за видами товару. Перелік продукції підприємства та її характеристика наведена у табл. 2.4.

Документальне оформлення операцій з реалізації продукції в підприємстві здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства України та ґрунтується на системі договірних відносин із офіційними дилерами, інтернет-партнерами та кінцевими покупцями. Підприємство функціонує в умовах багаторівневої моделі збуту, що передбачає передачу частини операційних функцій уповноваженим партнерам, які здійснюють оформлення замовлень, формування рахунків та відвантаження продукції споживачам.

Ключовим юридичним документом, що забезпечує відображення операцій з реалізації у бухгалтерському обліку, виступає договір купівлі-продажу, що регламентує умови співпраці між підприємством і контрагентами. Зміст договорів формується відповідно до Цивільного кодексу України та містить такі складові: предмет договору (конкретні види обладнання чи пристроїв), умови ціноутворення, порядок та терміни постачання, форму і графік розрахунків, відповідальність сторін, а також механізм урегулювання

спорів.

Таблиця 2.4

Перелік продукції підприємства та її характеристика

Тип інструменту	Модель	Характеристики / Призначення	Ціна, грн	Примітки
Диск	Turbo 230 Expert	Діаметр 230 мм, посадковий 22,23 мм; для армованого бетону, тротуарної плитки	1115	Один з продуктивних турбо-дисків
Фреза	DGM-S 100 / M14 Hard Ceramics	Діаметр 100 мм, різкість зернистість № 100; для кераміки / керамограніту	1555	Тонке шліфування, легкий корпус
Девайс	DrillDUSTER 82 3.0	Колектор збору пилу для дрилі / перфоратора	755	Для сухого свердління, знімає пил
Девайс	UnoFIX (Одинарна присоска)	Вакуумна присоска для плитки / поверхонь)	950	Забезпечує стабільне кріплення без механічного пошкодження плитки
Девайс	DuoFIX (Подвійна присоска)	Вакуумна присоска з двома точками кріплення	1950	Для більших або важких плиток, більш надійне кріплення
Девайс	CeraMAX 1800 (Стіл-трансформер)	Стіл плиточника, регульований за висотою / кутами	26360	Професійний стіл для різання / обробки плитки великих форматів
Девайс	Насадка Roller 115-125	Насадка на КШМ для різання плитки / каменю	1195	Дозволяє направляти шліфувальний / ріжучий інструмент по прямій лінії
Девайс	Насадка Roller 76	Насадка на КШМ для меншого діаметру / дрібні квадрати плитки	1044	Зручна для більш тонких або делікатних робіт

Залежно від виду співпраці договори можуть регулювати взаємини підприємства як з юридичними особами – партнерами-дистриб'юторами, так і з фізичними особами – кінцевими покупцями чи інтернет-замовниками.

Підприємство допускає дві основні форми розрахунків:

- попередня оплата (аванс), що має широке застосування при роботі з інтернет-замовленнями та корпоративними клієнтами;
- післяплата, яка здійснюється після отримання товару покупцем,

зазвичай у разі доставки через службу «Нова Пошта» або при самовивозі від партнерів.

Усі операції продажу супроводжуються комплектом первинних документів, які підтверджують факт передачі продукції та формують облікову інформацію: рахунком на оплату, видатковою накладною, податковою накладною (у разі роботи з платниками ПДВ), актом відвантаження, товарно-транспортною накладною (у разі централізованої доставки) та документами внутрішнього переміщення продукції. Первинні документи інтегруються в загальний Графік документообороту підприємства та є підставою для відображення операцій у регістрах синтетичного та аналітичного обліку.

Підприємства застосовує автоматизовану програму облікових процесів, адаптовану до роботи з великою номенклатурою та партнерською мережею. Програмне середовище забезпечує комплексне формування, систематизацію та обробку первинних документів, що підвищує точність облікових даних, зменшує ризики помилок та підвищує ефективність управлінського аналізу.

Одним із ключових елементів інформаційної системи виступає довідник «Контрагенти», у якому систематизовано інформацію про всіх партнерів підприємства: дилерів, інтернет-магазини, оптових покупців, сервісні центри, а також кінцевих споживачів. Довідник використовується під час формування первинних документів та ведення аналітичного обліку за рахунками 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» та 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками». Контрагенти групуються за типами взаємовідносин, що оптимізує пошук і забезпечує контроль за дисципліною взаєморозрахунків.

Для організації договірної роботи використовується довідник «Договори контрагентів», який містить всі чинні угоди, їх типи та ключові параметри. Вибір типу договору визначає можливість проведення господарських операцій, наприклад, відвантаження товару допускається лише за договорами типу «Із покупцем». У межах кожного договору ведеться аналітичний облік взаєморозрахунків за всією угодою в цілому і за кожним первинним

документом окремо, що забезпечує контроль за графіком оплат, відвантаженнями та відповідністю податкових зобов'язань вимогам законодавства.

Формування даних щодо товарів, які реалізує підприємство, здійснюється через довідник «Номенклатура», у якому відображені всі групи алмазного інструменту та пристроїв: диски, фрези, алмазні коронки, шліфувальні системи, розхідні матеріали, пристрої для монтажу тощо. Довідник містить інформацію про характеристики продукції, одиниці виміру, вид складування, що забезпечує точність відображення руху запасів на рахунках 20 «Виробничі запаси», 26 «Готова продукція» та 28 «Товари».

Аналітичний облік місць зберігання продукції забезпечується довідником «Місця зберігання», який містить інформацію про склади центрального офісу, склади офіційних партнерів та точки відвантаження. Це дозволяє відстежувати реальний рух товарних запасів, мінімізувати ризики пересорту та забезпечувати своєчасне формування первинних документів.

До основних первинних документів, що використовуються для оформлення операцій з реалізації продукції, належать:

- видаткова накладна – підтверджує передачу товару від продавця покупцю;
- рахунок-фактура – визначає суму до оплати, асортимент та кількість продукції;
- податкова накладна – формується у разі реалізації товару платнику ПДВ;
- акт відвантаження або акт приймання-передачі – застосовується при роботі з корпоративними клієнтами;
- товарно-транспортна накладна – оформлюється у разі транспортного перевезення партій товару;
- внутрішня накладна на переміщення – застосовується при передачі товару між складами Підприємства та його партнерами.

Дотримання принципів повноти, своєчасності та достовірності документування забезпечує належний рівень фінансової дисципліни та формує

якісну інформаційну базу для управлінського обліку, аналізу продажів і контролю ефективності партнерської моделі збуту. Підприємство формує стандартизований пакет документів, який включає видаткову накладну, податкову накладну, акт відвантаження продукції, калькуляцію виробничої собівартості та відповідні регістри бухгалтерського обліку. Сукупне застосування цих документів забезпечує повний цикл документального підтвердження операції – від виробничого етапу до фінансового відображення в інформаційній системі підприємства.

Видаткова накладна виконує функцію основного товаросупровідного документа, що підтверджує факт передачі продукції від постачальника до покупця в натурній формі. У документі фіксуються номенклатура товару, кількісні показники, ціна без ПДВ та загальна вартість продукції. У випадку реалізації фрез зазначаються точна назва виробу, артикул, одиниця виміру, кількість і договірна ціна. Документ засвідчується підписами уповноважених осіб, що забезпечує юридичну силу факту відвантаження. Видаткова накладна є підставою для списання готової продукції з рахунку 26 «Готова продукція».

Податкова накладна формується відповідно до вимог ПКУ та є документом, що підтверджує виникнення податкового зобов'язання з ПДВ у продавця і податкового кредиту у покупця. Її оформлення забезпечує прозорість податкового обліку та відображає структуровану інформацію про номенклатуру, код УКТ ЗЕД, базу оподаткування та суму ПДВ.

Акт відвантаження (акт приймання-передачі) засвідчує фактичний рух товару й відображає технологічний аспект логістичного процесу. Він містить інформацію про характеристики товару, кількість, стан, спосіб доставки та транспортний документ. Наявність акту відвантаження уможливорює підтвердження виконання зобов'язань постачальника в частині фізичної передачі продукції та слугує додатковим доказом в разі виникнення спірних ситуацій щодо якості, комплектності чи термінів доставки.

Калькуляція собівартості виробу є внутрішнім аналітичним документом, який фіксує структуру витрат на виготовлення одиниці продукції. Вона

забезпечує обґрунтованість ціноутворення, формує базу для управлінських рішень та виступає важливим елементом контролю ефективності виробництва. Бухгалтерські регістри забезпечують комплексне відображення господарської операції на рахунках обліку, згідно з вимогами НП(С)БО або МСФЗ (залежно від політики підприємства). У межах реалізації використано такі регістри: журнал господарських операцій, відомість руху готової продукції (рахунок 26) та відомість розрахунків із покупцями (рахунок 361).

Журнал господарських операцій відображає кореспонденцію рахунків за всіма етапами: визнання доходу (кредит 701), нарахування ПДВ (кредит 643), списання собівартості (дебет 901), погашення дебіторської заборгованості (311 → 361) та формування фінансового результату (791).

Відомість руху готової продукції фіксує зменшення залишків на складі внаслідок відпуску продукції. Відомість розрахунків із покупцями забезпечує контроль дебіторської заборгованості та її погашення шляхом надходження коштів на банківський рахунок підприємства. Комплекс первинних та облікових документів, сформований у процесі реалізації продукції підприємства, виконує функції документального підтвердження, податкового супроводу, логістичного контролю та управлінсько-аналітичної підтримки. Сукупність накладних, актів, калькуляцій і бухгалтерських регістрів формує цілісну систему, що забезпечує прозорість, простежуваність і правомірність господарської операції. Такий пакет документів є типовим для підприємств, що здійснюють реалізацію готової продукції, та слугує важливою основою для внутрішнього контролю, аудиту й формування фінансової звітності.

Для підприємства реалізація інструменту та обладнання є завершальним етапом кругообороту активів та ключовим джерелом формування фінансових результатів. У процесі реалізації відбувається відшкодування виробничих і збутових витрат, трансформація матеріальних активів у грошові надходження та забезпечення подальшого фінансування виробничої діяльності. Основними джерелами отримання доходу підприємства є продаж готової продукції власного виробництва через дилерську мережу, прямі поставки кінцевим

споживачам та реалізація інструменту на міжнародних ринках. Додатковими джерелами доходів можуть бути доходи від курсових різниць, орендних операцій та фінансові результати від інвестиційної діяльності.

На підприємстві реалізованою визнається продукція, щодо якої належним чином оформлено видаткові документи (накладна, акт відвантаження), або за якою відбулося зарахування коштів від покупця за контрактом. При відображенні реалізації застосовується подвійна оцінка:

- виробнича собівартість (відображається за дебетом субрахунку 901 «Собівартість реалізованої готової продукції»);
- договірна продажна вартість (відображається за кредитом субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції»).

Аналітичний облік реалізації продукції ведеться за видами інструментів, серіями, дилерськими регіонами, країнами експорту та категоріями покупців. Реалізована продукція відображається одночасно у натуральних (шт, кг, мм) та вартісних показниках, що забезпечує контроль за обсягами поставок, аналіз структури продажів і верифікацію бухгалтерських записів.

Для обліку операцій з реалізації в підприємстві застосовуються такі рахунки Плану рахунків:

- 70 «Доходи від реалізації» – для узагальнення інформації про дохід;
- 90 «Собівартість реалізації» – для обліку виробничої собівартості реалізованої продукції;
- 93 «Витрати на збут» – для узагальнення витрат, пов'язаних із доставкою, пакуванням, рекламою, логістикою та гарантійними зобов'язаннями.

Рахунок 90 «Собівартість реалізації» у Підприємства деталізується за субрахунками:

- 901 «Собівартість готової продукції»;
- 903 «Собівартість послуг» (застосовується у разі виконання сервісних або відновлювальних робіт).

У системі обліку доходів від реалізації кредит рахунків класу 7 відображає суму

доходу, включно з ПДВ, що входить до ціни продажу. За дебетом цих рахунків обліковуються непрямі податки (ПДВ), суми податкових зобов'язань та інші відрахування. Чистий дохід щомісячно або наприкінці звітної періоду списується на рахунок 79 «Фінансові результати». У Підприємства фінансові результати від реалізації промислової продукції та інших операцій формуються на рахунку 79 «Фінансові результати». Зіставлення доходів і витрат, відображених у процесі виробництва та реалізації алмазного інструменту, забезпечує визначення чистого прибутку або збитку підприємства за звітний період. Господарські операції процесу реалізації у підприємстві наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Господарські операції процесу реалізації у підприємстві

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Відображено дохід від реалізації диска Turbo 230 Expert	361	701	929,17
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	701	641	185,83
Списано собівартість реалізованого диска Turbo 230 Expert	901	26	700,00
Надійшла оплата від покупця на банківський рахунок	311	361	1115,00
Закрито дохід від реалізації продукції на фінансовий результат	701	791	929,17
Закрито собівартість реалізації продукції на фінансовий результат	791	901	700,00
Визначено фінансовий результат від реалізації диска Turbo 230 Expert	79	441	229,17
Визнано дохід від реалізації 10 шт. Фрез Distar Cutter 125	361	701	10000,00
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	361	643	2000,00
Списано собівартість реалізованих Фрез Distar Cutter	901	26	6500,00
Отримано оплату за реалізовані Фрези Distar Cutter на поточний рахунок	311	361	12000,00
Закрито дохід від реалізації продукції на фінансовий результат	701	791	10000,00
Закрито собівартість реалізації продукції на фінансовий результат	791	901	6500,00
Визначено фінансовий результат від реалізації Фрез Distar Cutter	79	441	3500,00

Збутова політика підприємства є складовою загальної маркетингової стратегії підприємства та спрямована на забезпечення стабільного просування продукції від виробника до кінцевих споживачів із урахуванням кон'юнктури ринку, технологічних тенденцій у будівельно-ремонтній галузі, конкурентних

переваг інструменту, фінансових можливостей покупців та вимог партнерських договорів.

