

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

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:

В.о. завідувача кафедри,
к.е.н., доцент

_____ **Ольга ГУБАРИК**
« ____ » _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:
Облік і контроль процесу реалізації на підприємстві
та напрями їх удосконалення

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

Здобувач

Єлизавета ЧАБАНЕНКО

Науковий керівник,
к.е.н., доцентка

Ольга ГУБАРИК

науковий ступінь, посада

Дніпро – 2024

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**Факультет:** Обліку і фінансів**Кафедра:** Обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою**Освітньо-професійна програма:** «Облік і оподаткування»**Спеціальність:** 071 «Облік і оподаткування»**Рівень вищої освіти:** другий (магістерський)**ЗАТВЕРДЖУЮ****В.о. зав. кафедри** _____ **Ольга ГУБАРИК**

« _____ » _____ 202_ р.

ЗАВДАННЯ**Чабаненко Єлизаветі Геннадіївні**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Облік і контроль процесу реалізації на підприємстві та напрями їх удосконалення**Науковий керівник:** Губарик Ольга Миколаївна, к.е.н., доцентка

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по ДДАЕУ від 09 жовтня 2024 року № 3365

2. Термін подання здобувачем роботи: 13 грудня 2024 р.**3. Вихідні дані до роботи:** нормативні акти з питань обліку і контролю процесу реалізації, спеціалізовані інтернет-джерела, наукові здобутки вітчизняних вчених, дані синтетичного, аналітичного обліку та фінансова звітність ТОВ «Спектр-Агро» Дніпропетровського представництва, м.Самар Дніпропетровської обл.**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)**Вступ. Теоретичні засади обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві. Практичні аспекти обліку процесу реалізації та його удосконалення. Удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві. Висновки.**5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)**Місце процесу реалізації в досягненні мети діяльності підприємства. Складові обліково-аналітичного забезпечення та системи контролю процесу реалізації на підприємстві. Нормативні акти, що регламентують облік і контроль процесу реалізації на підприємстві. Напрямки діяльності ТОВ «Спектр-Агро». Динаміка частки основних засобів в структурі майна ТОВ «Спектр-Агро». Динаміка показників доходу діяльності та чистого прибутку ТОВ «Спектр-Агро». Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «Спектр-Агро». Відомість обліку виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації. Управлінський звіт з реалізації товарів та послуг за результатами АВС – аналізу. Візуалізація управлінського звіту з реалізації товарів та послуг за результатами АВС – аналізу. Динаміка структури доходу від реалізації в ТОВ «Спектр-Агро». Динаміка показників реалізаційної активності ТОВ «Спектр-Агро». Концептуальна модель системного контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві. Пропонований тест контролю процесу реалізації на підприємстві. Перелік виявлених порушень в процесу реалізації на підприємстві.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Теоретичні засади обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві	Березень - квітень - травень 2024р.	
2.	Фінансово-економічна характеристика діяльності ТОВ «Спектр-Агро»	Травень - червень 2024р.	
3.	Практичні аспекти обліку процесу реалізації та його удосконалення	Липень - серпень 2024р.	
4.	Удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві.	Вересень - жовтень 2024р.	
5.	Вступ	Листопад 2024р.	
6.	Висновки	Листопад 2024р.	
7.	Оформлення роботи	Грудень 2024р.	

Здобувач _____
(підпис)Єлизавета ЧАБАНЕНКО
(прізвище та ініціали)Науковий керівник _____
(підпис)Ольга ГУБАРИК
(прізвище та ініціали)

Зміст

РЕФЕРАТ	4
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	11
1.1. Економічна сутність процесу реалізації на підприємстві	11
1.2. Обліково-аналітичний аспект процесу реалізації та його місце в системі контролю на підприємстві	15
1.3. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві	20
Висновки до розділу 1	24
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	26
2.1. Фінансово-економічна характеристика діяльності ТОВ «Спектр-Агро»	26
2.2. Організаційні аспекти обліку в ТОВ «Спектр-Агро»	32
2.3. Облікове забезпечення процесу реалізації в досліджуваному підприємстві	34
2.4. Напрямки удосконалення обліку процесу реалізації на підприємстві	37
Висновки до розділу 2	40
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	43
3.1. Аналітичний інструментарій системи контролю процесу реалізації в ТОВ «Спектр-Агро»	43
3.2. Стан контролю процесу реалізації в досліджуваному підприємстві	47
3.3. Напрямки удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві	49
Висновки до розділу 3	54
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	62

РЕФЕРАТ

Тема: «Облік і контроль процесу реалізації на підприємстві та напрями їх удосконалення»

Кваліфікаційна робота містить: 69 с., 11 рис., 4 табл., 56 літературних джерел.

Об'єктом кваліфікаційного дослідження є процес реалізації на підприємстві в системі управління бізнесом.

Предметом кваліфікаційного дослідження є сукупність теоретичних засад, організаційних аспектів, прикладних питань та методичних прийомів обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві.

Метою кваліфікаційної роботи є розкриття теоретичних засад та практичних аспектів обліку і контролю процесу реалізації для розробки рекомендацій з їх удосконалення на підприємстві.

Методи дослідження – системний підхід, аналіз та синтез, статистичні методи, спостереження, опису та узагальнення, систематизація, причинно-наслідковий та логічний метод.

Розкрито економічну сутність процесу реалізації на підприємстві; визначено обліково-аналітичний аспект процесу реалізації та його місце в системі контролю на підприємстві; досліджено нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві. Наведено фінансово-економічну характеристику діяльності ТОВ «Спектр-Агро»; розкрито організаційні аспекти обліку в ТОВ «Спектр-Агро»; досліджено стан облікового забезпечення процесу реалізації в досліджуваному підприємстві; запропоновано напрями удосконалення обліку процесу реалізації на підприємстві. Розкрито аналітичний інструментарій системи контролю процесу реалізації в ТОВ «Спектр-Агро»; досліджено стан контролю процесу реалізації в досліджуваному підприємстві; запропоновано напрями удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві.

Результати впроваджені в діяльність ТОВ «Спектр-Агро» Дніпропетровського представництва, м.Самар Дніпропетровської області.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ, ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ, ПІДПРИЄМСТВО, УДОСКОНАЛЕННЯ

ABSTRACT

Topic: "Accounting and control of the implementation process
at the enterprise and directions for their improvement"

The qualification work contains: 69 p., 11 fig., 4 tables., 56 literary sources.

The object of the qualification study is the implementation process at the enterprise in the business management system.

The subject of the qualification study is a set of theoretical principles, organizational aspects, applied issues and methodological techniques for accounting and control of the implementation process at the enterprise.

The purpose of the qualification work is to reveal the theoretical principles and practical aspects of accounting and control of the implementation process to develop recommendations for their improvement at the enterprise.

Research methods - a systematic approach, analysis and synthesis, statistical methods, observations, descriptions and generalizations, systematization, cause-and-effect and logical method.

The economic essence of the implementation process at the enterprise is revealed; the accounting and analytical aspect of the implementation process and its place in the control system at the enterprise are determined; The regulatory regulation of accounting and control of the implementation process at the enterprise is investigated. The financial and economic characteristics of the activities of LLC "Spectr-Agro" are presented; the organizational aspects of accounting at LLC "Spectr-Agro" are revealed; the state of accounting support for the implementation process at the enterprise under study is investigated; directions for improving accounting for the implementation process at the enterprise are proposed. The analytical tools of the implementation process control system at LLC "Spectr-Agro" are disclosed; the state of control over the implementation process at the enterprise is investigated; directions for improving control over the implementation process at the enterprise are proposed.

The results are implemented in the activities of LLC "Spectr-Agro" Dnipropetrovsk representative office, Samar city, Dnipropetrovsk region.

KEYWORDS

ACCOUNTING, CONTROL, IMPLEMENTATION PROCESS,
ENTERPRISE, IMPROVEMENT

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Процес реалізації є основним джерелом доходу суб'єкта підприємництва, адже є логічним завершенням виробничого процесу на підприємстві. В процесі реалізації виробленої продукції підприємство отримує виручку, яка забезпечує покриття витрат на закупівлю товарно-матеріальних цінностей для виробництва, оплату праці працівників, покриття адміністративних витрат, соціальних проєктів тощо. Облік та контроль процесу реалізації відіграють важливе місце в системі управління підприємством. Обліковий ресурс стає інформаційним підґрунтям для аналітичного забезпечення системи управління на підприємстві в поєднанні з контрольними процедурами, що в комплексі забезпечить ефективність діяльності, фінансову стабільність, економічний розвиток та досягнення стратегічної мети бізнесу. Отже, удосконалення обліку і контролю покликано підвищити ефективність бізнесу підприємства завдяки виконанню договірних зобов'язань та клієнтоорієнтованості, а також стати інструментом для ефективного досягнення стратегічних цілей та сталого розвитку підприємства.

Вчені акцентують увагу на теоретичних та практичних аспектах обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві та пропонують до впровадження рекомендації щодо їх удосконалення в контексті управління підприємством. Зокрема, теоретичним аспектам обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві присвячено праці Васільєвої Л. М., Бондарчук Н. В., Міньковської А. В., Дугар Т. Є., Мац Т. П., Кравченко М.В., Даценко А.Є., Золотаренко Ю.В. Організаційні аспекти обліку і контролю процесу реалізації аналізували фахівці Візіренко С. В., Агаркова О. В., Запорожець М. Г., Коваль С., Макаренко А. П., Оренчак А. А., Пристемський О., Сакун А., Пристемський О., Чепець О. Г., Клочко К. Ю. В центрі уваги фахівців Грідневої Д.В., Слесар Т.М., Аврамчук Л.А., Сухорукової О.Д., Матюхи М.

М., Чернецької О.В., Стахова О.І. є прикладні аспекти обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві. Грунтовні дослідження фахівців Подмешальської Ю. В., Прокопенко А. Ю., Рибалко О.М., Николаєнко Д.В., Чижевської Л. В., Федорової О. С., Чебан Ю. Ю., Чорної С.С. стали основою для розробки напрямків удосконалення обліку і контролю процесу реалізації. Різноманітність наукових досліджень підтверджує актуальність теми кваліфікаційного дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розкриття теоретичних засад та практичних аспектів обліку і контролю процесу реалізації для розробки рекомендацій з їх удосконалення на підприємстві.

Для досягнення зазначеної мети кваліфікаційної роботи поставлено та вирішено перелік завдань:

- розкрити економічну сутність процесу реалізації на підприємстві;
- визначити обліково-аналітичний аспект процесу реалізації та його місце в системі контролю на підприємстві;
- дослідити нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві;
- навести фінансово-економічну характеристику діяльності ТОВ «Спектр-Агро»;
- розкрити організаційні аспекти обліку в ТОВ «Спектр-Агро»;
- дослідити стан облікового забезпечення процесу реалізації в досліджуваному підприємстві;
- запропонувати напрямки удосконалення обліку процесу реалізації на підприємстві;
- розкрити аналітичний інструментарій системи контролю процесу реалізації в ТОВ «Спектр-Агро»;
- дослідити стан контролю процесу реалізації в досліджуваному підприємстві;

- запропонувати напрямки удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві.

Об'єктом кваліфікаційного дослідження є процес реалізації на підприємстві в системі управління бізнесом.

Предметом кваліфікаційного дослідження є сукупність теоретичних засад, організаційних аспектів, прикладних питань та методичних прийомів обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві.

Методи дослідження. Для досягнення мети кваліфікаційного дослідження було застосовано сукупність методів наукового пізнання, зокрема: системний підхід, аналіз та синтез – для аналізу наукових здобутків вчених, присвячених теоретичним засадам обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві; статистичні методи – для аналізу фінансово-економічних показників діяльності та ефективності реалізаційної політики досліджуваного підприємства; спостереження, опису та узагальнення – для формування практичної частини кваліфікаційного дослідження; систематизація, причинно-наслідковий та логічний метод – для формулювання висновків та розробки рекомендацій з удосконалення обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві. Синергія зазначених методів та власні спостереження автора забезпечили практичну спрямованість одержаних результатів дослідження.

Наукова новизна одержаних результатів сформована з висновків щодо дослідження теоретичних та практичних аспектів обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві та полягає в розробці прикладних рекомендацій щодо їх удосконалення. Основні пункти наукової новизни узагальнено наступним чином:

удосконалено:

- управлінський підхід до обліку процесу реалізації за допомогою впровадження управлінського звіту та інструментарію ABC – аналізу покупців товарів та замовників послуг для потреб виявлення тенденцій зміни

активності покупців й замовників, розробки маркетингової політики та програм лояльності для окремих покупців товарів та замовників послуг;

- організаційне забезпечення контролю процесу реалізації на підприємстві у вигляді розробленої концептуальної моделі системного контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві, заснованої на діджиталізації системи контролю, оптимізації комунікаційних взаємозв'язків, підвищенні кваліфікації працівників, управлінні ризиками та залученні бізнес-партнерів;

дістало подальшого розвитку:

документальне забезпечення процесу реалізації шляхом інтеграції в бухгалтерську програму спеціальної Відомості обліку виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації, що сприятиме антикризовому управлінню (недопоставки товарів, прострочення оплати покупцями) та оптимізації реалізаційної політики в контексті планування ресурсів, оцінки надійності та добросовісності бізнес-партнерів;

- методичний підхід до реалізації контрольних заходів в частині розробленого тесту внутрішнього контролю та спеціального документа для узагальнення результатів контролю «Перелік виявлених порушень в процесу реалізації на підприємстві», що дасть можливість на основі принципів системності та комплексності проаналізувати слабкі місця реалізаційної діяльності підприємства, визначити причини допущення помилок та порушень, розробити заходи щодо їх усунення та попередження в майбутньому.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Окремі результати дослідження було презентовано та обговорено на II Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи» (м. Дніпро, ДДАЕУ, 30-31 жовтня 2024 р.).

Публікації. Окремі результати дослідження було опубліковано в 2 наукових працях: 1 наукова стаття у фаховому науковому збірнику у співавторстві (внесок автора полягає у визначенні місця контрольних заходів в системі управління підприємством) та 1 теза доповіді (одноосібна) у збірнику матеріалів науково-практичної Інтернет-конференції.

Структура і обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 56 найменувань. Загальний обсяг роботи складає 69 сторінок комп'ютерного тексту, робота містить 4 таблиці та 11 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Економічна сутність процесу реалізації на підприємстві

Логічним завершенням виробничого процесу на підприємстві є випуск готової продукції та її реалізація. В процесі реалізації з'являються взаємовідносини з покупцями, які забезпечують для виробника трансформацію готової продукції в грошові активи, що уособлюють в собі повернення вкладених коштів та фінансову можливість вкладати отримані фінансові ресурси в новий виробничий процес. Проаналізуємо погляди вчених щодо сутності процесу реалізації з економічної точки зору.

В наукових дослідженнях підкреслюється визначальна роль процесу реалізації для досягнення цілей бізнесу. Вчені Візіренко С. В. та Агаркова О. В. акцентують увагу, що «метою діяльністю підприємств є отримання прибутку, основним джерелом якого є реалізація готової продукції» [3]. Підтримуємо думку фахівчинь Васільєвої Л. М., Бондарчук Н. В. та Міньковської А. В., що «завдяки процесу реалізації підприємство отримує кінцевий результат своєї діяльності, тобто він показує та характеризує всі попередні стадії кругообігу господарських засобів» [2].

Аналогічну думку висловлюють фахівці Правдюк Н. Л. та Кожухар В. В., відзначаючи, що «метою процесу реалізації є фінансовий результат, який істотно впливає на діяльність підприємства, що слугує для задоволення потреб підприємства та його власників» [36]. Фахівці Радева О.Г. та Грінченко А.Ю. наголошують, що «в результаті реалізації продукції (робіт, послуг) підприємство повинно не тільки відшкодовувати витрати на її виробництво і збут, але ще отримувати позитивний результат своєї діяльності – прибуток» [42].

Вчені Сухорукова О.Д. та Матюха М. М. відзначають, що «істотне зростання значення та ролі процесу реалізації продукції зумовлено посиленням конкуренції та жорсткою боротьбою за ринки збуту як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні» [49]. Підтримуємо думку фахівців Візіренко С.В. та Шуляк С.А., що «головне значення на сучасному підприємстві приділяється реалізації готової продукції. Саме готова продукція та її реалізація є найважливішими економічними показниками в діяльності підприємства» [4]. Фахівці Кравченко М.В., Даценко А.Є. та Золотаренко Ю.В. наголошують, що «процес реалізації завжди передбачає, з одного боку, передачу відповідної продукції від виробника покупцю, а з іншого боку, проведення розрахунків згідно з договірною ціною цієї продукції» [16].

Вчені Візіренко С. В. та Агаркова О. В. відзначають, що «процес реалізації готової продукції відіграє важливе значення, оскільки реалізація як складова загального процесу відтворення є завершальним етапом руху продукту зі сфери виробництва у сферу споживання» [3]. Вчені Васильєва Л. М., Бондарчук Н. В. та Міньковська А. В. акцентують увагу, що «отримана виручка є одним із головних джерел компенсації понесених витрат на виробництво і реалізацію продукції та створення різних фондів на підприємстві» [2].

Фахівці акцентують увагу на визначенні економічної сутності процесу реалізації. Зокрема, фахівці Дугар Т. Є. та Мац Т. П. під процесом реалізації розуміють «відчуження активів, що йому належать, шляхом їх продажу з метою відтворення використаних засобів й одержання прибутку для задоволення різноманітних потреб підприємства та його власників» [7]. На думку фахівчинь Васильєвої Л. М., Бондарчук Н. В. та Міньковської А. В., процесом реалізації є «сукупність операцій, у результаті яких продавець передає покупцю право власності на об'єкт продажу, зіставлення доходів із витратами дає підприємству можливість визначити фінансовий результат операцій» [2].

Проаналізувавши погляди вчених на значення та сутність процесу реалізації в бізнесі, можемо відзначити, що економічна сутність процесу реалізації на підприємстві полягає в комплексі дій, спрямованих на перетворення виробленої продукції або наданих послуг у фінансові ресурси шляхом продажу споживачам. Цей процес є ключовою частиною господарської діяльності підприємства і визначає його здатність отримувати прибуток, забезпечувати розвиток та підтримувати фінансову стабільність.

Вважаємо, що процес реалізації на підприємстві – це не лише продаж товарів або послуг, а й складний економічний механізм, що забезпечує ефективне функціонування та розвиток бізнесу. На рис. 1.1. узагальнено місце процесу реалізації в досягненні мети діяльності підприємства.

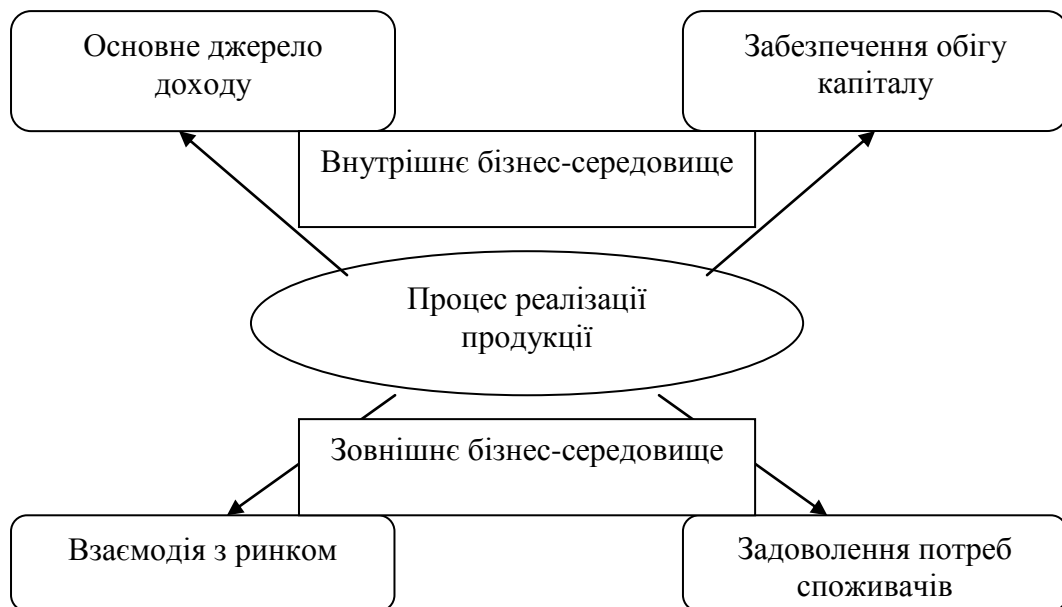


Рис. 1.1. Місце процесу реалізації в досягненні мети діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі власних висновків

Процес реалізації є основним джерелом доходу суб'єкта підприємництва, адже є логічним завершенням виробничого процесу на підприємстві. В процесі реалізації виробленої продукції підприємство

отримує виручку, яка забезпечує покриття витрат на закупівлю товарно-матеріальних цінностей для виробництва, оплату праці працівників, покриття адміністративних витрат, соціальних проєктів тощо. Продаж продукції передбачає отримання грошового потоку, який буде спрямовано на поповнення сировинного ресурсу для нового циклу виробництва, отже, обіг капіталу підприємства не спиняється, а продовжується та набуває обертів для забезпечення економічного розвитку підприємства.

Процес реалізації на підприємстві також забезпечує виконання соціально-економічної функції, адже, таким чином задовольняються потреби споживачів в тій продукції, яку виробляє підприємство, а також створюється додана вартість для зміцнення економічної безпеки держави шляхом наповнення бюджету у вигляді податків. Взаємодія з ринком дозволяє підприємству визначити попит на продукцію, рівень задоволення споживачів якістю, кількістю, асортименту пропонованої продукції. Зазначена взаємодія дає інформацію для прийняття управлінських рішень в сфері розробки відповідних маркетингових стратегій та цінової політики, а також зміцнення рівня захищеності підприємства від ризиків, пов'язаних з процесом реалізації.

Таким чином, процес реалізації являє собою комплекс дій суб'єкта підприємництва, які забезпечують для виробника трансформацію готової продукції в грошові активи, що уособлюють в собі повернення вкладених коштів та фінансову можливість вкладати отримані фінансові ресурси в новий виробничий процес. Процес реалізації є основним джерелом доходу суб'єкта підприємництва, забезпечує обіг капіталу підприємства, виступає інструментом взаємодії з ринковим середовищем та виконує в суспільстві соціально-економічну функцію. Цей процес виступає важливою складовою діяльності бізнес-суб'єкта в контексті отримання прибутку, економічного розвитку та фінансової стабільності.

1.2. Обліково-аналітичний аспект процесу реалізації та його місце в системі контролю на підприємстві

Обліково-аналітичний аспект процесу реалізації охоплює діяльність, пов'язану з реєстрацією, систематизацією, аналізом і контролем фінансово-господарських операцій, пов'язаних із продажем продукції, товарів чи послуг. Він забезпечує підприємство важливою інформацією для прийняття управлінських рішень, планування та контролю виконання запланованих показників. Вчені Сухорукова О.Д. та Матюха М. М. відзначають, що «в процесі управління сучасним підприємством стан обліку та аналізу готової продукції та її реалізації займає головне місце» [49]. Проаналізуємо погляди вчених на обліково-аналітичне забезпечення процесу реалізації та з'ясуємо його місце в системі контролю на підприємстві.

Фахівчині Візіренко С. В. та Агаркова О. В. наголошують на вимогах щодо чіткості, своєчасності та правильної організації облікового процесу відвантаження та реалізації продукції, що, на думку вчених, «сприяє посиленню контролю за наявністю матеріальних цінностей, забезпеченню підприємств коштами, виявленню суспільної корисності виробленої готової продукції і прискоренню обертання оборотних коштів» [3]. Фахівці Дугар Т. Є. та Мац Т. П. наголошують, що «об'єктивне та повне відображення в бухгалтерському обліку здійснених операцій по реалізації та нарахування податків, пов'язаних з цим процесом, сприятиме правильному визначенню фінансових результатів» [7].

Підтримуємо думку фахівців Сухорукової О.Д. та Матюхи М. М., що «слід приділити особливу увагу побудові обліку реалізації готової продукції на підприємствах, вона повинна містити повноту та своєчасність відображення інформації про реалізацію в системі обліку» [49]. Вчені також акцентують увагу на обов'язку кожного підприємства сприяти створенню доданої вартості в економічному середовищі та наповненню бюджету країни, тому, на думку Дугар Т. Є. та Мац Т. П., «забезпечення подання звітності та

повнота сплати податкових зобов'язань до бюджету дозволить уникнути штрафних санкцій з боку контролюючих державних органів» [7].

На якості облікового аспекту процесу реалізації наголошують фахівчині Візіренко С. В. та Агаркова О. В., адже «правильність організації обліку процесу реалізації готової продукції є запорукою достовірності відображення облікової інформації у фінансовій звітності підприємства та безпомилкового визначення результативності діяльності суб'єктів господарювання» [3]. Вчені Синькевич Н. та Краузе О. наголошують, що «існує потреба в одержанні найбільш точної та аналітичної інформації для оперативного реагування на зміни в обсягах реалізації продукції, на зміни в цінах на продукцію тощо» [46]. Поділяємо думку фахівчинь Візіренко С.В. та Шуляк С.А., що «зміст та якість інформації мають першочергове значення у забезпеченості точності та ефективності проведення аналізу обсягу випуску готової продукції» [4], адже, на думку фахівчинь, «бухгалтер повинен створити інформаційну систему для забезпечення істотних даних для управління збутом» [4].

Вчені акцентують увагу на аналітичній складовій в процесі реалізації на підприємстві. Підтримуємо думку фахівців Синькевич Н. та Краузе О., що «реалізація продукції є сполучною ланкою між виробником і споживачем, саме тому аналізу обсягів реалізації готової продукції приділяється велика увага» [46]. На думку фахівчинь Візіренко С.В. та Шуляк С.А., «система інформаційного забезпечення – це основа для проведення аналізу та прогнозування умов зовнішнього середовища підприємства при прийнятті стратегічних рішень» [4]. Фахівці Правдюк Н. Л. та Кожухар В. В. трактують аналітичне забезпечення процесу реалізації як «систему збору, накопичення, узагальнення даних, що дають змогу забезпечити і сформувати інформаційне середовище для прийняття управлінських рішень щодо каналів, обсягу та умов реалізації продукції» [36].

Облік та аналіз процесу реалізації відіграють важливе місце в системі управління підприємством. Відзначимо доцільність інтеграції в систему

управління контрольні процедури, які стануть важливим інструментом зміцнення фінансової стабільності підприємства. Вчені Портоварас Т.Р. та Лукановська І.Р. відзначають, що «контроль є окремою функцією управління, яка дозволяє коригувати управлінський процес та виявляти негативні тенденції» [34]. Аналогічного погляду дотримуються фахівці Синькевич Н. та Краузе О., наголошуючи, що «важливе місце у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства займає контроль за реалізацією продукції» [46].

Вчені Портоварас Т.Р. та Лукановська І.Р. акцентують увагу, що «контроль у діяльності суб'єкта господарювання відіграє важливу роль, оскільки він підтверджує або спростовує інформацію по фінансово-господарський стан суб'єкта господарювання» [34]. Фахівці підкреслюють значущість синергії систем аналізу і контролю на підприємстві, адже, на їх думку, «в умовах нестабільності виникає потреба у проведенні якісного аналізу та контролю діяльності підприємства, що дозволить попередити та уникати в майбутньому негативному впливу внутрішнього й зовнішнього середовища» [34].

Обліково – аналітичне забезпечення процесу реалізації виступає основою для контрольних заходів, що дасть впевненість в об'єктивності інформаційного ресурсу, адже точність облікових даних є передумовою для якісного ретроспективного аналізу, планування та прогнозування стратегії сталого розвитку бізнесу, а також прийняття обґрунтованих управлінських рішень для підвищення ефективності процесу реалізації та мінімізації ризиків збуту продукції. Підтримуємо думку вчених Портоварас Т.Р. та Лукановської І.Р., що «нові виклики і загрози, які виникають у процесі діяльності суб'єкта господарювання постійно потребують удосконалення аналізу та контролю, які служать основою формування інформаційної бази управління» [34].

Отже, обліковий ресурс стає інформаційним підґрунтям для аналітичного забезпечення системи управління на підприємстві в поєднанні з контрольними процедурами, що в комплексі забезпечить ефективність

діяльності, фінансову стабільність, економічний розвиток та досягнення стратегічної мети бізнесу. Обліково-аналітичний аспект реалізації процесу виконує ключову роль у забезпеченні ефективності продажів, раціональному використанні ресурсів і фінансовій стійкості підприємства. Складові обліково-аналітичного забезпечення та системи контролю процесу реалізації на підприємстві узагальнено на рис. 1.2.

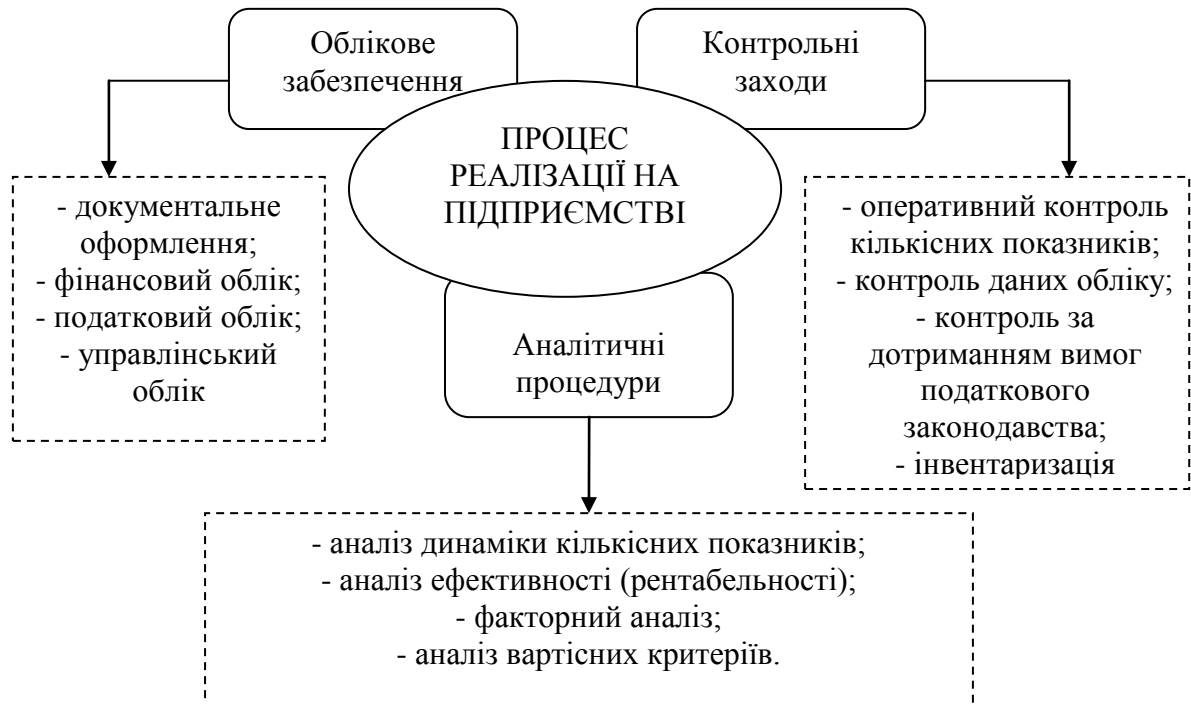


Рис. 1.2. Складові обліково-аналітичного забезпечення та системи контролю процесу реалізації на підприємстві

Джерело: складено автором на основі власних висновків

Облікове забезпечення процесу реалізації включає документальне оформлення договірних взаємовідносин між бізнес-партнерами, процесу відвантаження продукції покупцям, надходження оплати за реалізовану продукцію; відображення на рахунках та регістрах обліку операцій з реалізації, розрахунок податків, пов'язаних з реалізацією продукції, визначення фінансового результату від реалізації продукції; формування

звітів з продажу для прийняття управлінських рішень щодо процесу реалізації на підприємстві.