Раціонально сформована збутова політика дозволяє підприємству зміцнювати ринкові позиції, підвищувати впізнаваність бренду та забезпечувати довгострокове зростання обсягів продажу. Серед найбільш ефективних інструментів стимулювання збуту продукції у підприємстві виокремлюють комплекс маркетингових заходів, який забезпечує формування лояльності споживачів, розширення ринкової присутності та підвищення конкурентоспроможності інноваційного алмазного інструменту.

Важливе місце у системі просування займає рекламна діяльність, спрямована на формування поінформованості щодо властивостей і переваг продукції підприємства, а також підтримку впізнаваності бренду на внутрішньому та міжнародних ринках. Значну роль відіграє система технічної та консультаційної післяпродажної підтримки, яка підвищує довіру споживачів, забезпечує належний рівень сервісу та формує довгострокові відносини з клієнтами. Доповнюють ці заходи активні маркетингові інструменти – участь у виставках, демонстрації роботи інструменту, тестування продукції у партнерських точках продажу, індивідуальні консультації торгових представників. Сукупність зазначених інструментів створює умови для підвищення ефективності збутової діяльності підприємства, сприяє нарощенню обсягів реалізації, формуванню стійкого попиту та зміцненню бренду як одного з лідерів ринку алмазного інструменту.

Відповідно до п. 19 НП(С)БО 16 «Витрати» [52], витрати на збут охоплюють широкий спектр витратних елементів, пов'язаних із доведенням продукції до споживача. Для підприємства до цієї категорії належать витрати на упаковку та маркування алмазного інструменту, транспортні витрати з доставки продукції покупцям відповідно до умов договорів поставки, оплата праці менеджерів із продажу та регіональних торгових представників, комісійні винагороди дилерам, витрати на рекламу та участь у спеціалізованих галузевих заходах, маркетингові дослідження, а також витрати, пов'язані з гарантійним

обслуговуванням продукції підприємства. До складу витрат на збут згідно з НП(С)БО 16 включаються також витрати на утримання основних засобів, що використовуються у процесі збуту, зокрема на оренду приміщень для демонстраційних залів, амортизацію обладнання, витрати на страхування, охорону, опалення та освітлення складських приміщень, у яких зберігається готова продукція. Значну частку витрат становлять транспортно-експедиційні послуги, перевалка та страхування вантажів, що переміщуються між виробничими підрозділами, складами та дилерськими центрами.

Відповідно до Інструкції № 893/4186, облік витрат на збут у підприємстві ведеться на рахунку 93 «Витрати на збут». За дебетом рахунка відображається сума понесених витрат, а за кредитом – їх списання на рахунок 79 «Фінансові результати», що забезпечує формування достовірної інформації про чистий фінансовий результат діяльності підприємства. На підставі належно оформлених первинних документів система формує електронні облікові реєстри, забезпечує автоматичну кореспонденцію рахунків, оновлення оборотно-сальдових відомостей, карток рахунків та інших облікових форм. Відповідно до вимог НП(С)БО, витрати, пов'язані з просуванням, доставкою та реалізацією інструментів, узагальнюються на рахунку 93 «Витрати на збут», що формує інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у сфері логістики. Структуру витрат на збут у підприємстві наведено у табл. 2.6.

На підставі первинних документів (видаткових накладних, актів відвантаження, податкових накладних, ТТН, калькуляцій собівартості тощо) програма автоматично формує такі облікові звіти, як картки рахунків, аналіз рахунків, відомості за кореспонденцією рахунків, оборотно-сальдові відомості тощо. Узагальнені дані з цих реєстрів відображаються у спеціальних формах бухгалтерського обліку – журналах-ордерах, шахових відомостях, Головній книзі, що слугують підґрунтям для складання регламентованої фінансової звітності. У системі фінансової звітності підприємства ключовим документом, що забезпечує відображення доходів, витрат та фінансових результатів, є Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), складення якого

регламентується НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [51].

Таблиця 2.6

Структура витрат на збут підприємства

Рахунок / субрахунок	Назва	Зміст витрат
93 «Витрати на збут»	Загальні витрати на забезпечення процесу реалізації продукції	Узагальнює витрати, пов'язані з транспортуванням, оплатою праці збутового персоналу, маркетинговим супроводом та транзакційними операціями при реалізації алмазного інструменту.
931 «Витрати на транспортування»	Логістичні витрати	Витрати, пов'язані з переміщенням готової продукції (дисків, фрез, пристроїв) до партнерів, дилерів та кінцевих споживачів.
931.1	Витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції	Оплата послуг «Нової Пошти» та інших перевізників, логістичні послуги, страхування відправлень інструментів, перевалка вантажів.
931.2	Транспортно-експедиційні та інші послуги відповідно до умов договорів поставки	Витрати на експедиторське обслуговування, логістичний супровід, виконання умов Incoterms для партнерів Підприємства.
931.3	Витрати на внутрішнє транспортування між складами	Транспортування продукції між центральним складом і складами партнерів або регіональних представництв.
932 «Витрати на оплату праці працівників збуту»	Оплата праці збутового персоналу	Витрати на персонал, який забезпечує просування, продаж та логістичний супровід продукції.
932.1	Оплата праці та комісійні винагороди продавцям	Заробітна плата менеджерів із продажу, дилерських представників, комісійні за укладання угод.
932.2	Оплата праці торгових агентів	Винагороди зовнішнім агентам, які просувають алмазний інструмент на нових ринках.
932.3	Оплата праці працівників підрозділів збуту	Витрати на персонал маркетингового, логістичного та сервісного відділів.
932.4	Витрати на відрядження в межах України	Витрати на виставки, перемовини з партнерами, регіональні зустрічі.
932.5	Витрати на закордонні відрядження	Поїздки менеджерів для участі у міжнародних виставках та перемовинах із дистриб'юторами.
933 «Інші витрати, пов'язані зі збутом»	Інші витрати збутової діяльності	Додаткові витрати, необхідні для повного забезпечення реалізації продукції.
933.1	Транзакційні витрати	Банківські комісії, еквайринг, оплата сервісних комунікацій, оформлення міжнародних відправлень, фінансові витрати за платежами партнерів.

У цьому звіті подається інформація про: доходи від реалізації інструментів та спеціальних пристроїв; собівартість реалізованої продукції; витрати операційної діяльності (адміністративні, на збут, інші операційні); фінансові результати від звичайної діяльності; інші компоненти сукупного доходу.

Операційна діяльність підприємства охоплює виробничо-збутові процеси, зокрема виготовлення алмазного інструменту, логістику, маркетинговий супровід і технічне консультування споживачів. Фінансова та інвестиційна діяльність включає операції з необоротними активами, управління фінансовими інструментами та інші операції, що не відносяться до основного виробничого циклу. Доходи, витрати, прибуток і збитки цих сфер відображаються відповідно до вимог НП(С)БО 1 [51].

Звіт про фінансові результати Підприємства має таку структуру, табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Інформація щодо реалізації продукції Підприємства у Звіті про фінансовий результат (Звіт про сукупний дохід)

Стаття	Код рядка	Сума, грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	415810
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(255525)
Валовий прибуток	2090	160285
Інші операційні доходи	2120	105886
Адміністративні витрати	2130	20174
Витрати на збут	2150	21312
Інші операційні витрати	2180	86875
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	137810
Дохід від участі в капіталі	2200	–
Інші фінансові доходи	2220	16832
Інші доходи	2240	9015
Фінансові витрати	2250	104
Втрати від участі в капіталі	2255	–
Інші витрати	2270	4322

Методика заповнення ф. №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» у частині реалізації продукції ґрунтується на принципах нарахування та відповідності доходів і витрат, передбачених НП(С)БО 15 [50] і НП(С)БО 16 [52]. Чистий дохід від реалізації визначається як виручка за

мінусом ПДВ, акцизу, знижок і повернень та відображається на основі даних рахунку 70 після переходу контролю над продукцією до покупця.

Собівартість реалізованої продукції формується за даними рахунків 23, 26 і 90 та включає прямі виробничі й розподілені накладні витрати, що стосуються саме реалізованого обсягу продукції. Валовий прибуток обчислюється як різниця між чистим доходом і собівартістю, слугуючи базовим показником ефективності операційної діяльності підприємства. Усі дані подаються наростаючим підсумком з початку року та забезпечують аналітичну оцінку масштабів діяльності, структури витрат і фінансового результату.

За звітний період підприємства продемонструвало суттєве зростання результатів реалізації продукції. Чистий дохід від реалізації становив 415810 тис. грн, що перевищує показник попереднього року на 112664 тис. грн, або приблизно 37 %. Це свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства та зростання попиту на його продукцію. Паралельно відбулося збільшення собівартості реалізованої продукції до 255525 тис. грн, проте темпи її приросту є співставними з темпами зростання чистого доходу. Таким чином, підприємство не лише наростило обсяги реалізації, а й забезпечило підвищення ефективності операційної діяльності, що підтверджується стійким зростанням валового прибутку та прибутку від основної діяльності. Це свідчить про конкурентоспроможність продукції, ефективну політику ціноутворення та раціональне управління виробничими витратами.

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

Оподаткування операцій з реалізації продукції є ключовим елементом фінансово-господарської діяльності виробничих підприємств, зокрема таких, як досліджуване підприємство, що спеціалізується на виготовленні високотехнологічного інструменту. В умовах динамічного податкового

регулювання належна організація обліку й своєчасне виконання податкових зобов'язань забезпечують прозорість розрахунків із бюджетом та істотно впливають на результативність бізнес-процесів і конкурентоспроможність продукції.

Для виробника товарів найвагомішим податком при реалізації продукції є податок на додану вартість (далі – ПДВ). Його порядок нарахування та сплати визначається нормами ПКУ та залежить від характеру операцій, типу продукції, а також від податкового статусу підприємства. Підприємства зареєстроване платником ПДВ і застосовує загальну ставку, встановлену законодавством на дату здійснення господарських операцій.

Важливим аспектом системи оподаткування є достовірність і повнота відображення операцій з реалізації в податковій звітності, що забезпечує узгодженість між бухгалтерськими даними, регістрами обліку й заповненими податковими деклараціями. На підприємстві ведеться детальний аналітичний облік реалізації готової продукції з використанням відповідних регістрів, які дають змогу ідентифікувати всі податково значущі операції. Первинним документом, що підтверджує виникнення податкових зобов'язань та права на податковий кредит покупця, є податкова накладна, яка складається та реєструється в Єдиному реєстрі податкових накладних.

Нараховані податкові зобов'язання за операціями поставки узагальнюються в Декларації з ПДВ за звітний період, що забезпечує контроль за правильністю обчислення податку та дотриманням строків його сплати. Окрім ПДВ, реалізація продукції супроводжується формуванням доходів і витрат відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід» [50]. Вони включаються до складу фінансової звітності підприємства та слугують базою для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств. У процесі обліку ПДВ застосовуються такі ставки, табл. 2.8.

Особливості правомірного формування податкового кредиту визначаються характером закупівель.

Відповідно до ПКУ, податковий кредит формується лише за тими

придбаннями, що використовуються в оподатковуваних операціях.

Таблиця 2.8

Особливості застосування ставок ПДВ у підприємстві

Ставка ПДВ	Застосування	Нормативне посилання	Коментар щодо Підприємства
20 %	Стандартна ставка для операцій з реалізації промислової продукції	ст. 194 ПКУ	Основна ставка, застосовується до реалізації інструментів, що виробляє підприємство
7 %	Пільгова ставка для окремих медичних та фармацевтичних товарів	ст. 193 ПКУ	Не застосовується, оскільки не відповідає профілю продукції Підприємства
14 %	Пільгова ставка для окремих видів сільськогосподарської продукції	ст. 193 ПКУ	Не застосовується підприємством через невідповідність виду діяльності
0 %	Оподаткування експортних операцій	ст. 195 ПКУ	Використовується у разі експорту продукції підприємства
Звільнені від ПДВ / Не є об'єктом оподаткування	Операції, передбачені статтями 196–197 ПКУ	ст. 196–197 ПКУ	Можуть застосовуватися епізодично залежно від характеру господарських операцій

Для Підприємства такими операціями є: виробництво алмазних дисків, коронок, фрез та іншого інструменту; надання спеціалізованих послуг (заточка, відновлення інструменту); експорт готової продукції. отже, придбання розподіляються на:

- оподатковувані – використані у виробничому процесі та в операціях постачання готової продукції;
- неоподатковувані – операції, які не формують податковий кредит (представницькі витрати, частина послуг подвійного призначення, окремі непостачальні транзакції).

Підсистема обліку розрахунків із ПДВ на підприємства функціонує як комплексний елемент інформаційно-аналітичної інфраструктури податкового менеджменту. Її структура охоплює:

- формування облікової політики з урахуванням специфіки виробництва високотехнологічних інструментів та дотримання вимог податкового законодавства;

- ведення спеціалізованих реєстрів, що фіксують базу оподаткування та податковий кредит за всіма закупівлями матеріалів, комплектуючих, основних засобів і сервісних послуг;
- складання первинних документів та їх інтеграцію у загальну систему бухгалтерського і податкового обліку;
- автоматизоване формування Декларації з ПДВ на основі даних оперативного та фінансового обліку;
- своєчасне подання звітності до контролюючих органів через електронні системи обміну даними.

Ключовим механізмом функціонування підсистеми ПДВ є документообіг, що охоплює первинні документи, податкові накладні, розрахунки коригувань, акти виконаних робіт, транспортні документи, а також зведені реєстри, які забезпечують коректність кореспонденції рахунків і достовірність фінансових показників. За результатами кожного звітного місяця підприємство формує Декларацію з ПДВ і подає її до контролюючих органів до 20 числа місяця, наступного за звітним. Таким чином, підсистема обліку розрахунків із ПДВ у підприємстві виступає інтегрованою частиною загальної системи податкового адміністрування, забезпечуючи прозорість, достовірність та повноту податкових даних, підвищуючи ефективність управління фінансовими ресурсами та сприяючи стратегічній стійкості підприємства.