Контрольні заходи передбачають моніторинг кількості реалізованої продукції, перевірку правильності облікового відображення операцій з відвантаження продукції, дотримання термінів оплати за реалізовану продукцію, коректність визначення фінансового результату від реалізації продукції; контроль за дотриманням вимог податкового законодавства в частині нарахування податків, пов'язаних з реалізацією продукції, а також інвентаризацію залишків продукції та взаємозвірку з дебіторами (покупцями).

Аналітичні процедури включають аналіз динаміки кількості реалізованої продукції, структури реалізації, відхилення від запланованих показників; аналіз ефективності реалізації (рентабельності), аналіз впливу факторів на виручку від реалізації (цінова політика, структура реалізації, співвідношення попиту та пропозиції тощо); аналіз виручки від реалізації, її структури, аналіз ризиків збуту, термінів прострочення оплати за реалізовану продукцію тощо.

Таким чином, облік та аналіз процесу реалізації відіграє важливе місце в системі управління підприємством. Обліково – аналітичне забезпечення процесу реалізації виступає основою для контрольних заходів, що дасть впевненість в об'єктивності інформаційного ресурсу, адже точність облікових даних є передумовою для якісного ретроспективного аналізу, планування та прогнозування стратегії сталого розвитку бізнесу, а також прийняття обґрунтованих управлінських рішень для підвищення ефективності процесу реалізації та мінімізації ризиків збуту продукції. Обліковий ресурс стає інформаційним підґрунтям для аналітичного забезпечення системи управління на підприємстві в поєднанні з контрольними процедурами, що в комплексі забезпечить ефективність діяльності, фінансову стабільність, економічний розвиток та досягнення стратегічної мети бізнесу.

1.3. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві

Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві забезпечує дотримання комплексу вимог щодо бізнес-відносин з партнерами та клієнтами, порядку документального оформлення й облікового відображення операцій, пов'язаних з реалізацією продукції, товарів, робіт та послуг на підприємстві, а також контролю бізнес-процесів. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації включає в себе відповідні законодавчі документи для всіх суб'єктів підприємництва та локальні нормативні акти, розроблені на окремому підприємстві з врахуванням особливостей бізнесу.

В фаховій літературі виділяють декілька рівнів нормативного регулювання бізнес-процесів на підприємствах. Узагальнимо нормативні акти, що регламентують облік і контроль процесу реалізації на підприємстві за рівнями ієрархії нормативного регулювання за допомогою рис. 1.3.

В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [38] визначено, що кожен суб'єкт бізнесу має обов'язок вести облік своєї діяльності, в тому числі і процес реалізації. Також в цьому нормативному акті запропоновано варіанти, хто може вести облікову діяльність на підприємстві, зокрема, бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером, аутсорсингова компанія або приватний підприємець, який надає бухгалтерські послуги.

Господарський кодекс України [5] регламентує основи бізнес-діяльності в країні та взаємовідносини між партнерами для потреб взаємовигідного підприємництва та економічного розвитку. Податковий кодекс України [30] визначає, які податкові зобов'язання виникають у суб'єкта підприємництва під час провадження бізнесу, в тому числі в процесі реалізації продукції, товарів, послуг. Контроль з боку фіскальних органів здійснюється засобами електронного документообігу, основні засади

якого регламентує Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» [39].

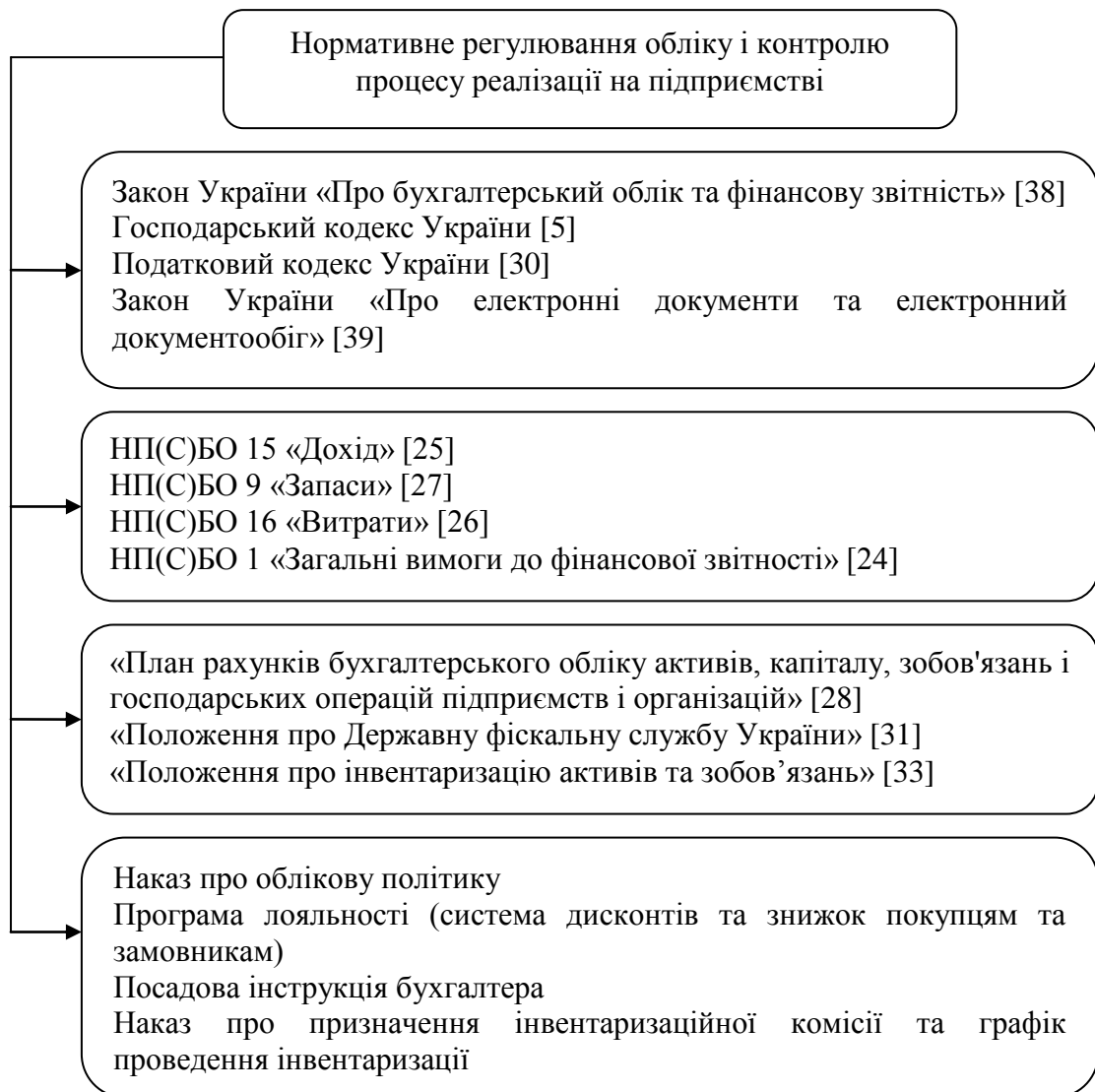


Рис. 1.3. Нормативні акти, що регламентують облік і контроль процесу реалізації на підприємстві

Джерело: складено автором на основі власних висновків

Облікову діяльність регламентують спеціалізовані нормативні акти, розроблені Методичною радою з бухгалтерського обліку як дорадчого органу при Міністерстві фінансів України. Для обліку процесу реалізації необхідно дотримуватись вимог наступних Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку:

- НП(С)БО 15 «Дохід» [25] - в частині нарахування доходу, одержаного в процесі реалізації продукції, товарів, послуг;
- НП(С)БО 9 «Запаси» [27] - в частині обліку списання з балансу реалізованих активів;
- НП(С)БО 16 «Витрати» [26] - в частині облік витрат, пов'язаних з наданням послуг або виконанням робіт замовникам;
- НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [24] - в частині відображення результатів процесу реалізації в звітності суб'єкта підприємництва.

Для облікового процесу важливим є застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [28] та Інструкції по його застосуванню [12]. Ці документи містять перелік рахунків та субрахунків для узагальнення інформації про бізнес-процеси на підприємстві, в тому числі процесу реалізації продукції, товарів та послуг, а також рекомендації щодо формування бухгалтерських проведення.

Контроль процесу реалізації продукції, товарів та послуг здійснюється як зовнішніми органами (зокрема, ДФС - в частині нарахування сплати податків, формування податкової звітності) та безпосередньо відповідальними особами на підприємстві. Діяльність ДФС, в тому числі в частині контролю процесу реалізації суб'єктів підприємництва, регламентується відповідним Положенням про Державну фіскальну службу України [31]. Внутрішній контроль організовується керівником підприємства з огляду на потреби управління. Одним з обов'язкових прийомів контролю на підприємстві є проведення інвентаризації (зокрема, перед складанням фінансової звітності), основні засади якого визначені в Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань [33].

Важливим обліково-контрольним інструментом бізнес-діяльності є внутрішні (локальні) нормативні акти, які визначають особливості обліку та контролю процесу реалізації продукції, товарів та послуг окремого суб'єкта підприємництва. В Наказі про облікову політику визначаються основні

засади обліку доходів від реалізації, дебіторської заборгованості покупців та замовників, витрат на послуги, методи оцінки продукції та товарів при їх списанні з балансу підприємства. В Програмі лояльності відображено систему дисконтів та знижок покупцям та замовникам, регламентовано аспекти виконання договорів з клієнтами в контексті управління процесом реалізації на підприємстві. В посадових інструкціях фахівців з обліку і контролю зафіксовано розподіл обов'язків на підприємстві. Система контролю процесу реалізації на підприємстві будується з врахуванням Наказів про призначення інвентаризаційної комісії та графіку проведення інвентаризації.

Таким чином, нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві забезпечує дотримання комплексу вимог щодо бізнес-відносин з партнерами та клієнтами, порядку документального оформлення й облікового відображення операцій, пов'язаних з реалізацією продукції, товарів, робіт та послуг на підприємстві, а також контролю бізнес-процесів. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації включає в себе відповідні законодавчі документи для всіх суб'єктів підприємництва та локальні нормативні акти, розроблені на окремому підприємстві з врахуванням особливостей бізнесу. Дотримання вимог та норм регламентуючих актів сприятиме зниженню ризиків податкових санкцій, обґрунтованості показників фінансової звітності, ефективному менеджменту процесу реалізації, взаємовигідній співпраці з клієнтами, підвищенню ділової активності та фінансової стабільності суб'єкта підприємництва.

Висновки до розділу 1

1. Логічним завершенням виробничого процесу на підприємстві є випуск готової продукції та її реалізація. В процесі реалізації виробленої продукції підприємство отримує виручку, яка забезпечує покриття витрат на закупівлю товарно-матеріальних цінностей для виробництва, оплату праці працівників, покриття адміністративних витрат, соціальних проєктів тощо. Продаж продукції передбачає отримання грошового потоку, який буде спрямовано на поповнення сировинного ресурсу для нового циклу виробництва, отже, обіг капіталу підприємства не спиняється, а продовжується та набуває обертів для забезпечення економічного розвитку підприємства.

2. Процес реалізації являє собою комплекс дій суб'єкта підприємництва, які забезпечують для виробника трансформацію готової продукції в грошові активи, що уособлюють в собі повернення вкладених коштів та фінансову можливість вкладати отримані фінансові ресурси в новий виробничий процес. Процес реалізації є основним джерелом доходу суб'єкта підприємництва, забезпечує обіг капіталу підприємства, виступає інструментом взаємодії з ринковим середовищем та виконує в суспільстві соціально-економічну функцію. Цей процес виступає важливою складовою діяльності бізнес-суб'єкта в контексті отримання прибутку, економічного розвитку та фінансової стабільності.

3. Облік та аналіз процесу реалізації відіграє важливе місце в системі управління підприємством. Обліково – аналітичне забезпечення процесу реалізації виступає основою для контрольних заходів, що дасть впевненість в об'єктивності інформаційного ресурсу, адже точність облікових даних є передумовою для якісного ретроспективного аналізу, планування та прогнозування стратегії сталого розвитку бізнесу, а також прийняття обґрунтованих управлінських рішень для підвищення ефективності процесу реалізації та мінімізації ризиків збуту продукції. Обліковий ресурс стає

інформаційним підґрунтям для аналітичного забезпечення системи управління на підприємстві в поєднанні з контрольними процедурами, що в комплексі забезпечить ефективність діяльності, фінансову стабільність, економічний розвиток та досягнення стратегічної мети бізнесу.

4. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві забезпечує дотримання комплексу вимог щодо бізнес-відносин з партнерами та клієнтами, порядку документального оформлення й облікового відображення операцій, пов'язаних з реалізацією продукції, товарів, робіт та послуг на підприємстві, а також контролю бізнес-процесів. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації включає в себе відповідні законодавчі документи для всіх суб'єктів підприємництва та локальні нормативні акти, розроблені на окремому підприємстві з врахуванням особливостей бізнесу. Дотримання вимог та норм регламентуючих актів сприятиме зниженню ризиків податкових санкцій, обґрунтованості показників фінансової звітності, ефективному менеджменту процесу реалізації, взаємовигідній співпраці з клієнтами, підвищенню ділової активності та фінансової стабільності суб'єкта підприємництва.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

2.1. Фінансово-економічна характеристика діяльності ТОВ «Спектр-Агро»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Спектр-Агро» є сучасним українським підприємством, яке пропонує для українських аграріїв товари високої якості та послуги на основі інноваційного підходу. ТОВ «Спектр-Агро» має 22 регіональні представництва з головним офісом в м.Київ. В Дніпропетровській області представництво компанії розташоване в місті Самар. Компанія з 2009 року здійснює діяльність як офіційний дистриб'ютор матеріалів сільськогосподарського призначення, зокрема, насіння, добрив, засобів захисту рослин (гербіцидів, фунгіцидів, інсектицидів) від міжнародних компаній Bayer, Syngenta, BASF, DuPont, а також сільськогосподарської техніки від світових виробників HARDI, Kocklering, Deutz-Fahr, MADARA, Dieci, SOLA, QUIVOGNE. Кількість найменувань пропонує товарів становить більше 3500 позицій. Високоякісні товари в ТОВ «Спектр-Агро» постачають більш ніж 45 представників світових та українських виробників.

Напрямки діяльності ТОВ «Спектр-Агро» наведено на рис. 2.1.

ТОВ «Спектр-Агро» пропонує своїм клієнтам насіння з високим рівнем урожайності та адаптованості до вітчизняних кліматичних умов, що сприяє підвищенню рівня задоволеності клієнтів та розширенню клієнтської бази. Наразі кількість клієнтів ТОВ «Спектр-Агро» налічує більше ніж 5500 суб'єктів підприємництва. Пропонуваний асортимент добрив та засобів захисту рослин є високоякісним та високоефективним в контексті забезпечення підвищення урожаю та якості вирощеної продукції. Також досліджуване підприємство займається дистрибуцією сільськогосподарської

техніки для обробітку ґрунту, посіву, внесення добрив, засобів захисту рослин, збору урожаю, тобто повного технологічного циклу. Інноваційний підхід в діяльності ТОВ «Спектр-Агро» забезпечує можливість постачання обладнання для цифрового землеробства.

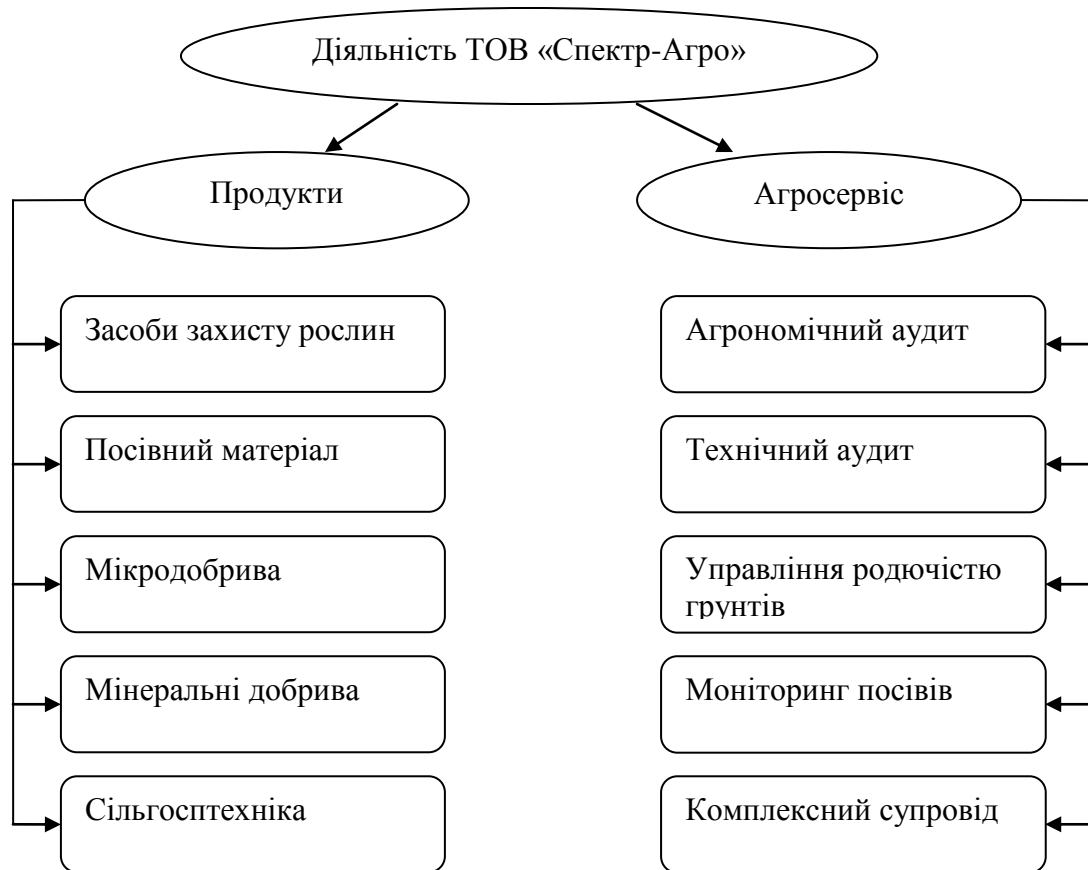


Рис. 2.1. Напрямки діяльності ТОВ «Спектр-Агро»

Окрім продажу товарів, важливим напрямком діяльності ТОВ «Спектр-Агро» є агросервісні та консалтингові послуги. Зокрема, підприємство надає послуги з агрономічного та технічного аудиту, моніторингу посівів, управління родючістю ґрунтів, а також комплексний супровід своїх клієнтів. Фахівці компанії надають консультації щодо формування сівозмін, підбору сортів сільськогосподарських культур, термінів їх посіву, підживлення та застосування засобів захисту рослин. Для аналізу ґрунту на родючість на підприємстві використовують високотехнологічне обладнання через

мобільний застосунок, що дає можливість здійснювати фіксацію процесу у відборі зразків сільськогосподарських полів на декількох глибинах ґрунту.

Послуги технічного аудиту передбачають надання рекомендацій з дообладнання машинно-тракторного парку аграрних підприємств відповідно до їх потреб та умов діяльності, налаштування наявної та придбаної техніки, підбір спеціалізованого програмного забезпечення (GPS-навігації, різноманітних датчиків тощо). Моніторинг росту та розвитку сільськогосподарських рослин дає можливість своєчасно виявити шкідників, хвороби, відкоригувати захист та живлення культур, визначити проблемні ділянки полів. Зазначені послуги супутникового моніторингу посівів пропонуються аграріям для запобігання проблемам завдяки своєчасному реагуванню. Комплексний супровід агротоваровиробників включає в себе вищеперераховані послуги і передбачає семінари та тренінги для аграріїв.

ТОВ «Спектр-Агро» пропагує місію щодо побудови ефективного аграрного бізнесу в країні завдяки впровадженню високотехнологічних інновацій, високоякісної сировини, зменшенню негативного екологічного впливу завдяки збалансованим агротехнологіям вирощування сільськогосподарських культур. ТОВ «Спектр-Агро» задовольняє потреби українських товаровиробників в розробці інноваційних агротехнологій для отримання продукції високої якості та еколого-раціонального розвитку аграрного бізнесу в Україні.

Досліджуване підприємство допомагає своїм клієнтами підвищити рівень прибутковості агробізнесу, тим самим забезпечуючи власний економічний розвиток. Проаналізуємо фінансові показники ефективності діяльності ТОВ «Спектр-Агро» за період 2019-2023рр.

На рис. 2.2. наведено динаміку частки основних засобів в структурі майна ТОВ «Спектр-Агро» у вигляді графіку та для наочності зображено діаграму суми активів підприємства. Як бачимо, вартість активів протягом періоду 2019-2021 рр динамічно підвищувалась, тоді як в 2022 році спостерігається суттєве скорочення вартості майна. Це зменшення відбулось

на початку повномасштабної війни в країні, проте в 2023 році компанія змогла адаптуватись до провадження бізнесу в умовах війни і певним чином компенсувати зниження вартості майна незначним зростанням. Загальна тенденція зміни вартості майна – це зростання на 43,74% в 2023 році порівняно з 2019 роком.

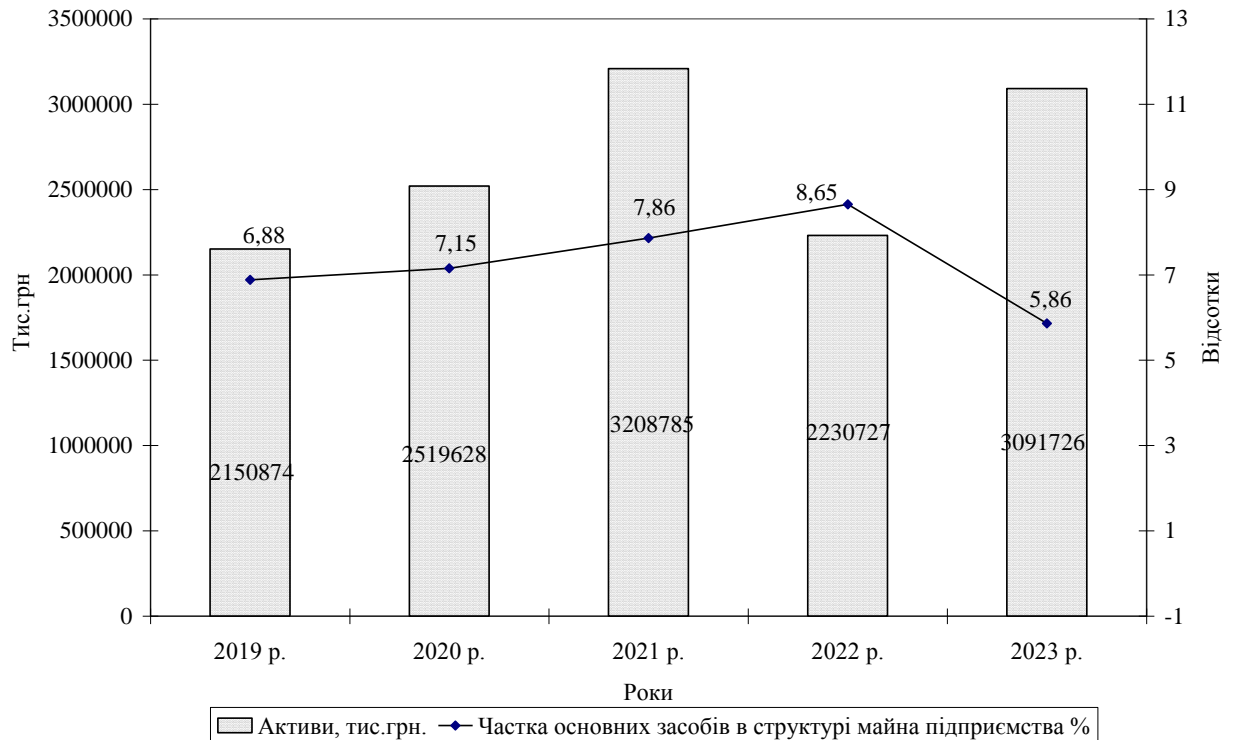


Рис. 2.2. Динаміка частки основних засобів в структурі майна ТОВ «Спектр-Агро»

Частка основних засобів в структурі майна ТОВ «Спектр-Агро» динамічно зростала протягом 2019-2022 рр. в діапазоні 6,88 %– 8,65%, проте в 2023 році відбулось її зниження до рівня 5,86%. Відзначимо низький рівень забезпеченості основними засобами, проте така тенденція пов'язана з дуже великим асортиментом товарів, які реалізує ТОВ «Спектр-Агро», і відповідно значною питомою вагою в структурі витрат саме оборотних активів (товарів, грошових активів, дебіторської заборгованості).

Проаналізуємо рівень прибутковості ТОВ «Спектр-Агро», а саме динаміку суми доходу та прибутку за період 2019-2023рр, що візуалізовано на рис. 2.3.

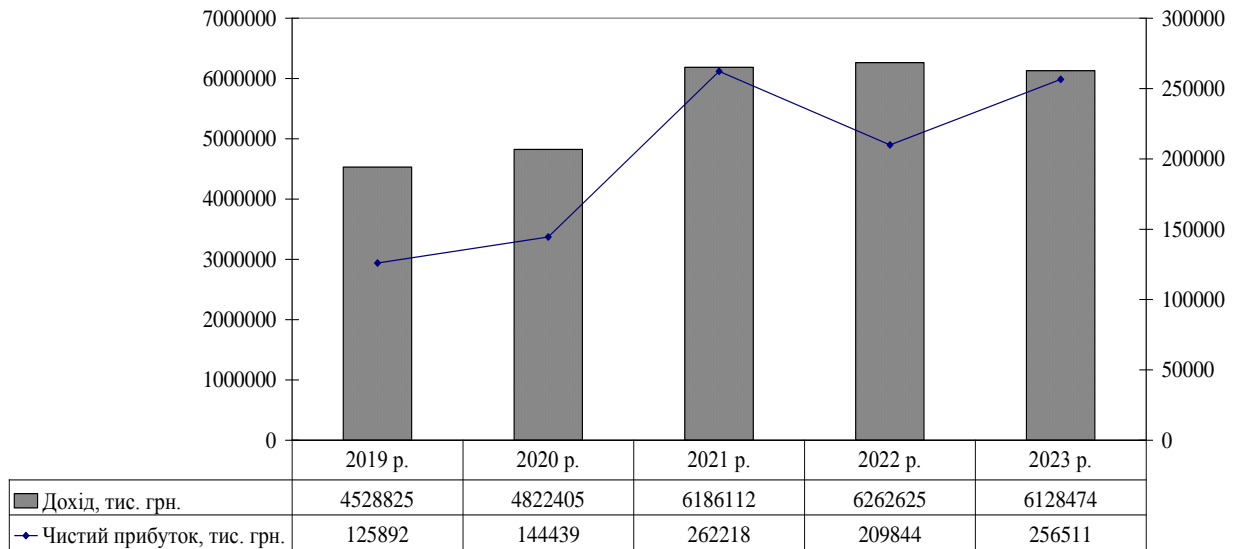


Рис. 2.3. Динаміка показників доходу діяльності та чистого прибутку ТОВ «Спектр-Агро»

Як бачимо з наведеної діаграми, сума чистого прибутку за період 2019-2022рр. має стабільну тенденцію до підвищення, проте в 2023 році цей показник несуттєво зменшився. Вцілому зміна суми доходу за аналізований період становить 35,32%, що в грошовому еквіваленті складає збільшення на 1599 млн.грн. Сума прибутку досягла максимального значення в 2021 році, проте кризові умови бізнесу в 2022 році, а саме повномасштабне вторгнення агресора в Україну, зумовили суттєве падіння показника прибутковості. Суб'єкти вітчизняного підприємництва змогли адаптуватись під кризові умови бізнесу, в тому числі і досліджуване підприємство, адже в 2023 році спостерігається часткова компенсація попереднього падіння рівня прибутковості. Вцілому сума прибутку ТОВ «Спектр-Агро» за аналізований період збільшилась вдвічі.