Ситуація ускладнилася в умовах воєнного стану, коли строки подання пояснень і підтвердних документів неодноразово змінювалися, що спричинило накопичення значної кількості заблокованих накладних і, як наслідок, зниження ефективності адміністрування ПДВ. Крім того, законодавством передбачено штраф у розмірі 50 % суми ПДВ у разі виявлення під час перевірки незареєстрованої податкової накладної, а при повторному порушенні або простроченні понад рік – 100 %. Це зумовлює додаткове фінансове навантаження на підприємство, зростання податкового боргу та зниження ліквідності. Варто також відзначити, що для Підприємства ризиковим аспектом залишається автоматична реєстрація помилкових податкових накладних після

усунення статусу ризиковості. Така реєстрація призводить до зменшення реєстраційного ліміту, необхідності складання коригувальних розрахунків і виникнення показника перевищення, який ускладнює подальші податкові розрахунки. Увімкнення помилкових накладних до бухгалтерського обліку спотворює фінансову звітність підприємства, знижує її достовірність і може негативно вплинути на інвестиційну привабливість і ділову репутацію.

Із метою мінімізації зазначених ризиків підприємства доцільно впровадити комплексну систему внутрішнього контролю та податкового комплаєнсу. У межах роботи з ПДВ підприємство активно користується функціоналом реєстру виданих та отриманих податкових накладних, доступ до якого забезпечується через модуль «Облік ПДВ». Програмне середовище дає змогу здійснювати структурований облік накладних у розрізі вкладок «Отримані», «Видані» та «Відсутні у реєстрі». Створення нових податкових накладних може відбуватися як безпосереднім введенням даних у програмі, так і через імпорт документів, отриманих від контрагентів чи сформованих у іншому програмному забезпеченні.

На підставі сформованого реєстру система «М.Е.Дос» автоматично генерує повний пакет податкової звітності з ПДВ, що включає декларацію, розрахунки коригування, розшифровки операцій у розрізі контрагентів та інші обов'язкові додатки. Ключовим елементом податкової дисципліни Підприємства є забезпечення своєчасної реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних. Реалізована в програмі функція дає змогу автоматизувати процес реєстрації документів, що відповідає вимогам ПКУ та Порядку ведення ЄРПН. Операції з отримання накладних від контрагентів також здійснюються через програмне середовище: документи потрапляють до відповідної вкладки реєстру, після чого бухгалтер Підприємства підтверджує або відхиляє їх із зазначенням причини.

У системі реалізовано інструменти додаткового контролю, які підприємство використовує для підвищення достовірності облікової інформації. Зокрема, функція перевірки платників ПДВ забезпечує

автоматизоване надсилання запитів до ДПС з метою підтвердження реєстрації контрагентів, що дозволяє уникати ризиків роботи з суб'єктами, які не мають статусу платника ПДВ або щодо яких інформація є некоректною. Також система підтримує формування запитів щодо стану реєстрації податкових накладних у ЄРПН, що забезпечує оперативний доступ до відповідей податкових органів.

У функціональному блоці програмного забезпечення у модулі «Довідки державних органів» бухгалтер підприємства формує інформаційні запити до податкових органів та отримувати відповіді щодо стану розрахунків із бюджетом, нарахованих зобов'язань, переплат чи пені. Модуль також містить автоматично отримувані інформаційні листи державних органів, що сприяє підтриманню актуальності даних та прозорості податкових взаємовідносин.

У процесі здійснення господарської діяльності Підприємства» застосовує систему електронного документообігу «М.Е.Дос», використання зазначеного програмного продукту забезпечує формування та ведення реєстру виданих і отриманих податкових накладних, що є важливим елементом податкового адміністрування та дотримання вимог чинного податкового законодавства України. На підприємстві додавання податкових накладних до реєстру здійснюється шляхом їх ручного створення в програмі, що дозволяє адаптувати процес під особливості документообороту підприємства.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ДОХОДІВ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання

Фінансово-економічний стан підприємства є комплексною характеристикою його ресурсних можливостей, рівня ефективності господарської діяльності та здатності забезпечувати безперервність функціонування в умовах ринкових трансформацій. Він формується під впливом низки факторів: внутрішньої організації виробництва, структури активів і пасивів, платоспроможності, ліквідності, рівня прибутковості та конкурентних позицій на ринку.

Оцінка фінансово-економічного стану є важливим інструментом для виявлення сильних і слабких сторін у діяльності суб'єкта господарювання, визначення ризиків та перспектив розвитку. Вона базується на системному аналізі фінансової звітності, що дозволяє комплексно дослідити взаємозв'язок доходів, витрат і кінцевих результатів діяльності.

У сучасних умовах господарювання значення такої оцінки зростає, адже фінансова стійкість підприємства стає не лише запорукою його внутрішньої стабільності, а й важливим фактором формування інвестиційної привабливості та ділової репутації. Аналізуючи фінансово-економічний стан, доцільно враховувати як абсолютні показники (обсяги активів, зобов'язань, прибутку), так і відносні (коефіцієнти рентабельності, ліквідності, фінансової незалежності), що у сукупності дає можливість зробити обґрунтовані висновки щодо ефективності використання ресурсів та перспектив подальшого розвитку.

Загальну характеристику фінансово-економічного стану підприємства доцільно розпочати з аналізу його майнового потенціалу. Такий аналіз є необхідним етапом, адже він виявляє тенденції у використанні ресурсів, рівень фінансової стійкості та можливості підприємства адаптуватися до умов ринку.

З цією метою розглянемо динаміку та структуру майна Підприємства за 2022–2024 рр., узагальнену у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

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

Види активів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Майно – всього	738409	100	827790	100	821174	100	+82765	+11,2
1. Необоротні активи	217898	29,5	199767	24,1	223168	27,2	+5270	+2,4
1.1. Основні засоби	144767	19,6	133149	16,1	131550	16,0	-13217	-9,1
2. Оборотні активи	520511	70,5	628023	75,9	598006	72,8	+77495	+14,9
2.1. Запаси	187996	25,5	182736	22,1	158590	19,3	-29406	-15,6
2.1.1. Виробничі запаси	103348	14,0	103413	12,5	81212	9,9	-22136	-21,4
2.1.2. Незавершене виробництво	4579	0,6	4165	0,5	6709	0,8	+2130	+46,5
2.1.3. Готова продукція та товари	80069	10,8	75158	9,1	70669	8,6	-9400	-11,7
2.2. Поточна дебіторська заборгованість	53287	7,2	81278	9,8	106902	13,0	+53615	у 2 р.
2.3. Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	278724	37,7	363424	43,9	331889	40,4	+53615	+19,1
2.4. Витрати майбутніх періодів	94	0,0	200	0,0	-	-	х	-100
2.5. Інші оборотні активи	410	0,1	385	0,0	625	0,1	+215	+52,4

Аналіз динаміки та структури майна підприємства у 2022–2024 рр. свідчить про загальне зростання активів підприємства на 82,8 млн грн, або на 11,2 %. Це позитивна тенденція, що відображає нарощування ресурсного потенціалу. Водночас відбулися структурні зміни, які варто розглянути

детальніше. По-перше, частка необоротних активів у 2023 р. знизилася до 24,1 %, однак у 2024 р. зросла до 27,2 %. Загалом у порівнянні з 2022 р. їх обсяг збільшився на 2,4 %. При цьому спостерігається скорочення вартості основних засобів на 9,1 %, що може свідчити про фізичне та моральне зношення виробничого потенціалу. По-друге, оборотні активи демонструють стійку тенденцію до зростання (на 77,5 млн грн, або 14,9 %). Водночас у їх складі помітне скорочення запасів – на 15,6 %, у тому числі виробничих запасів – на 21,4 % та готової продукції – на 11,7 %. Це може пояснюватися більш ефективною системою управління запасами або зменшенням потреб у матеріальних ресурсах.

Особливої уваги заслуговує зростання дебіторської заборгованості: її обсяг збільшився удвічі, що відображає розширення обсягів реалізації у кредит, але водночас свідчить про ризики зниження ліквідності. Позитивним чинником є нарощення грошових коштів та поточних фінансових інвестицій на 19,1 %, що зміцнило платоспроможність підприємства. Варто також зазначити, що витрати майбутніх періодів у 2024 р. відсутні, тоді як інші оборотні активи зросли більш ніж у півтора раза. Це свідчить про перегрупування ресурсів та перерозподіл фінансових потоків. У цілому структура майна підприємства залишається орієнтованою на оборотні активи (72,8 % у 2024 р.), що підкреслює достатню гнучкість у використанні ресурсів, проте зростання дебіторської заборгованості й скорочення запасів формують окремі ризики для фінансової стійкості підприємства.

Аналіз фінансово-економічного стану підприємства неможливий без дослідження джерел формування його капіталу. Структура пасивів визначає фінансову незалежність суб'єкта господарювання, співвідношення власних і залучених ресурсів, а також рівень фінансової стійкості. Саме від оптимальності структури капіталу залежить можливість підприємства своєчасно виконувати зобов'язання, залучати інвестиції та підтримувати конкурентоспроможність. З метою оцінки фінансової стабільності розглянемо динаміку та структуру джерел формування капіталу підприємства за 2022–2024

рр., узагальнену у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

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

Види пасивів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Капітал – всього	738409	100	827790	100	821174	100	+82765	+11,2
1. Власний капітал	718137	97,3	802012	96,9	796078	96,9	+77941	+10,9
1.1. Зареєстрований капітал	30	0,0	30	0,0	30	0,0	х	х
1.2. Нерозподілений прибуток	717630	97,2	801505	96,8	795571	96,9	+77941	+10,9
2. Зобов'язання і забезпечення	20272	2,7	25778	3,1	25096	3,1	+4824	+23,8
2.1. Поточні зобов'язання і забезпечення	20272	2,7	25778	3,1	25096	3,1	+4824	+23,8
2.1.1. Поточна кредиторська заборгованість	13303	1,8	16219	2,0	13444	1,6	+141	+1,1

Аналіз динаміки та структури джерел формування капіталу підприємства у 2022–2024 рр. свідчить про домінування власного капіталу, частка якого стабільно перевищує 96 %. Загальний обсяг капіталу зріс на 82,8 млн грн, або 11,2 %, що відбулося переважно за рахунок нарощення нерозподіленого прибутку (+77,9 млн грн, +10,9 %). Така тенденція свідчить про високу фінансову незалежність підприємства та його здатність формувати внутрішні джерела розвитку. Зареєстрований капітал протягом аналізованого періоду залишався незмінним і становив 30 тис. грн, що підкреслює відсутність змін у формальній структурі статутного капіталу та орієнтацію на самофінансування за рахунок отриманого прибутку.

Зобов'язання та забезпечення підприємства мають відносно незначну питому вагу (3,1 % у 2023–2024 рр.), однак їх обсяг зріс на 23,8 % порівняно з 2022 р. При цьому всі вони представлені поточними зобов'язаннями.

Найбільшу частку займає кредиторська заборгованість, яка збільшилася лише на 1,1 %, що свідчить про відсутність критичного боргового навантаження.

У структурі пасивів підприємства простежується тенденція до зміцнення власних фінансових ресурсів, що забезпечує високу автономію та мінімальну залежність від зовнішніх джерел фінансування. Проте певне зростання поточних зобов'язань сигналізує про необхідність контролю за станом розрахунків з кредиторами, аби уникнути ризиків втрати ліквідності. Таким чином, підприємства характеризується фінансовою стійкістю, високою часткою власного капіталу та достатньою платоспроможністю, що формує позитивні перспективи його подальшого розвитку.

У процесі оцінки фінансово-економічного стану підприємства важливе місце посідає аналіз ліквідності, що характеризує здатність суб'єкта господарювання своєчасно виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів. Дослідження співвідношення активів і пасивів за рівнем ліквідності та терміновості погашення зобов'язань дозволяє оцінити фінансову гнучкість підприємства, його платоспроможність і потенціал для підтримки безперервності операційної діяльності. Аналізуючи ліквідність, доцільно враховувати структуру оборотних активів (грошових коштів, дебіторської заборгованості, запасів) та динаміку поточних зобов'язань. Співвідношення цих складових визначає здатність підприємства оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища й уникати ризиків фінансових ускладнень. З метою комплексної оцінки наведемо динаміку та структуру активів і пасивів підприємства для визначення рівня ліквідності у 2022–2024 рр., узагальнену у табл. 3.3.

Аналіз динаміки та структури активів і пасивів для визначення ліквідності Підприємства у 2022–2024 рр. свідчить про позитивні зміни у фінансовій гнучкості підприємства. Загальний обсяг активів зріс на 82,8 млн грн (+11,2 %), що супроводжувалося перерозподілом їхньої структури за рівнем ліквідності. По-перше, високоліквідні активи (грошові кошти та фінансові інструменти) зросли на 19,1 %, зберігаючи високу питому вагу (40,4 % у 2024 р.).

Таблиця 3.3

Динаміка та структура активів та пасивів для визначення ліквідності підприємства за 2022 – 2024 рр. (станом на кінець року)

Види А та П для визначення ліквідності балансу	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. Високоліквідні активи	278724	37,7	363424	43,9	331889	40,4	+53165	+19,1
2. Середньоліквідні активи	53967	7,4	81663	9,9	107527	13,1	+53830	+99,7
3. Низьколіквідні активи	187996	25,4	182736	22,1	158590	19,3	-29406	-15,6
4. Важколіквідні, або активи, що важко реалізуються	217992	29,5	199967	24,2	223168	27,2	+5176	+2,4
Разом	738409	100	827790	100	821174	100	+82765	+11,2
1. Найбільш строкові зобов'язання	13820	1,9	17944	2,2	13584	1,7	-1,7	-0,2
2. Постійні пасиви	718137	98,1	802012	97,8	796078	98,3	+10,9	+0,2
Разом	731957	100	819956	100	809662	100	+10,6	х

Це є позитивним фактором, оскільки забезпечує достатній рівень абсолютної платоспроможності. По-друге, найбільш суттєво зросли середньоліквідні активи (+99,7 %), частка яких піднялася з 7,4 % до 13,1 %. Зростання цієї категорії пояснюється розширенням обсягів дебіторської заборгованості, що свідчить про активізацію розрахунків з контрагентами, але водночас створює ризики несвоєчасного надходження коштів. Низьколіквідні активи (запаси) демонструють спадну тенденцію – їхня вартість скоротилася на 15,6 %. Це свідчить про більш раціональне управління матеріальними ресурсами, проте може вказувати і на зниження виробничих запасів, що потребує контролю в умовах нестабільного ринку. Важколіквідні активи (необоротні ресурси) залишаються відносно стабільними, із приростом 2,4 % за три роки. Їхня частка

у структурі знизилася у 2023 р., однак у 2024 р. знову зросла до 27,2 %, що свідчить про збереження значного виробничого потенціалу.