На рис. 2.4. наведено динаміку показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «Спектр-Агро»

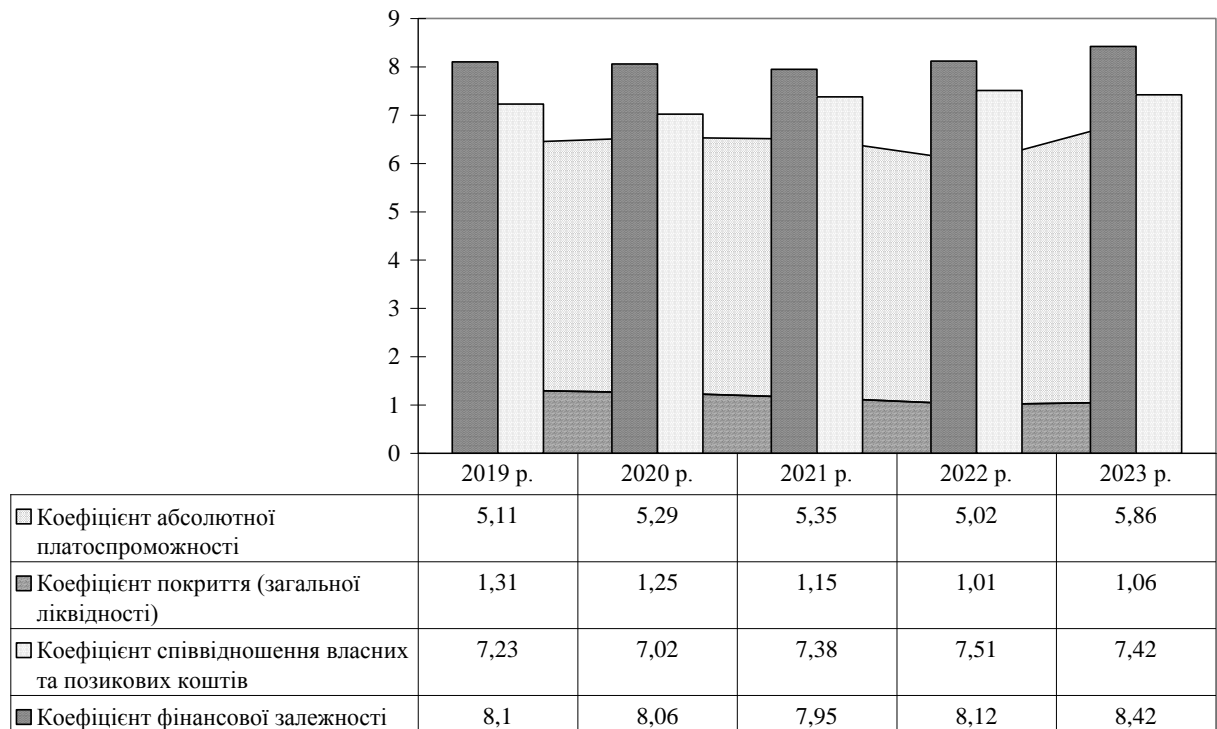


Рис. 2.4. Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «Спектр-Агро»

Як бачимо з рисунку, в цілому коефіцієнт абсолютної платоспроможності має тенденцію до збільшення на фоні несуттєвого зменшення в 2022 році, отже, досліджуване підприємство підвищує свою спроможність в короткостроковій перспективі погасити свою кредиторську заборгованість власними фінансовими ресурсами (найбільш ліквідними активами). Проте тенденція зміни показника покриття є негативною, адже, спостерігаємо постійне його скорочення. Це свідчить про здатність підприємства погасити свої зобов'язання оборотними активами. В досліджуваному підприємстві в структурі оборотних активів переважають товари та техніка, утримувана для продажу, ці активи є менш ліквідними, ніж грошові активи, тому зменшення показника покриття знаходиться в

оберненій залежності від поповнення асортименту товарів ТОВ «Спектр-Агро». Динаміка зміни показника співвідношення власних та позикових коштів є стабільною, що характеризує достатній рівень стійкості у використанні власних та позикових ресурсів.

Таким чином, ТОВ «Спектр-Агро» здійснює діяльність як офіційний дистриб'ютор матеріалів сільськогосподарського призначення, зокрема, насіння, добрив, засобів захисту рослин (гербіцидів, фунгіцидів, інсектицидів) від міжнародних компаній, сільськогосподарської техніки від світових виробників, а також надає агросервісні та консалтингові послуги. Вартість активів ТОВ «Спектр-Агро» за період 2019-2023рр. підвищилась на 43,74%. Зміна суми доходу за аналізований період становить 35,32%, що в грошовому еквіваленті складає збільшення на 1599 млн.грн. Сума прибутку ТОВ «Спектр-Агро» за аналізований період збільшилась вдвічі. Досліджуване підприємство підвищує свою спроможність в короткостроковій перспективі погасити свою кредиторську заборгованість власними фінансовими ресурсами.

2.2. Організаційні аспекти обліку в ТОВ «Спектр-Агро»

В Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» облікову діяльність здійснює бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером. Відповідно до нормативів раціональну кількість працівників облікового апарату можна проаналізувати за формулою:

$$Ч = \frac{T_3}{\Phi} \times K \times K_{\text{кпз}} \quad (2.1),$$

де T_3 - показник загальної трудомісткості облікових робіт за рік, людино-годин;

K - поправочний коефіцієнт залежно від рівня автоматизації облікових робіт.

Визначимо оптимальну чисельність працівників для Дніпропетровського представництва ТОВ «Спектр-Агро»:

$$Ч = \frac{8770}{2080} \times 1,11 \times 1,11 = 5,11 \approx 5$$

Фактична та нормативна чисельність працівників облікового апарату співпадає, тому можемо стверджувати, що наявна чисельність працівників бухгалтерії Дніпропетровського представництва ТОВ «Спектр-Агро» є оптимальною.

В обов'язки бухгалтера процесу реалізації входить:

- формування документального забезпечення реалізації товарів, техніки та надання послуг;
- відображення операцій з реалізації на рахунках синтетичного й аналітичного обліку;
- контроль за рухом товарів та техніки на складах;-
- контроль оплати за реалізовані товари, техніку та надані послуги.

Облік в Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» організовано за допомогою комп'ютерної програми VJet ERP. Ця програма розроблена на основі міжнародної платформи, але адаптована під вимоги українського бізнесу, тому повністю відповідає міжнародним стандартам управління бізнесом. Програма є хмарною, з відповідним рівнем аутентифікації та захисту даних. В контексті процесу реалізації в програмі VJet ERP автоматично здійснюється контроль договірних взаємовідносин та стан оплати за товари та послуги та формуються внутрішні управлінські звіти Cashflow та Balance Sheet.

Для формування та подання податкової звітності в ДПС в Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» використовується програмне рішення М.Е.Дос – це український продукт, який налаштований на відповідність вимогам українського податкового законодавства.

Таким чином, в Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» облікову діяльність здійснює бухгалтерія на чолі з головним

бухгалтером. Наявна чисельність працівників бухгалтерії Дніпропетровського представництва ТОВ «Спектр-Агро» є оптимальною. Облік організовано за допомогою комп'ютерної програми VJet ERP. В контексті процесу реалізації в програмі VJet ERP автоматично здійснюється контроль договірних взаємовідносин та стан оплати за товари та послуги та формуються внутрішні управлінські звіти Cashflow та Balance Sheet. Для формування та подання податкової звітності в ДПС в Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» використовується програмне рішення M.E.Doc.

2.3. Облікове забезпечення процесу реалізації в досліджуваному підприємстві

Для обліку процесу реалізації товарів, техніки та надання консалтингових послуг в ТОВ «Спектр-Агро» в автоматизованій програмі VJet ERP передбачено окрему вкладку Продаж, яка дозволяє створити необхідні первинні документи. Облік ведеться в розрізі покупців та замовників послуг на основі сформованих в бухгалтерській програмі договорів. В зазначеному електронному документі реєструються суттєві аспекти договірних відносин, що матимуть вплив на облік процесу реалізації, зокрема, зазначаються вид товару, техніки чи послуги, їх кількість та ціна, а також (за наявності) елементи програми лояльності у вигляді наданих знижок.

На основі договору в програмі створюється документ, який надається клієнту для оплати товару, техніки чи послуги – Рахунок на оплату. Факт оплати бухгалтер фіксує на основі виписки з банку. В процесі здійснення реалізації товарів формується Видаткова або Товарно-транспортна накладна. В разі реалізації техніки до Видаткової накладної додається Акт приймання –

передачі. Надання консалтингової послуги оформлюється Актом наданих послуг.

ТОВ «Спектр-Агро» є платником податку на додану вартість, тому в процесі реалізації виникнення податкового зобов'язання фіксує в Податковій накладній, яка складається в електронному вигляді і у визначені законодавством терміни реєструється в Єдиному реєстрі податкових накладних.

Всі документи, сформовані в бухгалтерській програмі VJet ERP, автоматично обробляються та формується інформація на рахунках обліку. Для процесу реалізації використовуються наступні бухгалтерські рахунки:

- рахунок 361 – для відображення заборгованості покупців товарів, техніки та замовників послуг;
- рахунок 702 – для відображення доходу від реалізації товару та техніки;
- рахунок 703 – для відображення доходу від надання консалтингових послуг;
- рахунок 902 – для відображення облікової вартості реалізованих товарів та техніки;
- рахунок 903 - для відображення собівартості консалтингових послуг;
- рахунок 281 – для обліку товарів (насіння, добрив, засобів захисту рослин) для реалізації;
- рахунок 286 – для обліку техніки для продажу;
- рахунок 23 – для відображення витрат, пов'язаних з надання консалтингових послуг в розрізі видів послуг.

В контексті вищезазначених рахунків в комп'ютерній програмі в налаштуваннях визначено критерії деталізації інформації (наприклад, на рахунку 361 – в розрізі клієнтів). Узагальнення інформації в бухгалтерській програмі VJet ERP здійснюється за допомогою оборотно-сальдової відомості по рахунку або визначеного субконто.

В бухгалтерській програмі VJet ERP реалізовано можливості управлінського обліку, зокрема, контроль за залишками товарів, техніки, контроль оплати реалізованих товарів, техніки та послуг, формування оперативних звітів щодо обсягів реалізації, в тому числі в розрізі покупців, замовників, відповідальних осіб тощо. Доступ до бухгалтерської інформації мають топ – менеджери компанії для аналітичних процедур для потреб прийняття управлінських рішень. В контексті процесу реалізації в програмі VJet ERP автоматично здійснюється контроль договірних взаємовідносин та стан оплати за товари та послуги та формуються внутрішні управлінські звіти Cashflow та Balance Sheet.

Таким чином, для обліку процесу реалізації товарів, техніки та надання консалтингових послуг в ТОВ «Спектр-Агро» в автоматизованій програмі VJet ERP передбачено окрему вкладку Продаж, яка дозволяє створити необхідні первинні документи. Облік ведеться в розрізі покупців та замовників послуг на основі сформованих в бухгалтерській програмі договорів. В процесі здійснення реалізації товарів формується Видаткова або Товарно-транспортна накладна. Надання консалтингової послуги оформлюється Актом наданих послуг. Узагальнення інформації в бухгалтерській програмі VJet ERP здійснюється за допомогою оборотно-сальдової відомості по рахунку або визначеного субконто. В бухгалтерській програмі VJet ERP реалізовано можливості управлінського обліку, зокрема, контроль за залишками товарів, техніки, контроль оплати реалізованих товарів, техніки та послуг, формування оперативних звітів щодо обсягів реалізації, в тому числі в розрізі покупців, замовників, відповідальних осіб тощо.

2.4. Напрямки удосконалення обліку процесу реалізації на підприємстві

Облік процесу реалізації на підприємстві має забезпечувати прозорість та стабільність реалізаційної діяльності. Удосконалення обліку покликано підвищити ефективність бізнесу підприємства завдяки виконанню договірних зобов'язань та клієнтоорієнтованості, водночас важливим є аналіз виконання заборгованості клієнтів за реалізований товар та послуги. Вважаємо доцільним запропонувати до інтеграції в бухгалтерську програму спеціальної Відомості обліку виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації, наведену в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Відомість обліку виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації

Договір - № і дата	Сума за догово- ром, тис.грн.	Заборгованість за реалізований товар/послуги			Погашення заборгованості		Залишок заборгова- ності, тис.грн.
		Дата відванта- ження	Предо- плата, тис.грн	Сума відванта- ження, тис.грн.	Дата	Сума, тис.грн	
№45 від 01.10.20 24р.	50000	05.10.2024 р.	-	50000	10.10.20 24р.	50000	-

Як бачимо з таблиці 2.1., запропонована відомість містить інформацію щодо виконання договірних зобов'язань обома сторонами – і досліджуваним підприємством, яке реалізує товар чи техніку, і бізнес-партнером – покупцем товарів та послуг. Пропонована Відомість обліку виконання договірних взаємовідносин дає можливість уникнути ризиків невиконання зобов'язань, зокрема, недопоставки товару, техніки чи невиконання послуги, а також прострочення оплати покупцями. В документі передбачено деталізацію актуальних договорів на поставку товару чи виконання послуг, терміни виконання та фінансові аспекти, що дозволяє проконтролювати виконання

умов договору та уникнути юридичних спорів з партнерами, а також ефективно планувати свої фінансові та матеріальні ресурси з огляду на терміни виконання договірних зобов'язань. Аналіз інформації щодо погашення заборгованості дає можливість оцінити надійність та добросовісність клієнтів для побудови взаємовідносин в майбутньому, а також розробити заходи для запобігання ризиками невиконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації.

Облік процесу реалізації є важливим інструментом для прийняття управлінських рішень, тому побудова управлінського обліку виступає одним з пріоритетів зміцнення фінансової стабільності підприємства. Пропонуємо для потреб управління здійснювати ABC – аналізу покупців товарів та замовників послуг, що стане основою пропонованого управлінського звіту з реалізації товарів та послуг, наведеного в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Управлінський звіт з реалізації товарів та послуг
за результатами ABC - аналізу

Покупець/замовник	Дохід від реалізації товару/послуг, тис. грн	Питома вага доходу від реалізації товару/послуг, %	Накопичена доля доходу від реалізації товару/послуг, %	Група покупця/замовника
СТОВ "Скіф"	1072483,0	17,50%	17,50%	А
ТОВ "Ольга"	1035712,1	16,90%	34,40%	А
ФСП "Ковпаківець"	907014,2	14,80%	49,20%	А
ТОВ "Агро-форте"	600590,5	9,80%	59,00%	А
СТОВ "Перемога"	759930,8	12,40%	71,40%	А
ТОВ "Колос"	717031,5	11,70%	83,10%	В
ПАТ "Аркадія"	411833,5	6,72%	89,82%	В
ТОВ "Україна"	343194,5	5,60%	95,42%	С
ТОВ "Астра-Агро"	280684,1	4,58%	100,00%	С

Запропонований управлінський звіт забезпечить інформацією менеджерів збуту для оптимізації процесу управління в контексті розробки маркетингової політики та програм лояльності для окремих покупців товарів та замовників послуг. Візуалізація управлінського звіту з реалізації товарів та послуг за результатами ABC – аналізу наведена на рис. 2.5.