У структурі пасивів простежується домінування постійних пасивів (98,3 % у 2024 р.), представлених переважно власним капіталом. Найбільш строкові зобов'язання залишаються на мінімальному рівні (1,7 % у 2024 р.) і навіть зменшилися у порівнянні з 2022 р., що свідчить про низьку боргову залежність та високу фінансову стійкість.

У цілому підприємство характеризується високим рівнем ліквідності: значна частка високоліквідних активів та незначний обсяг короткострокових зобов'язань забезпечують здатність підприємства своєчасно погашати свої поточні зобов'язання та підтримувати стабільну платоспроможність.

Методика оцінки ліквідності базується на зіставленні груп активів за ступенем їхньої ліквідності (А1 – найбільш ліквідні, А2 – швидкоореалізовані, А3 – повільно реалізовані, А4 – важкоореалізовані) із групами зобов'язань за терміновістю їх погашення (П1 – найбільш термінові, П2 – короткострокові, П3 – довгострокові, П4 – постійні пасиви).

У випадку перевищення активів певної групи над зобов'язаннями відповідної групи баланс вважається ліквідним. З метою оцінки здатності Підприємства забезпечувати належний рівень платоспроможності здійснимо порівняння активів і пасивів за вказаними групами у 2022–2024 рр., що узагальнено у табл. 3.4.

Аналіз ліквідності балансу Підприємства свідчить про стійке перевищення високоліквідних і середньоліквідних активів над найбільш терміновими та короткостроковими зобов'язаннями. Це підтверджує здатність підприємства своєчасно й у повному обсязі погашати свої поточні борги. За групою А1–П1 (високоліквідні активи – найбільш строкові зобов'язання) у 2022–2024 рр. спостерігається значний надлишок платіжних засобів (від 264,9 млн грн у 2022 р. до 318,3 млн грн у 2024 р.).

Така тенденція свідчить про високу абсолютну ліквідність підприємства та мінімальну залежність від зовнішніх кредиторів.

Таблиця 3.4

Оцінка ліквідності балансу підприємства**за 2022 – 2024 рр., тис. грн**

Умовні позна- чення	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів	Роки		
		2022	2023	2024
A1-П1	Високоліквідних активів	+264904	+345480	+318305
A2-П2	Середньоліквідних активів	+53697	+81663	+107527
A3-П3	Низьколіквідних активів	+187996	+182736	+158590
	Разом	+500145	+602045	+572910

Така тенденція свідчить про високу абсолютну ліквідність підприємства та мінімальну залежність від зовнішніх кредиторів. За групою А2–П2 (середньоліквідні активи – короткострокові зобов’язання) протягом 2022–2024 рр. також простежується стабільний надлишок, який зріс майже удвічі – із 53,7 млн грн у 2022 р. до 107,5 млн грн у 2024 р. Це підтверджує достатність ресурсів у формі дебіторської заборгованості для покриття поточних розрахунків. За групою А3–П3 (низьколіквідні активи – довгострокові зобов’язання) підприємство має значний запас у вигляді матеріальних ресурсів, що, незважаючи на певне зниження у 2024 р., все ж гарантує додаткове забезпечення стабільності у перспективі. Загальний результат порівняння активів і пасивів підтверджує високий рівень ліквідності балансу: надлишок платіжних засобів становив 500,1 млн грн у 2022 р., 602,0 млн грн у 2023 р. та 572,9 млн грн у 2024 р. Незважаючи на незначне зниження у 2024 р., підприємство демонструє впевнені фінансові позиції та зберігає здатність підтримувати безперервну платоспроможність. Таким чином, баланс підприємства упродовж 2022–2024 рр. можна вважати абсолютно ліквідним, що є позитивним сигналом для кредиторів, інвесторів та інших стейкхолдерів.

Для більш ґрунтовної оцінки ліквідності та платоспроможності доцільно використовувати систему фінансових коефіцієнтів, які дають можливість кількісно визначити рівень забезпеченості підприємства оборотними активами для покриття своїх поточних зобов’язань. Такі показники дозволяють виявити не лише загальний стан розрахункової дисципліни, а й ступінь фінансової

стійкості та мобільності ресурсів. До ключових індикаторів належать коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності. У сукупності вони формують уявлення про здатність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання як за рахунок усіх оборотних активів, так і за рахунок найбільш ліквідних складових – грошових коштів та дебіторської заборгованості. З метою визначення рівня фінансової надійності розглянемо показники ліквідності та платоспроможності підприємства у 2022–2024 рр., що наведені у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

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

Показники	Норматив- не значення	Роки			Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.
		2022	2023	2024	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	13,749	14,098	13,225	-0,524
Проміжний коефіцієнт покриття	>0,7	16,398	17,266	17,509	+1,111
Загальний коефіцієнт покриття	≥1,5	25,676	24,363	23,829	-1,848
Коефіцієнт платоспроможності	≥0,1	13,749	14,098	13,225	-0,524
Коефіцієнт критичної ліквідності	≥0,8	20,352	20,190	20,325	-0,027

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності підприємства за 2022–2024 рр. свідчить про значне перевищення усіх коефіцієнтів над нормативними орієнтирами, що характеризує підприємство як фінансово стійке та здатне своєчасно виконувати зобов'язання. Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом досліджуваного періоду зберігав надзвичайно високий рівень, коливаючись у межах 13,2–13,7 при нормативі >0,2. Незважаючи на незначне зниження у 2024 р. (-0,524 до рівня 2022 р.), цей показник свідчить про наявність значного запасу грошових коштів і високий рівень миттєвої платоспроможності. Проміжний коефіцієнт покриття зростав і досяг у 2024 р. значення 17,5, що у багато разів перевищує нормативне обмеження >0,7,

підтверджуючи надійність забезпечення поточних розрахунків дебіторською заборгованістю та ліквідними активами.

Загальний коефіцієнт покриття, хоча й дещо знизився з 25,7 у 2022 р. до 23,8 у 2024 р., продовжує залишатися на рівні, що в десятки разів перевищує мінімально допустимий ($\geq 1,5$). Така динаміка свідчить про достатність оборотних активів для погашення зобов'язань навіть у разі несприятливих змін ринкових умов. Коефіцієнт критичної ліквідності практично не зазнав змін і зберігався на рівні близько 20,3 при нормативному значенні $\geq 0,8$, що підтверджує надлишкову фінансову гнучкість. Аналогічну динаміку демонструє коефіцієнт платоспроможності, який відображає можливість підприємства ефективно функціонувати без ризику фінансових ускладнень.

У цілому підприємство характеризується надлишковим рівнем ліквідності та платоспроможності, що є позитивним чинником для підтримки стійких позицій на ринку й забезпечення довіри контрагентів. Водночас незначне зниження окремих показників у 2024 р. порівняно з 2022 р. вказує на необхідність оптимізації структури активів з метою підвищення ефективності використання ресурсів і недопущення їхньої надмірної концентрації у формі грошових залишків.

Важливою складовою оцінки фінансово-економічного стану є аналіз динаміки джерел формування капіталу, який дозволяє визначити рівень фінансової незалежності підприємства та виявити тенденції у зміні співвідношення власних і залучених ресурсів. Структура пасивів безпосередньо впливає на стійкість підприємства, його інвестиційну привабливість і здатність забезпечувати розвиток у довгостроковій перспективі. З метою виявлення особливостей формування фінансових ресурсів розглянемо динаміку показників джерел капіталу Підприємства за 2022–2024 рр., що узагальнено у табл. 3.6.

Оцінка динаміки показників джерел формування капіталу підприємства у 2022–2024 рр. свідчить про високий рівень фінансової незалежності підприємства.

Таблиця 3.6

**Динаміка показників джерел формування капіталу
підприємства за 2022–2024 рр.**

Показники	Нормативне значення (оптимальна динаміка)	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. до 2022 р.(+, -)
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,973	0,969	0,969	-0,003
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	0,027	0,031	0,031	+0,003
Коефіцієнт фінансового ризик	<1	0,028	0,032	0,032	+0,003
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	35,425	31,112	31,721	-3,704
Коефіцієнт поточних зобов'язань	Підвищення	1,000	1,000	1,000	+0,000
Коефіцієнт страхування бізнесу	Підвищення	0,001	0,001	0,001	+0,000
Коефіцієнт страхування власного капіталу	Підвищення	0,001	0,001	0,001	+0,000
Коефіцієнт страхування статутного капіталу	Підвищення	14,733	14,733	14,733	+0,000

Коефіцієнт автономії утримується на рівні 0,969–0,973 при нормативному значенні понад 0,5, що вказує на переважання власних джерел фінансування та мінімальну залежність від позикового капіталу. Водночас коефіцієнт концентрації позикового капіталу становить лише 0,027–0,031, що підтверджує незначну частку зобов'язань у загальній структурі пасивів. Відповідно коефіцієнт фінансового ризику залишається нижчим за 0,05, що свідчить про відсутність суттєвої загрози фінансової нестабільності.

Коефіцієнт фінансової стабільності, який у 2022 р. дорівнював 35,425, у 2023–2024 рр. дещо знизився до рівня близько 31. Незважаючи на таке скорочення, значення показника залишається значно вищим за норматив (>1), що підтверджує абсолютну перевагу власних фінансових ресурсів у забезпеченні діяльності. Підприємство не залучало довгострокових позикових коштів, про що свідчать нульові значення відповідних коефіцієнтів, а отже, у його капітальній структурі відсутні ризики, пов'язані з борговим фінансуванням у довгостроковій перспективі.

Стабільними залишилися коефіцієнти поточних зобов'язань і страхування бізнесу, власного та статутного капіталу. Їхні значення практично не змінювалися протягом трьох років, що підтверджує передбачуваність фінансової політики та сталість підходів до управління ризиками. Зокрема, коефіцієнт страхування статутного капіталу утримується на рівні 14,733, що свідчить про значний запас міцності підприємства у разі виникнення несприятливих умов.

Узагальнюючи результати, можна відзначити, що фінансова стратегія Підприємства ґрунтується на максимальному використанні власних ресурсів і мінімізації боргового навантаження. Це забезпечує високу фінансову стійкість та знижує ризики, водночас залишаючи підприємству широкі можливості для залучення зовнішніх інвестицій у разі потреби.

3.2. Аналіз складу, структури та динаміки доходів від реалізації продукції

Аналіз доходів і витрат є одним із ключових напрямів оцінки фінансово-економічного стану підприємства, оскільки саме вони формують основні параметри результативності господарської діяльності. Значення такого аналізу полягає у виявленні тенденцій формування виручки від реалізації продукції, визначенні чинників зростання чи зниження доходів, а також у встановленні рівня ефективності використання ресурсів через структуру та динаміку витрат. Для підприємства, діяльність якого зосереджена на реалізації продукції, ці показники є вирішальними у забезпеченні рентабельності та конкурентоспроможності.

Метою аналізу є встановлення взаємозв'язку між доходами та витратами, виявлення резервів зростання прибутку та оптимізації витратного механізму. Основними завданнями виступають дослідження динаміки виручки від реалізації, оцінка структури витрат операційної діяльності, визначення

факторів зміни фінансових результатів та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності.

Інформаційною базою для проведення аналізу є дані фінансової звітності підприємства, зокрема ф. №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та ф. №5 Примітки до фінансових звітів. Додатково можуть використовуватися управлінські розрахунки, дані первинних документів і внутрішньої аналітики. Результати такого аналізу необхідні широкому колу користувачів: керівництву підприємства – для прийняття оперативних і стратегічних рішень, власникам – для оцінки ефективності використання капіталу, кредиторам та інвесторам – для оцінки надійності та перспективності співпраці.

Методично аналіз доходів і витрат базується на використанні системи відносних і абсолютних показників, методу порівняння, горизонтального та вертикального аналізу, індексного та факторного аналізу, а також прийомів оцінки структури й динаміки фінансових результатів. Поєднання цих методів забезпечує комплексність дослідження та дозволяє обґрунтувати висновки щодо ефективності реалізаційної діяльності підприємства.

Дослідження доходів підприємства доцільно розпочати з оцінки їх складу, структури та динаміки, оскільки саме вони відображають масштаби діяльності та формують основу для отримання прибутку.

Реалізація продукції є головним джерелом надходжень для підприємства, а тому аналіз доходів дозволяє виявити тенденції зміни обсягів продажів, їх структури та співвідношення основної і додаткової діяльності. Оцінка динаміки доходів у часовому розрізі дає змогу визначити темпи зростання або скорочення обсягів реалізації, а також виявити вплив цінових і кількісних факторів. Дослідження структури доходів показує, наскільки підприємство орієнтоване на основну діяльність і які додаткові джерела фінансових надходжень воно формує. Це є важливим для розуміння рівня диверсифікації та стійкості фінансових результатів. Із метою детального вивчення тенденцій розглянемо структуру і динаміку доходів підприємства за 2022–2024 рр., які наведені у

табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Структура і динаміка доходів підприємства за 2022–2024 рр.

Види доходів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення 2024 р. (+,-) до 2022 р.	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	абсо- лютне, тис. грн	відносне, %
Чистий дохід від основної операційної діяльності	303146	73,6	415870	72,3	500260	71,5	+197114	+65,0
Дохід від іншої операційної діяльності	69903	17,0	105886	18,4	153360	21,9	+83457	у 2,2 р.
Дохід від фінансової діяльності	18866	4,6	25847	4,5	22831	3,3	+3965	+21,0
Дохід від інвестиційної діяльності	330	0,1	1276	0,2	119	0,0	-211	-63,9
Дохід з податку на прибуток	19807	4,8	26632	4,6	23265	3,3	+3458	+17,5
Усього	412052	100	575451	100	699835	100	+287783	+69,8

Аналіз структури та динаміки доходів підприємства у 2022–2024 рр. свідчить про стійку тенденцію до зростання загального обсягу надходжень: у 2024 р. сукупний дохід становив 699,8 млн грн, що на 287,8 млн грн, або майже на 70 %, перевищує рівень 2022 р. Основним джерелом формування доходів залишається виручка від основної операційної діяльності, питома вага якої у структурі доходів становить понад 70 %. Її обсяг зріс на 197,1 млн грн, або 65 %, що відображає стабільне зростання реалізації продукції та зміцнення позицій підприємства на ринку.

Водночас значно активізувалася інша операційна діяльність: за три роки її дохід зріс більш ніж удвічі, а частка у загальній структурі піднялася з 17,0 % у 2022 р. до 21,9 % у 2024 р. Це свідчить про диверсифікацію джерел фінансових надходжень і зростання ролі додаткових операцій у підтримці загальної

результативності. Дохід від фінансової діяльності збільшився на 21 %, однак його питома вага зменшилася з 4,6 % до 3,3 %, що пояснюється випереджальними темпами зростання основних доходів. Аналогічну динаміку демонструє дохід із податку на прибуток: приріст становив 17,5 %, але частка у структурі знизилася до 3,3 %. Негативною тенденцією є зменшення доходу від інвестиційної діяльності, який у 2024 р. скоротився на 63,9 % порівняно з 2022 р. і становив лише 119 тис. грн, що практично не впливає на загальний результат, але свідчить про слабку ефективність інвестиційного напрямку.

Загалом динаміка доходів підприємства характеризується позитивними тенденціями. Підприємство нарощує чистий дохід від реалізації продукції та розширює інші операційні джерела, що формує сприятливу основу для зростання фінансових результатів. Водночас зменшення ролі інвестиційної діяльності потребує уваги, адже з позицій стратегічного розвитку вона може стати додатковим каналом підвищення прибутковості у майбутньому.

Подальший аналіз доходів доцільно деталізувати у розрізі основних видів продукції, оскільки саме їхня реалізація формує основу грошових надходжень підприємства та визначає його ринкову позицію. Вивчення динаміки доходів за асортиментними групами дозволяє виявити пріоритетні напрями діяльності, оцінити конкурентоспроможність окремих товарів та визначити тенденції у структурі продажів. Означений підхід дає змогу простежити, які саме продукти забезпечують основне зростання виручки, а які поступово втрачають значення для підприємства. Крім того, аналіз у розрізі видів продукції є важливим для формування асортиментної політики, адже дозволяє встановити оптимальні пропорції між високомаржинальними та високоротаційними товарами, а також своєчасно реагувати на зміни попиту.

Із метою виявлення особливостей реалізації та визначення ключових драйверів доходів розглянемо динаміку надходжень від продажу основних видів продукції підприємства за 2022–2024 рр., узагальнену у табл. 3.8.

Аналіз динаміки доходів від реалізації основних видів продукції підприємства за 2022–2024 рр. свідчить про стійке зростання обсягів продажів

за всіма асортиментними групами.

Таблиця 3.8

**Динаміка доходів від реалізації основних видів продукції
підприємства за 2022 – 2024 рр.**

Види продукції	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Зміни 2024 р. до 2022 р. (+; -)
Диски	106 101	145 555	175 091	+68990
Фрези	90 944	124 761	150 078	+59134
Свердла	75 787	103 968	125 065	+49278
Девайси	15 157	20 793	25 013	+9856
Промо	9 094	12 476	15 008	+5914
% Sale	6 063	8 317	10 005	+3942
Разом	303 146	415 870	500 260	+197114

Сукупний дохід зріс на 197,1 млн грн, або на 65,0 %, що підтверджує позитивну ринкову динаміку та підвищення ефективності збутової діяльності. Найбільший приріст забезпечили диски, дохід від яких зріс майже на 69,0 млн грн і у 2024 р. досяг 175,1 млн грн. Значний внесок у зростання також зробили фрези (+59,1 млн грн) та свердла (+49,3 млн грн), які залишаються стабільними драйверами реалізації. Частка цих трьох видів продукції у загальному доході є визначальною, що свідчить про їхню ключову роль у формуванні фінансових результатів підприємства.

Сегмент допоміжної продукції, зокрема девайси, промо-товари та реалізація через %Sale, демонструє помірні, але стабільні темпи зростання. Так, обсяг доходу від реалізації девайсів зріс майже на 10 млн грн, а від промо-продукції та %Sale – на 5,9 і 3,9 млн грн відповідно. Незважаючи на їх відносно невелику питому вагу, вони виконують роль підтримувальних товарних груп, які розширюють асортимент і підвищують привабливість пропозиції для споживачів.

Загалом динаміка свідчить про орієнтацію підприємства на розвиток ключових продуктів – дисків, фрез і свердел, що формують основний дохід, тоді як інші групи продукції відіграють допоміжну роль у підтриманні збалансованої асортиментної політики. Зростання доходів за всіма позиціями

підтверджує ефективність ринкової стратегії підприємства та його здатність адаптуватися до попиту.

Із метою більш детального дослідження структури доходів та оцінки можливостей адаптації підприємства до ринкового попиту доцільно розглянути окремі товарні групи. Найбільш показовим прикладом виступають алмазні свердла, реалізація яких у 2022–2024 рр. забезпечила стабільне зростання доходів і займає провідну позицію у загальному асортименті. Аналіз цього сегмента дозволяє простежити порядок формування доходів та виявити особливості асортиментної політики. Доходи від реалізації свердел формуються під впливом цінової диференціації, що охоплює широкий діапазон виробів – від бюджетних моделей для побутових потреб до високовартісних професійних інструментів для промислового використання. Різноманітність номенклатури забезпечує підприємству гнучкість у реагуванні на запити споживачів і дозволяє утримувати конкурентні позиції на різних сегментах ринку. Саме завдяки цьому Підприємства демонструє здатність адаптуватися до змін у структурі попиту, формуючи збалансовану систему доходів. З метою ілюстрації наведемо приклад формування цінової політики у сегменті алмазних свердел, представленої у табл. 3.9.

Деталізація аналізу у межах окремих асортиментних груп дозволяє встановити, які саме позиції формують основу доходів і забезпечують найбільший внесок у фінансові результати підприємства. Для підприємства особливе значення мають алмазні свердла, які відрізняються високим рівнем попиту та стійкими темпами зростання реалізації.

Оцінка розподілу доходів за видами цієї продукції дає можливість простежити, які категорії виробів забезпечують найбільшу частку у загальних продажах, як змінюється їхня структура у динаміці та наскільки ефективно підприємство поєднує різні цінові сегменти. Такий аналіз є важливим з погляду асортиментної політики, оскільки дозволяє визначити баланс між масовими виробами з високою оборотністю та спеціалізованими моделями з підвищеною маржинальністю.

Таблиця 3.9

**Ціни на окремі види алмазних свердел підприємства
(станом на 2025 р.)**

Найменування	Ціна, грн
Свердло алмазне 72X70XM16 RS-X 68–82 мм	від 2035
Свердло алмазне DDR-V 06X30XM14 HYPER 6 мм	444
Свердло алмазне 35X45-4XM14 ROCKET 20–68 мм	від 1510
Набір свердел DRILLKIT 6–12	650
Свердло алмазне DDS-W 72X65XM16 T-CONCRETE 68–82 мм	від 1590
Свердло алмазне DDS-W 72X65XM16 T-CONCRETE / SDS+ 68–82 мм	від 2450
Свердло алмазне DDS-W 068X70XSDS+ CS-X 68–82 мм	від 2675
Свердло алмазне DDS-W 068X70XM16 CS-X 68–82 мм	від 1815
Свердло алмазне DDS-W 70X47 S10 CERAMICS 70 мм	2030
Свердло алмазне DDR-V 70X30XS10 KERAMIK PRO 6–70 мм	від 198
Свердло алмазне DDR-V 06X30XM14 KERAMIK PRO 6–70 мм	від 225,60
Сегмент HDP 24X3,5X9+2 R055 RS7	від 119
Сегмент HDP 24X3,5X9+2 R55 RS6M	від 150
Свердло алмазне DDS-W 112X450-8X1 1/4 UNC RM-TX 32–300 мм	від 1970
Свердло алмазне DDS-W 082X450X1 1/4 UNC RS6 32–300 мм	від 2023
Свердло алмазне DDS-W 112X450X1 1/4 UNC REINFORCED CONCRETE 32–300 мм	від 1899
Свердло алмазне DDS-W 52X320XM16 CONCRETE X 32–62 мм	від 2034
Свердло алмазне DDS-W 092X300-6X1 1/4 UNC RM-TX 32–180 мм	від 1919
Свердло алмазне DDS-B 350X450X1 1/4 UNC REINFORCED CONCRETE 350–500 мм	від 19310
Свердло алмазне DDS-W 112X450X1 1/4 UNC RS8-X 42–300 мм	від 2155
Свердло алмазне DDS-W 112X450X1 1/4 UNC RS-TX 32–160 мм	від 1916
Свердло алмазне DDS-B 320X450X1 1/4 UNC RS6 320–500 мм	від 19723
Свердло алмазне DDR-B 014X450X1/2GAS RM4 14–40 мм	від 1988
Свердло алмазне DDR-B 6X50X12 GRANITE ACTIVE 6–46 мм	від 920
Подовжувач L300 1 1/4 AL 200–500 мм	2290
Свердло алмазне DDS-W 68X65XM16 KRONE PRO 68–82 мм	від 888
Свердло алмазне DDS-W 68X65-4XM16 KRONE PRO / SDS+ 68–82 мм	від 1108
Адаптер M16(зов)XM18(вн) з центратором	893
Адаптер M16xSDS Plus з магнітом	860
Перехідник 1 1/4 UNC(зов)X100	2200
Перехідник 1 1/4 UNC(зов)XM41(вн)	1563
Перехідник 1 1/4UNC(вн)XM16(зов)	955
Перехідник 1 1/4UNC(вн)XM18(зов)	955
Перехідник M16xSDS Plus без магніту	350
Подовжувач 1/2 BSP 300 NL 300–500 мм	1856
Подовжувач L200 1 1/4 200–500 мм	1480

Крім того, дослідження структури доходів у розрізі категорій свердел відображає здатність підприємства адаптуватися до змін у споживчому попиті

й ефективно позиціонувати свою продукцію на різних ринкових нішах.

Із метою оцінки цих аспектів розглянемо розподіл доходів від реалізації алмазних свердел за видами продукції підприємства у 2022–2024 рр., наведений у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Розподіл доходів від реалізації «Свердла» за видами продукції

Категорія свердел	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Великі свердла (бетон, арм. бетон, Ø100–500 мм)	45472	62381	75039
Середні свердла (кераміка, граніт, Ø6–90 мм)	18947	25992	31266
Набори, сегменти, аксесуари	11368	15595	18760
Разом Свердла	75787	103968	125065

Аналіз структури доходів від реалізації алмазних свердел підприємства у 2022–2024 рр. свідчить про стійке зростання обсягів продажів за всіма категоріями продукції. Загальний дохід від реалізації цієї групи збільшився з 75,8 млн грн у 2022 р. до 125,1 млн грн у 2024 р., що становить приріст на 49,3 млн грн, або понад 65 %.

Найбільшу частку у доходах традиційно займають великі свердла для бетону та армованого бетону, обсяг реалізації яких зріс на 29,6 млн грн. Це підтверджує стабільний попит у будівельній та ремонтній галузях, де така продукція використовується найчастіше. Значне зростання демонструють середні свердла для кераміки та граніту (+12,3 млн грн), які поступово збільшують свою вагу у загальному асортименті та відображають орієнтацію підприємства на більш диверсифіковані потреби ринку. Водночас сегмент наборів, аксесуарів і сегментів також показав приріст у 7,4 млн грн, що свідчить про підтримку попиту на супутню продукцію, яка забезпечує комплексність пропозиції. Таким чином, динаміка доходів від реалізації свердел характеризується не лише кількісним зростанням, а й збереженням збалансованої структури між основними категоріями. Це підтверджує здатність підприємства адаптуватися до попиту та одночасно задовольняти потреби різних сегментів споживачів – від масштабних будівельних компаній до приватних майстрів і спеціалізованих виробництв.

З огляду на те, що найбільшу частку у доходах від реалізації свердел формують великі моделі для будівельних робіт та обробки армованого бетону, доцільним є детальний аналіз цієї категорії. Саме вона забезпечує підприємству основний приріст доходів у динаміці, відображаючи стабільний попит у сфері будівництва та ремонту. Вивчення доходів від продажу великих свердел дозволяє не лише оцінити їхній внесок у загальну структуру реалізації, а й простежити тенденції зміни попиту на високовартісну професійну продукцію, яка виступає «локомотивом» фінансових результатів у даному сегменті.

Деталізація доходів у межах цієї групи є важливою для обґрунтування асортиментної політики, оскільки дозволяє визначити найбільш прибуткові позиції, оцінити ефективність цінової стратегії та виявити перспективи подальшого розвитку даного напрямку. Саме тому у табл. 3.11 наведено динаміку доходів від реалізації «великих свердел» підприємства у 2022–2024 рр.

Таблиця 3.11

Динаміка доходів від «Великих свердел» (будівельні, армований бетон, 100–500 мм)

Модель	Орієнтовна ціна, грн	Частка в категорії	2022 р.	2023 р.	2024 р.
DDS-B 350X450X1 1/4 UNC Reinforced Concrete (350–500 мм)	19310	30 %	13642	18714	22512
DDS-B 320X450X1 1/4 UNC RS6 (320–500 мм)	19723	30 %	13642	18714	22512
DDS-W 112X450X1 1/4 UNC RS8-X (42–300 мм)	2155	15 %	6821	9357	11256
DDS-W 112X450X1 1/4 UNC RS-TX (32–160 мм)	1916	15 %	6821	9357	11256
DDS-W 112X450-8X1 1/4 UNC RM-TX (32–300 мм)	1970	10 %	4546	6239	7503
Разом великі свердла	x	100 %	45472	62381	75039

Аналіз динаміки доходів від реалізації великих алмазних свердел підприємства у 2022–2024 рр. свідчить про стійке зростання попиту на дану категорію продукції. Загальний обсяг реалізації зріс з 45,5 млн грн у 2022 р. до 75,0 млн грн у 2024 р., що відповідає приросту на 65 %. У структурі продажів

домінують дві моделі преміального сегмента – DDS-B 350X450X1 1/4 UNC Reinforced Concrete та DDS-B 320X450X1 1/4 UNC RS6, які забезпечують по 30 % доходів кожна. У сукупності вони формують понад 60 % реалізації великих свердел, підтверджуючи ключову роль професійних високовартісних інструментів у доходності підприємства.