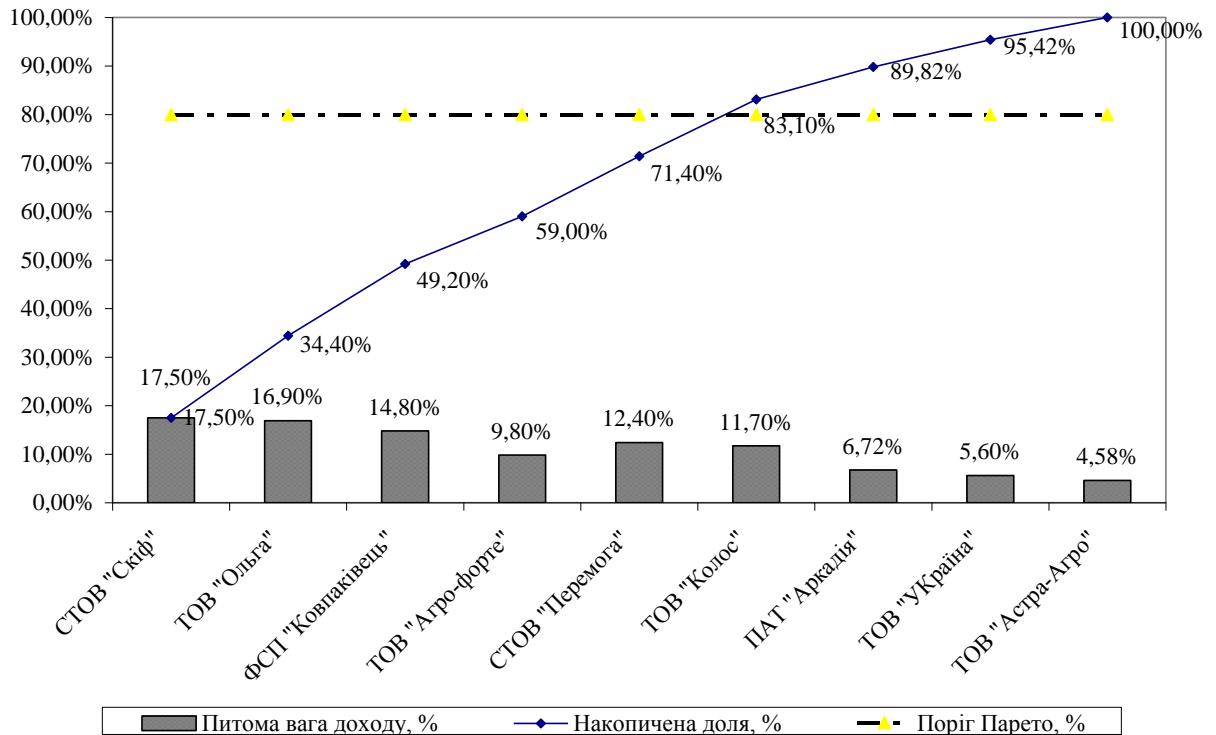


Рис. 2.5. Візуалізація управлінського звіту з реалізації товарів та послуг за результатами ABC – аналізу

Візуалізація порогу Парето дозволяє сконцентрувати зусилля менеджерів на бізнес-партнерах групи А, що передбачає індивідуалізацію взаємовідносин, найкращий сервіс, ексклюзивні пропозиції та суттєві аспекти програми лояльності. Для покупців та замовників групи В доцільним є розробка пропозицій для стимулювання їх активності щодо взаємовідносин з підприємством, тоді як для партнерів групи С можна розглянути скорочення витрат на обслуговування. Застосування управлінської звітності з процесу реалізації дозволяє аналізувати тенденції зміни активності покупців та замовників та приймати своєчасні та обгрунтовані рішення щодо покращення реалізаційної діяльності.

Таким чином, удосконалення обліку покликано підвищити ефективність бізнесу, в основі чого є виконання договірних взаємовідносин та клієнтоорієнтованість. Вважаємо доцільним запропонувати до інтеграції в бухгалтерську програму спеціальної Відомості обліку виконання договірних

взаємовідносин в процесі реалізації, яка дозволяє уникнути ризиків невиконання зобов'язань, прострочення оплати покупцями, проконтролювати виконання умов договору та уникнути юридичних спорів з партнерами, ефективно планувати свої фінансові та матеріальні ресурси з огляду на терміни виконання договірних зобов'язань, оцінити надійність та добросовісність клієнтів для побудови взаємовідносин в майбутньому. Пропонуємо для потреб управління здійснювати ABC – аналізу покупців товарів та замовників послуг, що стане основою пропонованого управлінського звіту з реалізації товарів та послуг та забезпечить інформацією менеджерів збуту для оптимізації процесу управління в контексті розробки маркетингової політики та програм лояльності для окремих покупців товарів та замовників послуг.

Висновки до розділу 2

1. Товариство з обмеженою відповідальністю «Спектр-Агро» є сучасним українським підприємством, яке пропонує для українських аграріїв товари високої якості та послуги на основі інноваційного підходу. Компанія з 2009 року здійснює діяльність як офіційний дистриб'ютор матеріалів сільськогосподарського призначення, зокрема, насіння, добрив, засобів захисту рослин (гербіцидів, фунгіцидів, інсектицидів) від міжнародних компаній Bayer, Syngenta, BASF, DuPont, а також сільськогосподарської техніки від світових виробників HARDI, Kocklering, Deutz-Fahr, MADARA, Dieci, SOLA, QUIVOGNE. Окрім продажу товарів, важливим напрямком діяльності ТОВ «Спектр-Агро» є агросервісні та консалтингові послуги. ТОВ «Спектр-Агро» пропагує місію щодо побудови ефективного аграрного бізнесу в країні завдяки впровадженню високотехнологічних інновацій, високоякісної сировини, зменшенню негативного екологічного впливу завдяки збалансованим агротехнологіям вирощування сільськогосподарських культур.

2. Вартість активів ТОВ «Спектр-Агро» за період 2019-2023рр. підвищилась на 43,74%. Частка основних засобів в структурі майна ТОВ «Спектр-Агро» коливається в діапазоні 5,86 %– 8,65%. Зміна суми доходу за аналізований період становить 35,32%, що в грошовому еквіваленті складає збільшення на 1599 млн.грн. Сума прибутку ТОВ «Спектр-Агро» за аналізований період збільшилась вдвічі. Досліджуване підприємство підвищує свою спроможність в короткостроковій перспективі погасити свою кредиторську заборгованість власними фінансовими ресурсами (найбільш ліквідними активами). Динаміка зміни показника співвідношення власних та позикових коштів є стабільною, що характеризує достатній рівень стійкості у використанні власних та позикових ресурсів.

3. В Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» облікову діяльність здійснює бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером. Наявна чисельність працівників бухгалтерії Дніпропетровського представництва ТОВ «Спектр-Агро» є оптимальною. Облік організовано за допомогою комп'ютерної програми VJet ERP. В контексті процесу реалізації в програмі VJet ERP автоматично здійснюється контроль договірних взаємовідносин та стан оплати за товари та послуги та формуються внутрішні управлінські звіти Cashflow та Balance Sheet. Для формування та подання податкової звітності в ДПС в Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» використовується програмне рішення М.Е.Дос.

4. Для обліку процесу реалізації товарів, техніки та надання консалтингових послуг в ТОВ «Спектр-Агро» в автоматизованій програмі VJet ERP передбачено окрему вкладку Продаж, яка дозволяє створити необхідні первинні документи. Облік ведеться в розрізі покупців та замовників послуг на основі сформованих в бухгалтерській програмі договорів. В процесі здійснення реалізації товарів формується Видаткова або Товарно-транспортна накладна. Надання консалтингової послуги оформлюється Актом наданих послуг. Узагальнення інформації в бухгалтерській програмі VJet ERP здійснюється за допомогою оборотно-сальдової відомості по рахунку або визначеного субконто. В бухгалтерській

програмі VJet ERP реалізовано можливості управлінського обліку, зокрема, контроль за залишками товарів, техніки, контроль оплати реалізованих товарів, техніки та послуг, формування оперативних звітів щодо обсягів реалізації, в тому числі в розрізі покупців, замовників, відповідальних осіб тощо.

5. Удосконалення обліку покликане підвищити ефективність бізнесу підприємства завдяки виконанню договірних зобов'язань та клієнтоорієнтованості, водночас важливим є аналіз виконання заборгованості клієнтів за реалізований товар та послуги. Вважаємо доцільним запропонувати до інтеграції в бухгалтерську програму спеціальної Відомості обліку виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації. В документі передбачено деталізацію актуальних договорів на поставку товару чи виконання послуг, терміни виконання та фінансові аспекти, що дозволяє уникнути ризиків невиконання зобов'язань, зокрема, недопоставки товару, техніки чи невиконання послуги, а також прострочення оплати покупцями, проконтролювати виконання умов договору та уникнути юридичних спорів з партнерами, ефективно планувати свої фінансові та матеріальні ресурси з огляду на терміни виконання договірних зобов'язань, оцінити надійність та добросовісність клієнтів для побудови взаємовідносин в майбутньому.

6. Облік процесу реалізації є важливим інструментом для прийняття управлінських рішень, тому побудова управлінського обліку виступає одним з пріоритетів зміцнення фінансової стабільності підприємства. Пропонуємо для потреб управління здійснювати ABC – аналізу покупців товарів та замовників послуг, що стане основою пропонованого управлінського звіту з реалізації товарів та послуг. Запропонований управлінський звіт забезпечить інформацією менеджерів збуту для оптимізації процесу управління процесом реалізації й покращення реалізаційної діяльності в контексті аналізу тенденцій зміни активності покупців й замовників, розробки маркетингової політики та програм лояльності для окремих покупців товарів та замовників послуг.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Аналітичний інструментарій системи контролю процесу реалізації в ТОВ «Спектр-Агро»

Аналітичний інструментарій забезпечує ефективність та своєчасність контролю процесу реалізації. Вчені Синькевич Н. та Краузе О. відзначають, що «здійснення оперативного та якісного економічного аналізу є надзвичайно важливим з огляду на виявлення й попередження критичних станів, виявлення резервів розвитку та контролю якості проваджуваної діяльності» [46]. погоджуємось з думкою вчених, що «ефективність управління суб'єкта господарювання залежить в першу чергу від якості проведення аналітичного дослідження, яке дозволить визначити сильні та слабкі сторони його діяльності» [46].

Вчені Сафарова А.Т. та Корольчук І.Р. відзначають, що «реалізація продукції є сполучною ланкою між виробником і споживачем, саме тому аналізу обсягів реалізації готової продукції приділяється велика увага» [45]. Фахівчині Правдюк Н. Л. та Кожухар В. В. під аналітичним забезпеченням управління процесом реалізації розуміють «систему збору, накопичення, узагальнення даних, що дають змогу забезпечити і сформувати інформаційне середовище для прийняття управлінських рішень щодо каналів, обсягу та умов реалізації продукції» [36]. Підтримуємо думку фахівців Кравченко М.В., Даценко А.Є. та Золотаренко Ю.В., що процес ефективного управління процесом реалізації передбачає аналіз «збутового потенціалу, рентабельності товарної продукції за каналами реалізації, оцінки рівня та динаміки наповнення ринку сільськогосподарської продукції, вивчення попиту, аналізу цінової політики конкурентів, дослідження загальноекономічних тенденцій» [16].

Вчені Візіренко С.В. та Шуляк С.А. акцентують увагу на меті аналізу процесу реалізації як «обґрунтуванні управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів продажу, зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, розширення його частки, в результаті чого зростають фінансові результати» [4]. Фахівці Радева О.Г. та Грінченко А.Ю. розширюють мету аналізу «збільшенням обсягів реалізації рентабельної продукції шляхом розширення частки ринку й отримання максимального прибутку; викриття найефективніших шляхів збільшення обсягу випуску і поліпшення її якості» [42].

Вчені Сафарова А.Т. та Корольчук І.Р. наголошують, що для потреб оптимізації управлінських рішень «існує потреба в одержанні найбільш точної та аналітичної інформації для оперативного реагування на зміни в обсягах реалізації продукції, на зміни в цінах на продукцію тощо» [45]. Вчені Радева О.Г. та Грінченко А.Ю. підсумовують, що «кожне підприємство повинно аналізувати, визначати та збалансовувати обсяги виробництва і реалізації продукції» [42].

Проаналізуємо ділову активність реалізаційної діяльності досліджуваного ТОВ «Спектр-Агро». На рис. 3.1 наведено динаміку структури доходу від реалізації в ТОВ «Спектр-Агро» за період 2019-2023рр. Як бачимо з рисунку, в структурі доходів приблизно однакову частку складають доходи від реалізації насіння, добрив, засобів захисту рослин (питома вага коливається в діапазоні 45,85% - 49,74%) та доходи від реалізації техніки (питома вага коливається в діапазоні 40,78% - 43,38%). Реалізація товарів та техніки є основним джерелом прибутку ТОВ «Спектр-Агро», тоді як питома вага доходу від надання консалтингових послуг коливається за аналізований період в діапазоні 8,66% - 12,59%. Тенденція зміни частки окремого виду доходу ТОВ «Спектр-Агро» є нестабільною, коливання є динамічними, проте несуттєвими – зміни складають приблизно 2-5 в.п. Максимальна питома вага доходу від реалізації насіння, добрив, засобів захисту рослин досягнута в 2023 р., доходу від реалізації техніки – в

2021 р., доходу від надання консалтингових послуг – в 2020 р. На такі тенденції впливають певною мірою зовнішні чинники бізнес-середовища, зокрема, повномасштабна війна в країні, близькість окремих представництв до прифронтових зон, зменшення фінансових спроможностей клієнтів тощо.

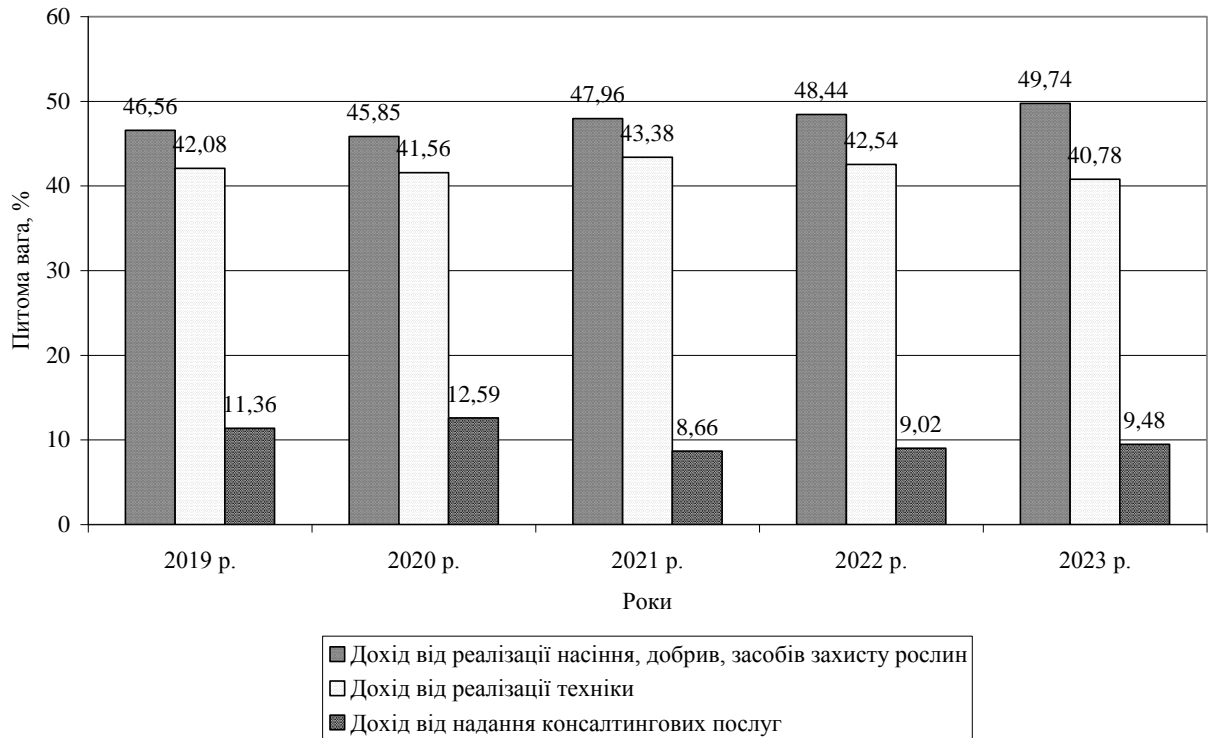


Рис. 3.1. Динаміка структури доходу від реалізації в ТОВ «Спектр-Агро»

Важливою складовою аналізу процесу реалізації є визначення показників ділової активності в контексті збуту товарів. На думку фахівців Єгорової О. В., Дорогань-Писаренко Л. О. та Тютюнник Ю. М., «в процесі аналізу проводиться співставлення темпів зміни прибутку, виручки та активів. Оптимальним вважається співвідношення, що у світовій практиці одержало назву «золоте правило економіки»» [8]. Зокрема, темпи зростання прибутку мають бути швидшим за темпи зростання виручки від реалізації, які своєю чергою мають перевищувати темпи зростання активів і бути вище 100%. Така тенденція свідчить про «збільшення обсягів виробництва та

реалізації продукції, зміцнення матеріально-технічної бази реалізаційної діяльності, її модернізацію, підвищення рівня використання ресурсного потенціалу, позитивну динаміку результатів реалізації продукції» [8]. На рис. 3.2. наведено динаміку показників реалізаційної активності ТОВ «Спектр-Агро» у вигляді співвідношення ланцюгових темпів зростання темпів зростання прибутку, виручки від реалізації та активів за період 2019 – 2023рр.