Сегмент середнього рівня представлений моделями DDS-W 112X450X1 1/4 UNC RS8-X та DDS-W 112X450X1 1/4 UNC RS-TX, на які припадає по 15 % доходів. Обсяги їхньої реалізації зросли з 6,8 млн грн у 2022 р. до понад 11,2 млн грн у 2024 р., що свідчить про стабільний попит у сегменті інструментів середньої цінової категорії. Модель DDS-W 112X450-8X1 1/4 UNC RM-TX, яка займає 10 % у структурі, також демонструє позитивну динаміку: приріст доходів склав майже 3,0 млн грн.

Структура доходів свідчить про збалансовану асортиментну політику: підприємство ефективно поєднує преміум-продукцію з високою ціною та стабільний середній сегмент, що дозволяє одночасно орієнтуватися на великі будівельні компанії та ширший ринок спеціалізованих споживачів. Така стратегія сприяє збереженню лідерських позицій у найбільш дохідному сегменті та забезпечує гнучкість у реагуванні на потреби різних груп клієнтів.

Отримані результати аналізу свідчать, що великі свердла займають провідне місце у доходах підприємства, проте їхня домінуюча роль водночас зумовлює підвищену залежність фінансових результатів від стабільності попиту та цінової кон'юнктури. Висока частка преміум-моделей забезпечує значний обсяг виручки, однак формує ризики, пов'язані з можливими коливаннями ринку будівельних матеріалів, зростанням собівартості та конкурентним тиском у високовартісному сегменті.

Для глибшого розуміння потенційних загроз і можливостей доцільним є застосування ризик-орієнтованого підходу, який дозволяє оцінити не лише фінансову віддачу окремих товарних позицій, а й рівень їхнього ризику з погляду ринкової динаміки, витратного навантаження та стабільності попиту. Враховуючи ці аспекти, сформовано матрицю ризиків асортименту «Великі

свердла», табл. 3.12, що поєднує фінансові показники доходності з оцінкою ринкових ризиків.

Таблиця 3.12

Матриця ризиків асортименту «Великі свердла»

Категорія / Модель	Рівень доходності	Рівень ризику	Потенційні ризики	Управлінські заходи
DDS-B 350X450 (Reinforced Concrete)	Високий (30% доходу)	Середній	Висока собівартість виробництва; вузький сегмент споживачів	Контракти з будівельними компаніями, сервісне обслуговування
DDS-B 320X450 (RS6)	Високий (30% доходу)	Середній	Конкуренція імпорту; ризик перенасичення ринку	Диверсифікація ринків збуту, партнерські програми
DDS-W 112X450 RS8-X	Середній (15%)	Високий	Обмежений попит; потреба у спеціальному обладнанні	Зниження цін через акційні програми, навчання клієнтів
DDS-W 112X450 RS-TX	Середній (15%)	Середній	Чутливість до коливання цін на матеріали	Контроль витрат, довгострокові контракти на постачання
DDS-W 112X450 RM-TX	Низький (10%)	Високий	Нестабільний попит, ризик залежності від окремих проєктів	Обмеження виробництва малорентабельних партій, акцент на маркетинг

Аналіз доходів від реалізації великих свердел підтвердив їхнє провідне місце у формуванні фінансових результатів підприємства, адже саме ця категорія забезпечує понад дві третини приросту доходів у сегменті алмазних свердел. Водночас проведена матрична оцінка ризиків показала, що високий рівень доходності поєднується з різним ступенем ризиковості окремих моделей. Преміальні вироби, такі як DDS-B 350X450 Reinforced Concrete та DDS-B 320X450 RS6, генерують найбільші обсяги виручки, проте потребують системної роботи з утримання клієнтів та розширення ринків збуту. Моделі середнього сегмента мають стабільну прибутковість, але залишаються чутливими до цінових коливань та динаміки попиту, тоді як менш дохідні позиції характеризуються високим ризиком залежності від окремих проєктів і потребують оптимізації виробництва.

Запропоновані управлінські заходи – диверсифікація ринків, партнерські програми, контроль витрат і розвиток сервісної підтримки – дозволяють збалансувати ризики та підвищити стійкість асортиментної політики. Означений підхід забезпечує не лише максимізацію доходів, а й адаптацію підприємства до ринкових коливань, що формує основу для довгострокової стабільності фінансових результатів.

3.3. Аналіз факторів формування фінансових результатів від реалізації

Для оцінки результативності діяльності підприємства ключове значення має аналіз формування фінансових результатів, який дозволяє простежити взаємозв'язок між доходами, витратами та кінцевим прибутком. Такий аналіз надає можливість виявити основні чинники впливу на динаміку рентабельності та визначити напрями підвищення ефективності господарювання. Фінансові результати формуються під дією комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів: рівня реалізації продукції, собівартості її виробництва, обсягу операційних витрат, податкового навантаження та кон'юнктури ринку. Зростання або зниження прибутку безпосередньо пов'язане з ефективністю використання ресурсів і організацією процесів управління витратами. Для виявлення тенденцій у діяльності підприємства розглянемо динаміку формування його фінансових результатів у 2022–2024 рр., узагальнену у табл. 3.13.

Аналіз формування фінансових результатів підприємства за 2022–2024 рр. свідчить про стійке зростання обсягів реалізації та підвищення фінансової активності підприємства. Чистий дохід від реалізації зріс з 303,1 млн грн у 2022 р. до 500,3 млн грн у 2024 р., що на 65 % більше. Така динаміка забезпечила позитивний вплив на прибутковість, однак супроводжувалася значним зростанням операційних витрат – майже вдвічі (на 96,6 %), що зумовило зниження їх відносної ефективності.

Таблиця 3.13

Формування фінансових результатів підприємства за 2022–2024 рр.

Показники	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхи- лення 2024 у % до 2022
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	303146	х	415810	х	500260	х	165,0
Операційні витрати у тому числі:	271227	100,0	383886	100,0	533252	100,0	196,6
а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	184328	68,0	255525	66,6	325018	61,0	176,3
б) адміністративні витрати	14159	5,2	20174	5,3	31568	5,9	223,0
в) витрати на збут	16306	6,0	21312	5,6	34348	6,4	210,6
г) інші операційні витрати	56434	20,8	86875	22,6	142318	26,7	252,2
Валовий прибуток	118818	х	160285	х	175242	х	147,5
У % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	х	39,2	х	38,5	х	35,0	х
Інші операційні доходи	69903	х	105886	х	153360	х	219,4
Фінансовий результат від операційної діяльності	101822	х	137810	х	120368	х	118,2
Фінансові та інвестиційні доходи	19196	х	27123	х	22950	х	119,6
Фінансові та інвестиційні витрати	19855	х	4426	х	3372	х	17,0
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	101163	х	160507	х	139946	х	138,3
Витрати з подаку на прибуток	19807	х	26632	х	23265	х	117,5
Чистий фінансовий результат	81356	х	133875	х	116681	х	143,4
У % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	х	26,8	х	32,2	х	23,3	х
У % до валового прибутку	х	68,5	х	83,5	х	66,6	х

У структурі витрат домінує собівартість реалізованої продукції, яка у 2024 р. становила понад 61 % від загальних операційних витрат, хоча її частка поступово скорочується (з 68 % у 2022 р.), що свідчить про зростання питомої ваги інших витрат. Особливо високими темпами збільшувалися адміністративні витрати (+123 %) та витрати на збут (+111 %), однак найбільш інтенсивно зростали інші операційні витрати (+152 %), частка яких у 2024 р. досягла 26,7 % проти 20,8 % у 2022 р. Це вказує на посилення тиску непрямих витрат на загальні результати діяльності.

Валовий прибуток у 2024 р. зріс до 175,2 млн грн (на 47,5 % порівняно з 2022 р.), однак його рентабельність відносно чистого доходу скоротилася з 39,2 % до 35 %, що свідчить про певне зниження ефективності виробничої діяльності. Чистий фінансовий результат у 2024 р. становив 116,7 млн грн, перевищивши рівень 2022 р. на 43,4 %, проте він був меншим, ніж у 2023 р., коли прибуток досяг максимального значення - 133,9 млн грн. Це пояснюється як уповільненням темпів зростання доходів, так і підвищенням операційних витрат.

Загалом у динаміці фінансових результатів простежується позитивна тенденція до зростання доходів та прибутку, проте зниження рентабельності у 2024 р. свідчить про необхідність більш ефективного управління витратами, зокрема оптимізації адміністративних і збутових витрат, а також посилення контролю за іншими операційними витратами.

Одним із ключових факторів, що визначають рівень фінансових результатів підприємства, є динаміка та структура витрат. Саме вони формують собівартість продукції, впливають на конкурентоспроможність та безпосередньо визначають обсяг чистого прибутку. Зростання доходів без належного контролю за витратами не гарантує підвищення рентабельності, тому аналіз витратної складової має важливе значення для виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності.

Важливим завданням є дослідження зміни загального обсягу витрат, а також їхнього розподілу за основними складовими – собівартістю реалізованої

продукції, адміністративними, збутовими та іншими операційними витратами. Це дозволяє визначити, які саме статті витрат зумовлюють найбільший вплив на прибутковість підприємства, а також оцінити напрями оптимізації.

З метою глибшого розуміння витратної структури підприємства розглянемо динаміку та структуру витрат і відрахувань у 2022–2024 рр., узагальнену в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

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

Види витрат і відрахувань	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	184328	59,3	255525	61,6	325018	58,1	+140690	+76,3
Адміністративні витрати	14159	4,6	20174	4,9	31568	5,6	+17409	у 2,2 р.
Витрати на збут	16306	5,2	21312	5,1	34348	6,1	+18042	у 2,1 р.
Інші операційні витрати	56434	18,2	86875	20,9	142318	25,4	+85884	у 2,5 р.
Втрати від фінансової діяльності	74	0,0	104	0,0	318	0,1	+244	у 4,3 р.
Інші витрати	19781	6,4	4322	1,0	3054	0,5	-16727	-84,5
Втрати з податку на прибуток	19807	6,4	26632	6,4	23265	4,2	+3458	+17,5
Усього витрат	310889	100	414944	100	559889	100	+249000	+80,1

Аналіз динаміки та структури витрат і відрахувань підприємства у 2022–2024 рр. свідчить про суттєве їхнє зростання: загальний обсяг витрат підвищився з 310,9 млн грн у 2022 р. до 559,9 млн грн у 2024 р., що становить приріст на 80,1 %. Така тенденція значно перевищує темпи зростання доходів, що обумовлює зниження відносної рентабельності підприємства.

Найбільшу питому вагу у структурі витрат стабільно займає собівартість реалізованої продукції – понад 58 % у 2024 р. При цьому її абсолютний приріст становив 140,7 млн грн, або 76,3 %, що свідчить про зростання витрат на виробництво, але водночас про відносне зменшення їхньої частки у структурі через випереджальне зростання інших статей.

Найбільш динамічно зростали інші операційні витрати (+85,9 млн грн, або у 2,5 раза), частка яких зросла з 18,2 % до 25,4 %. Це свідчить про посилення навантаження на фінансові результати за рахунок непрямих витрат, що потребує ретельного контролю.

Адміністративні витрати у 2024 р. становили 31,6 млн грн, що у 2,2 раза перевищує рівень 2022 р., а витрати на збут зросли у 2,1 раза, досягнувши 34,3 млн грн. Таке зростання підтверджує тенденцію до збільшення управлінських і маркетингових витрат, що може бути пов'язано з розширенням масштабів діяльності та посиленням конкурентного середовища. Водночас витрати від інвестиційної діяльності скоротилися на 84,5 %, що є позитивним сигналом для фінансової стабільності підприємства, хоча їхня питома вага була відносно невеликою.

Загалом динаміка витрат свідчить про активізацію виробничо-збутової та управлінської діяльності, проте швидке зростання непрямих витрат і підвищення їхньої частки у структурі витрат потребує посилення внутрішнього контролю й оптимізації. Ефективне управління витратами має стати одним із ключових напрямів підвищення фінансових результатів підприємства в довгостроковій перспективі. Поряд із витратами одним із ключових факторів, що визначають фінансові результати підприємства, є ефективність використання його оборотних активів. Саме швидкість обігу дебіторської заборгованості, готової продукції та товарних запасів безпосередньо впливає на формування доходів від реалізації та рівень ліквідності. Зниження оборотності призводить до «заморожування» коштів у розрахунках і запасах, тоді як прискорення обігу забезпечує додаткові можливості для зростання виручки та підвищення прибутковості.

Оцінка показників оборотності дозволяє встановити, наскільки ефективно підприємство перетворює вкладені ресурси в грошові надходження та чи є в нього резерви для підвищення фінансових результатів за рахунок оптимізації управління активами. З цією метою розглянемо динаміку коефіцієнтів оборотності та тривалості обігу дебіторської заборгованості, готової продукції та товарів підприємства у 2022–2024 рр., узагальнену у табл. 3.15.

Таблиця 3.15

Динаміка коефіцієнтів оборотності та тривалості обігу дебіторської заборгованості, готової продукції й товарів підприємства

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
				абсолютне	відносне
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	8,359	7,620	6,110	-2,249	х
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, днів	43	47	59	+16	36,8
Коефіцієнт оборотності готової продукції	4,567	6,740	8,775	+4,208	х
Тривалість одного обороту тривалість обороту готової продукції, днів	79	53	41	-38	-48,0
Коефіцієнт оборотності товарів	22,150	30,876	36,622	+14,472	х
Тривалість одного обороту товарів, днів	16	12	10	-6	-39,5

Аналіз показників оборотності активів підприємства за 2022–2024 рр. свідчить про різноспрямовану динаміку окремих складових, що по-різному впливає на формування фінансових результатів підприємства. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари знизився з 8,36 у 2022 р. до 6,11 у 2024 р., а тривалість її обігу зросла з 43 до 59 днів. Це свідчить про уповільнення надходження коштів від покупців та збільшення періоду заморожування фінансових ресурсів у розрахунках.

Така тенденція знижує ліквідність підприємства й може обмежувати можливості для оперативного фінансування оборотної діяльності. Водночас це

створює додатковий ризик утворення простроченої заборгованості, що потребує більш жорсткої кредитної політики та ефективного управління дебіторкою. Позитивним моментом є зростання коефіцієнта оборотності готової продукції з 4,57 до 8,78 разів, що супроводжується скороченням тривалості її обігу з 79 до 41 дня. Це означає, що підприємство значно швидше реалізує вироблену продукцію, що сприяє зменшенню витрат на її зберігання та забезпечує стабільний грошовий потік. Підвищення швидкості обігу готової продукції є важливим фактором зростання доходів від реалізації та підвищення загальної ефективності діяльності.

Ще більш виразна позитивна тенденція спостерігається у сфері товарних запасів: коефіцієнт їх оборотності зріс з 22,15 до 36,62, а тривалість обігу скоротилася з 16 до 10 днів. Це свідчить про оптимізацію управління запасами, прискорення їх реалізації та більш ефективне використання оборотного капіталу. Внаслідок цього підприємство зменшило витрати на зберігання, знизило ризик втрати якості або морального старіння запасів і водночас забезпечило швидке перетворення товарних залишків у грошові ресурси.

У цілому результати аналізу свідчать, що головним стримувальним чинником формування фінансових результатів є зростання тривалості обігу дебіторської заборгованості, тоді як оборотність готової продукції та товарів демонструє позитивну динаміку і виступає важливим джерелом підвищення доходності. Це означає, що для зміцнення фінансового стану підприємству необхідно посилити роботу з дебіторами, зберігаючи при цьому досягнуті темпи реалізації продукції та ефективно управління запасами.

Оцінка оборотності активів дозволяє зробити висновок, що швидкість обігу запасів і готової продукції сприяє зростанню доходів, тоді як уповільнення погашення дебіторської заборгованості обмежує ліквідність і знижує фінансову гнучкість підприємства. Проте, крім ефективності використання ресурсів, важливим інтегральним показником результативності є рівень рентабельності, який поєднує у собі вплив як доходів, так і витрат.

Аналіз динаміки рентабельності дає змогу оцінити, наскільки успішно

підприємство перетворює обсяги реалізації на прибуток і наскільки ефективною є його операційна діяльність. Саме тому для характеристики фінансових результатів Підприємства розглянемо зміну рівня рентабельності реалізації та операційної діяльності у 2022–2024 рр., що наведено на рис. 3.1.

Аналіз показників рентабельності свідчить, що у 2022–2024 рр. ефективність діяльності Підприємства поступово знижувалася. Рентабельність продажу скоротилася з 39,2 % у 2022 р. до 35,0 % у 2023 р. та 34,2 % у 2024 р., що пояснюється випереджальними темпами зростання витрат порівняно з доходами від реалізації. Подібна тенденція простежується й за рентабельністю доходу від операційної діяльності: з 27,3 % у 2022 р. показник зменшився до 18,4 % у 2023 р. та 18,4 % у 2024 р., що свідчить про підвищений тиск адміністративних, збутових та інших операційних витрат.

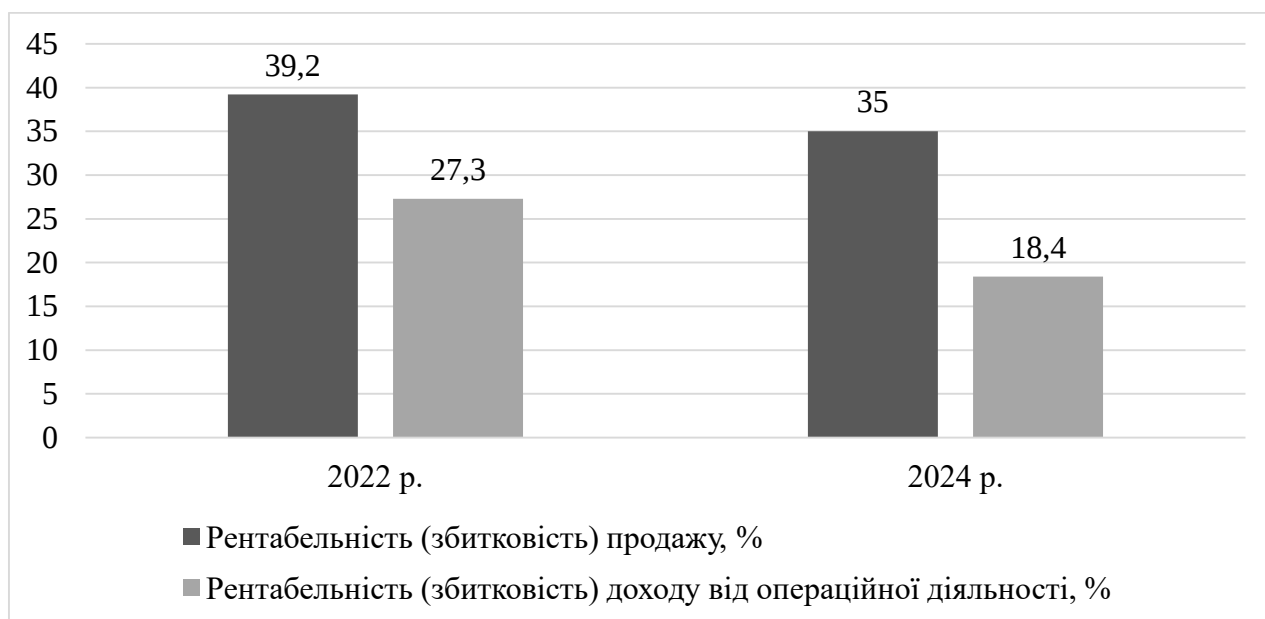


Рис. 3.1. Динаміка рівня рентабельності реалізації та операційної діяльності підприємства у 2022–2024 рр.

Отримані результати демонструють збереження прибутковості підприємства, проте зниження її рівня вказує на потребу посилення контролю за витратами та оптимізації структури витрат для забезпечення стабільної рентабельності у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

Одержані результати дослідження підтверджують досягнення поставленої мети та дозволяють сформулювати такі узагальнення:

1. Організація процесу реалізації продукції у підприємства ґрунтується на сучасній партнерській моделі збуту, що передбачає передачу інтернет-замовлень авторизованим партнерам. Означений підхід забезпечує оперативність обробки замовлень, розширює географію збуту та підвищує клієнтоорієнтованість підприємства.

2. Методологічні засади формування доходів і витрат підприємства відповідають нормам НП(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 16 «Витрати», що забезпечує системність і прозорість облікових процедур. Дохід визнається за фактом переходу ризиків і вигод, а витрати – у періоді їх здійснення, що гарантує достовірність даних щодо фінансових результатів.

3. Процес реалізації продукції супроводжується широким спектром первинних документів – рахунком-фактурою, видатковою накладною, податковою накладною, актами та товарно-транспортними документами. Належна організація документообороту є ключовою передумовою точності облікової інформації та забезпечення контролю за рухом продукції.

4. Система складання, контролю та обліку готової продукції базується на деталізованій номенклатурі, яка враховує види виробів, серії, технічні характеристики, призначення та інші параметри. Такий рівень деталізації забезпечує точність управлінського обліку та можливість глибокого аналізу результативності окремих продуктів.

5. У підприємства складський облік організований за номенклатурними позиціями з кількісно-сумовим відображенням руху продукції, що сприяє контролю за товарними запасами, визначенню оптимальних обсягів відвантаження та управлінню логістичними процесами.

6. Документооборот підприємства тісно пов'язаний з інформаційною системою, що забезпечує автоматизацію формування первинних документів,

облікових реєстрів і податкових накладних. Використання електронних форм документів підвищує оперативність бухгалтерських процесів і знижує ризики технічних помилок.

7. Система рахунків бухгалтерського обліку, яка використовується підприємством, відповідає чинному Плану рахунків та передбачає застосування рахунків 701 «Дохід від реалізації», 901 «Собівартість реалізованої продукції», 643 «Податкові зобов'язання з ПДВ» і 361 «Розрахунки з покупцями». Це забезпечує коректне відображення господарських операцій у розрізі їх економічної сутності.

8. Процес реалізації продукції супроводжується як операційними доходами, так і рядом додаткових джерел – фінансовими операціями, орендною діяльністю, інвестиційною діяльністю. Така диверсифікація доходів підвищує стійкість економічного розвитку підприємства.

9. Система логістики, що базується переважно на використанні сервісів «Нова Пошта», забезпечує швидке відвантаження товарів, можливість відстеження посилок та зручність для кінцевих клієнтів, що позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємства.

10. Порядок розрахунків із покупцями передбачає використання різних форм оплати – банківські картки, безготівкові платежі, післяплата. Гнучкість у фінансових розрахунках сприяє розширенню клієнтської бази та підвищує доступність товарів для споживачів.

11. Фінансовий стан підприємства у 2022–2024 рр. характеризується стабільністю та високим рівнем забезпеченості власними ресурсами. Підприємство демонструє незначну залежність від позикових коштів, що позитивно впливає на його платоспроможність і надійність розрахунків. Незважаючи на окремі коливання у динаміці показників, структура капіталу залишається збалансованою і підтверджує здатність підприємства ефективно функціонувати та зберігати фінансову стійкість у майбутньому.

12. Доходи від реалізації продукції підприємства у 2022–2024 рр. демонструють стійку позитивну динаміку, зростаючи як у абсолютному вимірі,

так і за структурними показниками. Основу формування виручки забезпечують ключові асортиментні групи – диски, фрези та свердла, що підтверджує стабільний попит на основну продукцію. Водночас розширення інших операційних доходів та підтримка допоміжних товарних груп свідчить про диверсифікацію джерел надходжень і здатність підприємства адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури. У цілому реалізаційна діяльність підприємства характеризується зростанням, збалансованістю структури та наявністю перспектив для подальшого зміцнення фінансових результатів.

13. Фінансові результати підприємства у 2022–2024 рр. формувалися під впливом динаміки доходів, структури витрат та ефективності використання оборотних активів. Найбільший тиск на прибутковість здійснило зростання адміністративних, збутових та інших операційних витрат, які знижували рівень рентабельності. Водночас позитивним чинником стало прискорення оборотності готової продукції та товарів, що сприяло підвищенню обсягів реалізації. Негативно на ліквідність вплинуло уповільнення погашення дебіторської заборгованості, що потребує вдосконалення кредитної політики та управління розрахунками з контрагентами.

14. Рівень рентабельності підприємства у 2022–2024 рр. залишався позитивним, проте характеризувався тенденцією до зниження. Рентабельність продажу зменшилася з 39,2 % у 2022 р. до 35,0 % у 2023 р. та 34,2 % у 2024 р., що свідчить про зростання витрат швидшими темпами, ніж доходів від реалізації. Подібна динаміка простежується й за показником рентабельності операційної діяльності, який скоротився з 27,3 % у 2022 р. до 18,4 % у 2023–2024 рр., що зумовлено зростанням адміністративних, збутових та інших операційних витрат. У цілому підприємство залишається прибутковим, проте для збереження стабільності фінансових результатів необхідним є посилення контролю та оптимізація витратної структури.

15. Впровадження партнерської моделі збуту вимагає посилення контролю за розрахунками, узгодженістю документів та своєчасністю відображення операцій у обліку. Для мінімізації ризиків доцільно

забезпечувати періодичні звірки з партнерами, контроль за строками оплати та оперативне формування податкових документів.

16. З метою підвищення ефективності управління реалізацією продукції доцільно удосконалити аналітичний моніторинг результативності продажів, структури витрат, рентабельності асортиментних груп та ключових показників ефективності збутової діяльності. Це сприятиме покращенню управлінських рішень та зміцненню фінансової стійкості підприємства.

Загалом результати дослідження демонструють, що підприємства має ефективно організовану систему обліку, документообороту та реалізації продукції, яка відповідає сучасним вимогам ринку і забезпечує формування достовірної інформації для цілей управління, контролю та аналізу.

На основі висновків запропонуємо низку пропозицій, зокрема доцільно:

- поглибити методику обліку процесу реалізації продукції шляхом деталізації облікової інформації про доходи, витрати та фінансові результати у розрізі каналів збуту, номенклатурних груп продукції та сегментів ринку, що сприятиме підвищенню аналітичної інформативності обліку та його управлінської спрямованості;

- розширити податковий аспект обліку реалізації продукції через аналіз альтернативних варіантів податкового планування операцій з реалізації з урахуванням оцінки податкових ризиків і впливу змін податкового законодавства на фінансові результати діяльності;

- розширити аналітичний інструментарій оцінювання ефективності реалізації продукції шляхом інтеграції показників маржинального аналізу, аналізу беззбитковості, рентабельності реалізації та грошових потоків від операційної діяльності, що дозволить забезпечити комплексний підхід до аналізу результативності процесу збуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О. В., Бартківська В. В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Modern research in world science. Proceedings of the 11th International scientific and practical conference. SPC «Sci-conf.com.ua»*. Lviv, Ukraine. 2023. Pp. 1171–1175. URL: <https://sci-conf.com.ua/xi-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-modernresearch-in-world-science-29-31-01-2023-lviv-ukrayina-arhiv/>. (дата звернення : 24.05.2025).
2. Бутинец Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. Житомир : Рута, 2021. 912 с.
3. Бутинец Ф. Ф. Методологічні засади формування доходів підприємства та обліку реалізації в умовах трансформації нормативної бази. *Облік і фінанси*. 2020. № 2. С. 45–52.
4. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : підручник [3-є видан.] / [за ред. д.е.н., проф. П. О. Куцика, П. О. Куцик, В. І. Бачинський, Р. М. Воронко, О. А. Полянська, С. І. Головацька, М. В. Корягін, К. І. Кузьмінська, М. Ю. Чік]. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету. 2023. 308 с.
5. Візіренко С. В., Агаркова О. В. Організація обліку процесу реалізації готової продукції. *Інвестиції : практика та досвід*. 2018. № 24. С. 36–42.
6. Волошина О. А., Кордзаія І. А., Даценко С. М., Ульченко А. М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/49.pdf. (дата звернення : 24.05.2025).
7. Вороніна В. Л. Структура доходів підприємства та її вплив на фінансову стійкість суб'єктів господарювання. *Економічний простір*. 2021. № 173. С. 112–118.
8. Гарбар І. М. Оподаткування операцій реалізації : вплив на грошові потоки та фінансову стійкість. *Фінансовий простір*. 2020. № 4(40). С. 121–127.