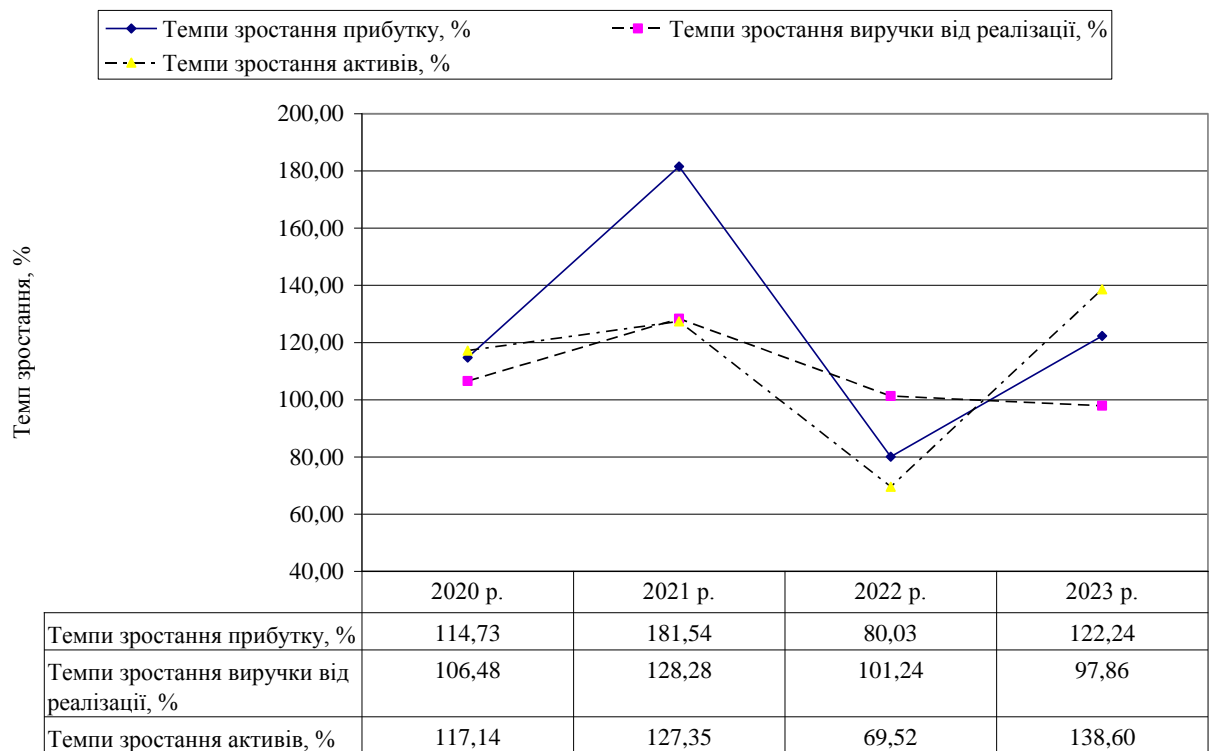


Рис. 3.2. Динаміка показників реалізаційної активності ТОВ «Спектр-Агро»

Як бачимо з наведеного рисунку, темпи зростання активів в цілому вище 100%, окрім 2022 року. Вважаємо, що зазначена тенденція на початку повномасштабного вторгнення не відображає об'єктивно сутність значення аналізованого показника, оскільки бізнес в цей рік перебував в кризових умовах, проте в 2023 році вже спостерігається швидка адаптація до воєнних

умов бізнесу. Отже, перевищення темпів зростання активів над нормативним значенням 100% означає зростання економічного потенціалу підприємства.

Вцілому (за виключенням 2022 року) темпи зростання прибутку є вищими порівняно з темпами зростання виручки від реалізації, що є результатом зниження витрат на реалізацію. Перевищення темпів зростання виручки від реалізації над темпами зростання активів є в окремих роках – в 2021 р. та 2022 р., проте в інших періодах цієї тенденції не спостерігається, отже, підприємству потрібно оптимізувати ефективність використання майнового потенціалу.

Таким чином, аналітичний інструментарій забезпечує ефективність та своєчасність контролю процесу реалізації. Важливою складовою аналізу процесу реалізації є визначення показників ділової активності в контексті збуту товарів. В структурі доходів ТОВ «Спектр-Агро» приблизно однакову частку складають доходи від реалізації насіння, добрив, засобів захисту рослин (питома вага коливається в діапазоні 45,85% - 49,74%) та доходи від реалізації техніки (питома вага коливається в діапазоні 40,78% - 43,38%). Перевищення темпів зростання активів ТОВ «Спектр-Агро» над нормативним значенням 100% означає зростання економічного потенціалу підприємства. Нестабільна динаміка зміни темпів зростання виручки від реалізації та темпів зростання активів свідчить про необхідність оптимізації використання майнового потенціалу підприємства.

3.2. Стан контролю процесу реалізації в досліджуваному підприємстві

Контроль в досліджуваному підприємстві здійснюється як з боку фіскальних органів, так і для задоволення потреб керівництва, в тому числі в частині формування об'єктивних показників фінансової звітності.

ТОВ «Спектр-Агро» є платником податку на додану вартість, тому в процесі реалізації товарів, техніки, послуг формує податкову накладну, в якій

фіксує своє податкове зобов'язання. Відповідно до законодавства податкова накладна формується в електронному вигляді та у визначений термін реєструється в Єдиному реєстрі податкових накладних. ДФС контролює терміни реєстрації податкових накладних в ЄРПН, в разі порушення термінів передбачено штрафні санкції. Також ДФС перевіряє кожну операцію з реалізації товарів, техніки та послуг в контексті Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [40] на реальність та законність, в разі невідповідності оформлених податкових накладних вимогам законодавства здійснюється їх блокування. Також ДФС контролює показники звітності з податку на додану вартість в частині термінів здачі та правильності визначених показників.

Дохід від реалізації товарів, техніки та послуг є важливим чинником фінансового результату діяльності ТОВ «Спектр-Агро», собівартість реалізованих товарів, техніки та послуг також впливає на рівень прибутку, тому ДФС контролює зазначені показники в контексті правильності визначення податку на прибуток підприємства. Звітність з одержаних фінансових результатів підприємства, в тому числі від реалізації товарів, техніки та послуг, перевіряється фахівцями ДФС в частині термінів здачі та правильності визначених показників.

Не менш важливим на підприємстві є система внутрішнього контролю. В ТОВ «Спектр-Агро» контролюється виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації товарів, техніки та послуг, зокрема, терміни відвантаження, обсяги відвантаження, якість наданих послуг тощо. Не менш ретельно контролюється факт погашення заборгованості покупців, зокрема, термінів та повноти оплати.

Також бухгалтером перед складанням фінансової звітності ініціюється інвентаризація наявних залишків товарів та техніки на підприємстві, а також взаємозвірка заборгованості з покупцями товарів, техніки та замовниками

консалтингових послуг. В ТОВ «Спектр-Агро» відповідним наказом керівника затверджено склад інвентаризаційної комісії та графік проведення інвентаризації.

Таким чином, контроль в досліджуваному підприємстві здійснюється як з боку фіскальних органів, так і для задоволення потреб керівництва, в тому числі в частині формування об'єктивних показників фінансової звітності. ДФС перевіряє кожен операцію з реалізації товарів, техніки та послуг на реальність та законність, контролює терміни реєстрації податкових накладних в ЄРПН, показники звітності з податку на додану вартість в частині термінів здачі та правильності визначення. В ТОВ «Спектр-Агро» контролюється виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації товарів, техніки та послуг, зокрема, терміни відвантаження, обсяги відвантаження, якість наданих послуг тощо. Не менш ретельно контролюється факт погашення заборгованості покупців, зокрема, термінів та повноти оплати. Перед складанням фінансової звітності проводиться інвентаризація наявних залишків товарів та техніки на підприємстві, а також взаємозвірка заборгованості з покупцями товарів, техніки та замовниками консалтингових послуг.

3.3. Напрямки удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві

Процес реалізації на підприємстві має бути прибутковим, тому висвітлення інформації щодо результатів реалізації має бути прозорим, точним та своєчасним. Контроль має стати інструментом для ефективного досягнення стратегічних цілей та сталого розвитку підприємства. Вважаємо доцільним впровадження комплексного підходу до контролю процесу реалізації на підприємстві, що містить інноваційний підхід, передбачає організаційні зміни та якісний людський ресурс. Концептуальну модель

системного контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві узагальнено на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Концептуальна модель системного контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві

Діджиталізація системи контролю передбачає впровадження спеціалізованих автоматизованих систем управління з відповідним аналітичним інструментарієм, управлінських звітів щодо реалізації товарів, техніки та послуг. Цей інструмент дозволяє уникнути суттєвих помилок та дасть можливість оперативного доступу менеджерів до інформаційного ресурсу підприємства. Оптимізація комунікаційних взаємозв'язків

передбачає визначення відповідальних осіб з виокремленням кола відповідальності, періодичні обговорення результатів контролю, проблемних ситуацій та напрямків їх вирішення, використання спільних комунікаційних платформ обміну думками, інформацією та спільної роботи.

Впровадження системного контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві передбачає постійне підвищення кваліфікації працівників в частині проведення регулярних тренінгів для персоналу щодо інноваційних технологій в аналізі та контролі, мотивацію персоналу в застосуванні інновацій завдяки системі заохочень та винагороди. Управління ризиками являє собою передчасне виявлення загроз, аналіз низьких показників реалізаційної діяльності, розробку заходів адаптації до кризових бізнес-умов. Для підвищення ефективності контрольних процедур доцільним є залучення бізнес-партнерів, зокрема, опитування клієнтів щодо рівня задоволеності для розробки відповідних рішень, визначення потреб для адаптації асортименту пропонованих товарів та послуг.

Для внутрішнього контролю важливим є послідовність та комплексність питань, які мають охоплювати контрольні процедури. Тестовий контроль дає можливість оцінити ефективність контрольних процедур в процесі моніторингу реалізації товарів, техніки та послуг, виявити слабкі місця в маркетинговій політиці, визначити якісні показники реалізаційної діяльності та розробити напрямки удосконалення збутової політики задля досягнення сталого економічного розвитку підприємства. Перелік пропонованих питань в процесі контролю реалізації на підприємстві наведено в таблиці 3.3 у вигляді тесту внутрішнього контролю. Зазначений методичний підхід забезпечує реалізацію принципів системності та комплексності контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві. Пропонований тест внутрішнього контролю можна коригувати в процесі адаптації до зміни зовнішнього бізнес-середовища та відповідно до потреб менеджерів, керівників та клієнтів підприємства.

Таблиця 3.3

Пропонований тест контролю процесу реалізації на підприємстві

№ з\п	Питання	Варіанти відповіді			Примітки
		Так	Ні	Інформація відсутня	
1	Чи аналізується структура доходу від реалізації товарів, техніки та консалтингових послуг?		+		
2	Чи контролюється виконання договірних взаємовідносин в частині термінів відвантаження, обсягів відвантаження, якості наданих послуг тощо?	+			
3	Чи контролюється факт погашення заборгованості покупців, зокрема, термінів та повноти оплати?	+			
4	Чи контролюється сума наданих дисконтів покупцям?		+		
5	Чи проводиться інвентаризація наявних залишків товарів та техніки на підприємстві?	+			
6.	Чи проводиться взаємозвірка заборгованості з покупцями товарів, техніки та замовниками консалтингових послуг?	+			
6	Чи розроблений Наказ про облікову політику підприємства?	+			Визначено засади визнання доходу від реалізації
7	Чи були факти блокування ПН в процесі реалізації?	+			
8	Чи були випадки претензійної роботи щодо виконання умов договору про реалізацію?			+	

Ефективний внутрішній контроль покликаний виявити системні недоліки в організації реалізаційної діяльності та моніторингу ефективності процесу реалізації на підприємстві. Для узагальнення результатів контролю пропонується формувати спеціальний документ «Перелік виявлених порушень в процесі реалізації на підприємстві», наведений в таблиці 3.3. Зазначений документ дасть можливість проаналізувати слабкі місця реалізаційної діяльності підприємства, визначити причини допущення

помилки та порушень, розробити заходи щодо їх усунення та попередження в майбутньому.

Таблиця 3.3

Перелік виявлених порушень в процесі реалізації на підприємстві

Порушення	Метод контролю	Доказ контролера	Оцінка порушення, грн	Примітка	Рішення
Недостатня оплата покупцем (договір №45 від 15.09.24р.	Взаємозвірка заборгованостей	Рахунок № 25 від 25.09.24р., ТТН № 85 від 10.10.24р.	Недоплата в розмірі 30000 грн	-	Претензійна робота

Таким чином, контроль має стати інструментом для ефективного досягнення стратегічних цілей та сталого розвитку підприємства. Вважаємо доцільним впровадження комплексного підходу до контролю процесу реалізації на підприємстві, що містить інноваційний підхід, передбачає організаційні зміни та якісний людський ресурс. Запропонований Тест внутрішнього контролю дає можливість оцінити ефективність контрольних процедур в процесі моніторингу реалізації товарів, техніки та послуг, виявити слабкі місця в маркетинговій політиці, визначити якісні показники реалізаційної діяльності та розробити напрямки удосконалення збутової політики. Пропонований документ «Перелік виявлених порушень в процесі реалізації на підприємстві» дає можливість проаналізувати слабкі місця реалізаційної діяльності підприємства, визначити причини допущення помилок та порушень, розробити заходи щодо їх усунення та попередження в майбутньому.

Висновки до розділу 3

1. Аналітичний інструментарій забезпечує ефективність та своєчасність контролю процесу реалізації. Важливою складовою аналізу процесу реалізації є визначення показників ділової активності в контексті збуту товарів. В структурі доходів ТОВ «Спектр-Агро» приблизно однакову частку складають доходи від реалізації насіння, добрив, засобів захисту рослин (питома вага коливається в діапазоні 45,85% - 49,74%) та доходи від реалізації техніки (питома вага коливається в діапазоні 40,78% - 43,38%). Перевищення темпів зростання активів ТОВ «Спектр-Агро» над нормативним значенням 100% означає зростання економічного потенціалу підприємства. Нестабільна динаміка зміни темпів зростання виручки від реалізації та темпів зростання активів свідчить про необхідність оптимізації використання майнового потенціалу підприємства.