9. Гаркуша Н. М. Крайник О. В. Визнання доходу від реалізації : порівняльний аналіз вимог НП(С)БО та МСФЗ 15. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 40–1. С. 15–18. (дата звернення : 14.09.2025).
10. Гетьман О. О. Вплив застосування РРО/ПРРО на методику обліку готівкової реалізації. *Економічний вісник НГУ*. 2021. № 4(74). С. 119–125.
11. Гнатюк В. Г. Обліково-аналітичне забезпечення процесу реалізації послуг та його податкове регулювання. *Економічний форум*. 2021. № 1. С. 95–101.
12. Гнізділов М., Паниця В. Актуальні проблеми та шляхи удосконалення методики складання балансу і його аналітичного потенціалу. *Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки здобувачів вищої освіти факультету обліку та фінансів* : зб. допов. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти за результатами проходження виробничих та технологічних практик. 2025. Вип. 18. Полтава : ПДАУ, 2025. С. 17–19.
13. Грабова Н. М. Документальне забезпечення операцій реалізації продукції : сучасні підходи та проблеми. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2020. № 9. С. 21–27.
14. Грабова Н. М. Документування операцій реалізації в системі бухгалтерського обліку підприємств. *Облік і фінанси*. 2020. № 3. С. 55–62.
15. Губарик О., Іванова Д. Особливості обліку фінансових результатів діяльності малого підприємства та напрями його удосконалення. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-142> (дата звернення : 24.10.2025).
16. Гуцаленко Л., Молдован М. Фінансові результати в системі обліку підприємств агробізнесу. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2024. № 30(3). С. 317–322. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-330-48>. (дата звернення : 06.06.2025).
17. Дем'яненко М. Я., Голуб А. А. Удосконалення управлінського обліку витрат та доходів від реалізації. *Вісник ХНТУСГ ім. П. Василенка. Економічні науки*. 2022. № 107. С. 195–204.

18. Дроботя Я. М. Особливості обліку реалізації в умовах воєнного стану та його вплив на фінансовий результат. *Економічний вісник Донбасу*. 2023. № 2(72). С. 136–141. URL: [https://www.evd-journal.org/download/2023/02/EVD_2023_2\(72\).pdf](https://www.evd-journal.org/download/2023/02/EVD_2023_2(72).pdf). (дата звернення : 24.10.2025).
19. Єфремова І. В. Вплив застосування електронного документообігу на методику обліку реалізації. *Проблеми економіки*. 2023. № 1(55). С. 317–323.
20. Жук В. М. Особливості обліку реалізації в аграрному секторі відповідно до МСФЗ. *Облік і фінанси*. 2021. № 2(92). С. 18–24.
21. Журавльова І. В. Аналіз структури реалізації та її вплив на маржинальний прибуток підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Економіка*. 2023. Вип. 39. С. 188–193.
22. Загородній А. Г. Вознюк М. В. Облік реалізації як інформаційна база для формування звітності про фінансові результати. *Світ фінансів*. 2020. Вип. 4(65). С. 98–109.
23. Задорожний З. В. Особливості гармонізації НП(С)БО та МСФЗ щодо доходів. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. С. 55–63.
24. Зарубенко В. В. Методичні аспекти аналізу ефективності каналів збуту продукції. *Світ фінансів*. 2021. Вип. 2(67). С. 145–151.
25. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30 листопада 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. (дата звернення : 22.10.2025).
26. Карпенко Є. А., Шийка Г. І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 17. С. 441–446. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/73.pdf (дата звернення : 22.10.2025).
27. Карпенко Є. А., Шийка Г. І. Порівняльний аналіз підходів до визнання доходів відповідно до НП(С)БО 15 та МСФЗ 15. *Фінанси, облік і аудит*. 2022. № 4. С. 45–53.

28. Кемарська Л. Г. Облік виробництва та реалізації продукції підприємствами ІТ-галузі. *Економічний простір*. 2020. № 155. С. 50–55. DOI: 10.32782/2224-6282/155-10.

URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/523>. (дата звернення : 24.10.2025).

29. Кірейцев Г. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Київ : КНЕУ, 2020. 432 с.

30. Кобушко І. М. Інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів від реалізації в умовах автоматизації. *Економіка та держава*. 2019. № 10. С. 98–102.

31. Кобушко І. М., Мельник В. В. Трансформація обліку податку на прибуток у контексті реалізації продукції. *Економічний форум*. 2020. № 4. С. 82–88.

32. Коваленко О. І. Взаємозв'язок обліку реалізації, ПДВ та кінцевого фінансового результату. *Вісник ЖДТУ : Економічні науки*. 2020. № 2(92). С. 110–116.

33. Король В. І. Сучасні вимоги до розкриття інформації про доходи від реалізації у фінансовій звітності. *Економічний простір*. 2019. № 143. С. 101–108.

34. Костюк Л. В. Вплив податкових змін на методикку обліку реалізації та визнання доходу. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка та менеджмент*. 2020. № 6(83). С. 138–144.

35. Коцюба О. М. Визнання доходів за НП(С)БО : проблеми та перспективи удосконалення. *Облік і фінанси*. 2021. № 2. С. 73–81.

36. Краєвський В. М., Колісник О. П., Гуріна Н. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Ірпінь : Університет ДФС України, 2021. 388 с.

37. Кругляк О. В., Демчишин О. Ю. Аналіз прибутковості реалізованої продукції за сегментами ринку. *Науковий вісник Ужгородського університету : Серія Економіка*. 2020. Вип. 1 (55). С. 160–165.

38. Крупа О. М., Петрик М. В. Аналіз динаміки та структури чистого

доходу від реалізації як основи формування прибутку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2023. Вип. 55. С. 129–134.

39. Крупа О. М., Поляков С. С. Аналіз податкового навантаження на фінансові результати від реалізації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 5. С. 90–94.

40. Куликова В. В. Формування облікової політики підприємства щодо визнання доходу від реалізації за МСФЗ 15. *Економіка : реалії часу*. 2019. № 5(45). С. 26–32.

41. Куцик В. І. Соколюк В. І. Обліково-аналітичне забезпечення управління доходами від реалізації в умовах цифровізації. *Економіка та держава*. 2020. № 6. С. 60–65.

42. Лаговська О. О. Вплив вибору методу обліку запасів на фінансовий результат від реалізації (згідно з сучасними стандартами). *Економіка та право*. 2021. № 1(57). С. 28–34.

43. Лега О.В., Прийдак Т.Б., Яловега Л.В., Єрмолаєва М.В., Сіренко О.В. Облікова політика та податкові ризики: сучасні рішення для бізнесу. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. № 9. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.15031740>. (дата звернення : 24.10.2025).

44. Лега О.В., Прийдак Т.Б., Яловега Л.В., Мокієнко Т.В., Ліпський Р.В. Інноваційний підхід до автоматизації обліку: аналіз програмних рішень для бізнесу. *Здобутки економіки: перспективи та інновації*. 2025. № 16. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.15024092>. (дата звернення : 24.10.2025).

45. Лінник В. Г. Облік реалізації у торговельних підприємствах : теорія та практика. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 30, № 4. С. 120–127.

46. Мардус Н. М. Цифровізація обліку реалізації : ERP-рішення та їх вплив на достовірність доходів. *Бізнес Інформ*. 2023. № 1. С. 144–152.

47. Мелень О. В. Фінансові результати діяльності підприємств : методи оцінки та контролю. *Економічний простір*. 2020. № 171. С.101–108.

48. Мельник О. О. Методичний підхід до аналізу ризиків при реалізації продукції. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 52. С. 308–313.

49. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства аграрної політики України № 635 від 27 липня 2013 р. *Верховна Рада України*. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=29353. (дата звернення : 24.10.2025).

50. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 18 «Дохід». *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text (дата звернення : 22.10.2025).

51. Мулик Т. О. Методичні підходи до аналітичного забезпечення управління доходами. *Агросвіт*. 2020. № 6. С. 77–86.

52. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України № 290 від 29 листопада 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>. (дата звернення : 24.10.2025).

53. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лютого 2013 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення : 27.10.2024).

54. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31 грудня 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.kiev.ua>. (дата звернення : 24.10.2025).

55. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» : Наказ Міністерства фінансів України № 439 від 28 грудня 2018 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення : 24.10.2025).

56. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» : Наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99> (дата звернення : 07.05.2025).

57. Нечай О. В., Гнатенко І. Г. Податковий облік ПДВ при операціях реалізації : новації та проблеми застосування *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 38. С. 367–372.

58. Паниця В. М. Формування доходів від реалізації: теоретичні та практичні аспекти. *Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки здобувачів вищої освіти факультету обліку та фінансів* : зб. допов. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти за результатами проходження виробничих та технологічних практик. 2025. Вип. 18. Полтава : ПДАУ, 2025. С. 55–56.

59. Паниця В. М., Штефан В. В. Нерозблоковані податкові накладні у системі адміністрування ПДВ : ризики, правові та управлінські аспекти. *Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки : проблеми, пріоритети, перспективи* : зб. тез III Міжнар. наук.-практ. інтер.-конф. 22–23 жовтня 2025 р. Дніпро : ДДАЕУ, 2025. С. 86–88.

60. Паниця В., Норка А. Адаптація систем внутрішнього контролю до сучасних економічних викликів. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством* : зб. матер. VIII Всеукр. наук.-практ. конф. Част. 1. Полтавський державний аграрний університет (25 березня 2025 р.). Полтава : ПДАУ. 2025. С. 263–266.

61. Пархоменко О. В. Галузеві особливості обліку реалізації сільськогосподарської продукції. *Облік і фінанси*. 2021. № 4. С. 85–92.

62. Пасека С. Р., Коваль О. М. Контроль та аудит процесу реалізації як фактор підвищення ефективності діяльності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка*. 2023. Вип. 40. С. 222–226.

63. Пилипенко Л. М. Достовірність визнання доходів у бухгалтерському обліку. *Фінанси, облік і аудит*. 2020. № 2. С. 70–78.

64. Плаксієнко В. Я., Яловега Л. В., Лега О. В., Прийдак Т. Б., Мокієнко Т. В., Канцедаль Н. А. Управлінський облік : навч. посіб. (2-ге вид.,

перероб. і доп.). Полтава : РВВ ПДАУ, 2023. 338 с.

65. Побережна В. О. Облікова політика та її вплив на податкові різниці при визнанні доходу від реалізації. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2022. Вип. 52. С. 184–188.

URL: https://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2022/52_2022/27.pdf (дата звернення : 24.10.2025).

66. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 лютого 2010 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення : 24.10.2025).

67. Пономаренко В. А. Облік реалізації в системі електронного документообігу: переваги та ризики. *Облік і фінанси*. 2022. № 1(95). С. 58–64.

68. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність України : Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. (дата звернення : 24.10.2025).

69. Романів Р. В., Денчук П. Н., Починок Н. В. Фінансовий облік : схеми документообороту, приклади, задачі, тести: навчальний посібник ; 3-тє видання доп. і перероб. / під заг. ред. Р. В. Романіва. ЗУНУ. 2025. 221 с.

70. Селіверстова І. О. Проблеми узгодження податкового і бухгалтерського обліку доходів. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. С. 34–42. URL: <https://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9598> (дата звернення : 24.06.2025).

71. Сілевик К. М. Внутрішній контроль операцій реалізації : ризики, типові порушення, аналітичні процедури. *Облік і фінанси*. 2022. № 3. С. 59–66.

72. Ткачук І. Г. Методика аналізу фінансових результатів від реалізації продукції з використанням сучасних інструментів. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019. № 16. С. 136–142.

73. Фінансовий облік : підруч. Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, П. Н. Денчук [та ін.]. – 4-те вид., доповн. та переробл. Тернопіль : ЗУНУ, 2024. 490 с.

74. Фінансовий облік і звітність : навч. посіб. С. І. Мельник,

І. М. Горбань, Н. С. Марушко. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ. 2022. 388 с.

75. Шевченко О. С., Методика визначення і вплив комерційних витрат на фінансовий результат від реалізації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 3. С. 156–161.

76. Шевчук В. О. Облік реалізації з урахуванням умов постачання (Інкотермс) та її вплив на формування собівартості. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2022. Вип. 2(52). С. 156–163.

77. Шийка Г. І. Методичні аспекти визнання доходів за МСФЗ 15. *Облік і фінанси*. 2021. № 1. С. 80–87.

78. Яремчук А. В. Особливості організації обліку реалізації продукції. URL: <https://files.core.ac.uk/download/pdf/32612548.pdf>. (дата звернення : 24.10.2025).

79. Яловега Л. В., Лега О. В., Прийдак Т. Б. Обліково-аналітична система суб'єктів господарювання: теоретичні аспекти, складові та методологічне забезпечення. *Причорноморські економічні студії*. 2022. № 78. http://bses.in.ua/journals/2022/78_2022/22.pdf. (дата звернення : 24.10.2025).

80. Яловега Л. В., Лега О. В., Прийдак Т. Б. Циркулярна економіка як інструмент сталого розвитку: виклики та перспективи. *Управлінські парадигми сталого розвитку та інклюзивного економічного зростання*: зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. «Управлінські парадигми сталого розвитку та інклюзивного економічного зростання» / за заг. ред.: І. І. Рекуненка, В. В. Сулим. Суми : Сумський державний університет, 2024. с. 227-228. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/97484/3/Management_paradigms_2024.pdf#page=227. (дата звернення : 24.10.2025).

Додатки