2. Контроль в досліджуваному підприємстві здійснюється як з боку фіскальних органів, так і для задоволення потреб керівництва, в тому числі в частині формування об'єктивних показників фінансової звітності. ДФС перевіряє кожну операцію з реалізації товарів, техніки та послуг на реальність та законність, контролює терміни реєстрації податкових накладних в ЄРПН, показники звітності з податку на додану вартість в частині термінів здачі та правильності визначення. В ТОВ «Спектр-Агро» контролюється виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації товарів, техніки та послуг, зокрема, терміни відвантаження, обсяги відвантаження, якість наданих послуг тощо. Не менш ретельно контролюється факт погашення заборгованості покупців, зокрема, термінів та повноти оплати. Перед складанням фінансової звітності проводиться інвентаризація наявних залишків товарів та техніки на підприємстві, а також взаємозвірка заборгованості з покупцями товарів, техніки та замовниками консалтингових послуг.

3. Контроль має стати інструментом для ефективного досягнення стратегічних цілей та сталого розвитку підприємства. Вважаємо доцільним впровадження комплексного підходу до контролю процесу реалізації на підприємстві, що містить інноваційний підхід, передбачає організаційні зміни та якісний людський ресурс. В кваліфікаційній роботі запропоновано концептуальну модель системного контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві, заснованої на діджиталізації системи контролю, оптимізації комунікаційних взаємозв'язків, підвищенні кваліфікації працівників, управлінні ризиками та залученні бізнес-партнерів.

4. Тестовий контроль дає можливість оцінити ефективність контрольних процедур в процесі моніторингу реалізації товарів, техніки та послуг, виявити слабкі місця в маркетинговій політиці, визначити якісні показники реалізаційної діяльності та розробити напрямки удосконалення збутової політики задля досягнення сталого економічного розвитку підприємства. В кваліфікаційній роботі наведено перелік пропонованих питань в процесі контролю реалізації на підприємстві у вигляді тесту внутрішнього контролю. Зазначений методичний підхід забезпечує реалізацію принципів системності та комплексності контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві.

5. Ефективний внутрішній контроль покликаний виявити системні недоліки в організації реалізаційної діяльності та моніторингу ефективності процесу реалізації на підприємстві. В кваліфікаційній роботі запропоновано до використання спеціальний документ для узагальнення результатів контролю «Перелік виявлених порушень в процесу реалізації на підприємстві». Зазначений документ дасть можливість проаналізувати слабкі місця реалізаційної діяльності підприємства, визначити причини допущення помилок та порушень, розробити заходи щодо їх усунення та попередження в майбутньому.

ВИСНОВКИ

1. Процес реалізації являє собою комплекс дій суб'єкта підприємництва, які забезпечують для виробника трансформацію готової продукції в грошові активи, що уособлюють в собі повернення вкладених коштів та фінансову можливість вкладати отримані фінансові ресурси в новий виробничий процес. Процес реалізації є основним джерелом доходу суб'єкта підприємництва, забезпечує обіг капіталу підприємства, виступає інструментом взаємодії з ринковим середовищем та виконує в суспільстві соціально-економічну функцію. Цей процес виступає важливою складовою діяльності бізнес-суб'єкта в контексті отримання прибутку, економічного розвитку та фінансової стабільності.

2. Облік та аналіз процесу реалізації відіграє важливе місце в системі управління підприємством. Обліково – аналітичне забезпечення процесу реалізації виступає основою для контрольних заходів, що дасть впевненість в об'єктивності інформаційного ресурсу, адже точність облікових даних є передумовою для якісного ретроспективного аналізу, планування та прогнозування стратегії сталого розвитку бізнесу, а також прийняття обґрунтованих управлінських рішень для підвищення ефективності процесу реалізації та мінімізації ризиків збуту продукції. Обліковий ресурс стає інформаційним підґрунтям для аналітичного забезпечення системи управління на підприємстві в поєднанні з контрольними процедурами, що в комплексі забезпечить ефективність діяльності, фінансову стабільність, економічний розвиток та досягнення стратегічної мети бізнесу.

3. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві забезпечує дотримання комплексу вимог щодо бізнес-відносин з партнерами та клієнтами, порядку документального оформлення й облікового відображення операцій, пов'язаних з реалізацією продукції, товарів, робіт та послуг на підприємстві, а також контролю бізнес-процесів.

Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації включає в себе відповідні законодавчі документи для всіх суб'єктів підприємництва та локальні нормативні акти, розроблені на окремому підприємстві з врахуванням особливостей бізнесу. Дотримання вимог та норм регламентуючих актів сприятиме зниженню ризиків податкових санкцій, обґрунтованості показників фінансової звітності, ефективному менеджменту процесу реалізації, взаємовигідній співпраці з клієнтами, підвищенню ділової активності та фінансової стабільності суб'єкта підприємництва.

4. ТОВ «Спектр-Агро» здійснює діяльність як офіційний дистриб'ютор матеріалів сільськогосподарського призначення, зокрема, насіння, добрив, засобів захисту рослин (гербіцидів, фунгіцидів, інсектицидів) від міжнародних компаній, сільськогосподарської техніки від світових виробників, а також надає агросервісні та консалтингові послуги. Вартість активів ТОВ «Спектр-Агро» за період 2019-2023рр. підвищилась на 43,74%. Зміна суми доходу за аналізований період становить 35,32%, що в грошовому еквіваленті складає збільшення на 1599 млн.грн. Сума прибутку ТОВ «Спектр-Агро» за аналізований період збільшилась вдвічі. Досліджуване підприємство підвищує свою спроможність в короткостроковій перспективі погасити свою кредиторську заборгованість власними фінансовими ресурсами.

5. В Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» облікову діяльність здійснює бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером. Наявна чисельність працівників бухгалтерії Дніпропетровського представництва ТОВ «Спектр-Агро» є оптимальною. Облік організовано за допомогою комп'ютерної програми VJet ERP. В контексті процесу реалізації в програмі VJet ERP автоматично здійснюється контроль договірних взаємовідносин та стан оплати за товари та послуги та формуються внутрішні управлінські звіти Cashflow та Balance Sheet. Для формування та подання податкової звітності в

ДПС в Дніпропетровському представництві ТОВ «Спектр-Агро» використовується програмне рішення М.Е.Дос.

6. Для обліку процесу реалізації товарів, техніки та надання консалтингових послуг в ТОВ «Спектр-Агро» в автоматизованій програмі VJet ERP передбачено окрему вкладку Продаж, яка дозволяє створити необхідні первинні документи. Облік ведеться в розрізі покупців та замовників послуг на основі сформованих в бухгалтерській програмі договорів. В процесі здійснення реалізації товарів формується Видаткова або Товарно-транспортна накладна. Надання консалтингової послуги оформлюється Актом наданих послуг. Узагальнення інформації в бухгалтерській програмі VJet ERP здійснюється за допомогою оборотно-сальдової відомості по рахунку або визначеного субконто. В бухгалтерській програмі VJet ERP реалізовано можливості управлінського обліку, зокрема, контроль за залишками товарів, техніки, контроль оплати реалізованих товарів, техніки та послуг, формування оперативних звітів щодо обсягів реалізації, в тому числі в розрізі покупців, замовників, відповідальних осіб тощо.

7. Удосконалення обліку покликано підвищити ефективність бізнесу підприємства завдяки виконанню договірних зобов'язань та клієнтоорієнтованості, водночас важливим є аналіз виконання заборгованості клієнтів за реалізований товар та послуги. Вважаємо доцільним запропонувати до інтеграції в бухгалтерську програму спеціальної Відомості обліку виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації. В документі передбачено деталізацію актуальних договорів на поставку товару чи виконання послуг, терміни виконання та фінансові аспекти, що дозволяє уникнути ризиків невиконання зобов'язань, зокрема, недопоставки товару, техніки чи невиконання послуги, а також прострочення оплати покупцями, проконтролювати виконання умов договору та уникнути юридичних спорів з партнерами, ефективно планувати свої фінансові та матеріальні ресурси з

огляду на терміни виконання договірних зобов'язань, оцінити надійність та добросовісність клієнтів для побудови взаємовідносин в майбутньому.

8. Облік процесу реалізації є важливим інструментом для прийняття управлінських рішень, тому побудова управлінського обліку виступає одним з пріоритетів зміцнення фінансової стабільності підприємства. Пропонуємо для потреб управління здійснювати ABC – аналізу покупців товарів та замовників послуг, що стане основою пропонованого управлінського звіту з реалізації товарів та послуг. Запропонований управлінський звіт забезпечить інформацією менеджерів збуту для оптимізації процесу управління в контексті розробки маркетингової політики та програм лояльності для окремих покупців товарів та замовників послуг.

9. Аналітичний інструментарій забезпечує ефективність та своєчасність контролю процесу реалізації. Важливою складовою аналізу процесу реалізації є визначення показників ділової активності в контексті збуту товарів. В структурі доходів ТОВ «Спектр-Агро» приблизно однакову частку складають доходи від реалізації насіння, добрив, засобів захисту рослин (питома вага коливається в діапазоні 45,85% - 49,74%) та доходи від реалізації техніки (питома вага коливається в діапазоні 40,78% - 43,38%). Перевищення темпів зростання активів ТОВ «Спектр-Агро» над нормативним значенням 100% означає зростання економічного потенціалу підприємства. Нестабільна динаміка зміни темпів зростання виручки від реалізації та темпів зростання активів свідчить про необхідність оптимізації використання майнового потенціалу підприємства.

10. Контроль в досліджуваному підприємстві здійснюється як з боку фіскальних органів, так і для задоволення потреб керівництва, в тому числі в частині формування об'єктивних показників фінансової звітності. ДФС перевіряє кожну операцію з реалізації товарів, техніки та послуг на реальність та законність, контролює терміни реєстрації податкових накладних в ЄРПН, показники звітності з податку на додану вартість в

частині термінів здачі та правильності визначення. В ТОВ «Спектр-Агро» контролюється виконання договірних взаємовідносин в процесі реалізації товарів, техніки та послуг, зокрема, терміни відвантаження, обсяги відвантаження, якість наданих послуг тощо. Не менш ретельно контролюється факт погашення заборгованості покупців, зокрема, термінів та повноти оплати. Перед складанням фінансової звітності проводиться інвентаризація наявних залишків товарів та техніки на підприємстві, а також взаємозвірка заборгованості з покупцями товарів, техніки та замовниками консалтингових послуг.

11. Контроль має стати інструментом для ефективного досягнення стратегічних цілей та сталого розвитку підприємства. Вважаємо доцільним впровадження комплексного підходу до контролю процесу реалізації на підприємстві, що містить інноваційний підхід, передбачає організаційні зміни та якісний людський ресурс. В кваліфікаційній роботі запропоновано концептуальну модель системного контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві, заснованої на діджиталізації системи контролю, оптимізації комунікаційних взаємозв'язків, підвищенні кваліфікації працівників, управлінні ризиками та залученні бізнес-партнерів.

12. Тестовий контроль дає можливість оцінити ефективність контрольних процедур в процесі моніторингу реалізації товарів, техніки та послуг, виявити слабкі місця в маркетинговій політиці, визначити якісні показники реалізаційної діяльності та розробити напрямки удосконалення збутової політики задля досягнення сталого економічного розвитку підприємства. В кваліфікаційній роботі наведено перелік пропонованих питань в процесі контролю реалізації на підприємстві у вигляді тесту внутрішнього контролю. Зазначений методичний підхід забезпечує реалізацію принципів системності та комплексності контрольного забезпечення процесу реалізації на підприємстві.

13. Ефективний внутрішній контроль покликаний виявити системні недоліки в організації реалізаційної діяльності та моніторингу ефективності процесу реалізації на підприємстві. В кваліфікаційній роботі запропоновано до використання спеціальний документ для узагальнення результатів контролю «Перелік виявлених порушень в процесу реалізації на підприємстві». Зазначений документ дасть можливість проаналізувати слабкі місця реалізаційної діяльності підприємства, визначити причини допущення помилок та порушень, розробити заходи щодо їх усунення та попередження в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Булкот Г.В., Осика О.О. Особливості обліку та контролю документального оформлення руху готової продукції на підприємствах, установах, організаціях України. Економіка. Фінанси. Право. 2019. № 11. С. 9–14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esfipr_2019_11_4
2. Васільєва Л. М., Бондарчук Н. В., Міньковська А. В. Економічна сутність процесу реалізації як об'єкту бухгалтерського обліку. Modern Economics. 2021. № 29. С. 35-39. URL: [https://doi.org/10.31521/modecon.V29\(2021\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V29(2021)-06)
3. Візіренко С. В., Агаркова О. В. Організація обліку процесу реалізації готової продукції. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 24. С. 36-42. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2018/8.pdf
4. Візіренко С.В. Шуляк С.А. Удосконалення обліку готової продукції та витрат на збут. Управління змінами та інновації. 2021. № 1. С.24-29. URL: <https://cmi.politehnica.zp.ua/index.php/journal/article/download/6/4/>
5. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
6. Гріднева Д.В. Проблеми теорії і практики обліку готової продукції та її реалізації. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент. 2018. № 1. С. 77–87. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsuem_2018_1_12
7. Дугар Т. Є., Мац Т. П. Економічний зміст процесу реалізації продукції сільськогосподарського підприємства під призмою аудиту. Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки. 2020. № 1(59). С. 37-43. URL: <https://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/84/71>
8. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с.

- URL: <https://dspace.pdau.edu.ua/bitstreams/f7d688d2-50c5-442d-abc7-9654fdde79f8/download>
9. Єлісеєва О.К., Вакульчик О.М. Методологічні аспекти обліку і аудиту готової продукції та її збуту на промисловому підприємстві. Науковий погляд: економіка та управління. 2022. №1 (77). С.81-93. URL: http://scientificview.umsf.in.ua/archive/2022/1_77_2022/13.pdf
 - 10.Замула І.В., Танасієва М.М. Внутрішній контроль: навч. посіб. Чернівці: Технодрук, 2021. 336 с.
 - 11.Запорожець М. Г. Удосконалення організації обліку реалізації продукції у власній торговельній мережі підприємства. Журнал Науковий огляд. 2020. № 2(65). С. <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/2009/2034#>
 - 12.Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 31.05.2019 № 226 зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>
 - 13.Кащена Н. Б., Носач Н. М., Чміль Г. Л. Інформаційне забезпечення управління реалізацією товарів в підприємствах торгівлі: обліково-аналітичний аспект: монографія. Харків: ФОП Іванченко І. С., 2022. 258 с.
 - 14.Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010: Наказ Держспоживстандарту України 11.10.2010 № 457. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>
 - 15.Коваль С. Організаційно-методичні засади проведення аудиту товарів та їх реалізації в аграрних підприємствах. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2020. № 4. С. 169-176. URL: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2020.4.21>
 - 16.Кравченко М.В., Даценко А.Є., Золотаренко Ю.В. Теоретичні аспекти контролю й аудиту процесу реалізації готової продукції в аграрному

- підприємстві. Економіка і суспільство. 2018. Випуск № 15. С.848-851. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/129.pdf
- 17.Корольчук І.Р., Кутузов М.Р. Проблеми обліку реалізації готової продукції на підприємствах побутової хімії та шляхи їх вирішення. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 10. С. 770-774. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/130.pdf
- 18.Лоханова Н. О., Сиротенко Н. А. Дискусійні обліково-аудиторські аспекти дебіторської заборгованості підприємств України в умовах особливого правового режиму. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2024. № 13. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-13-09-01>
- 19.Макаренко А. П. Аудит доходів від реалізації продукції як дієвий засіб підвищення ефективності діяльності підприємства. Інвестиції: практика та досвід: Науково-практичний журнал. 2018. № 2. С. 18-23. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2018/6.pdf
- 20.Макаренко А. П., Оренчак А. А. Удосконалення обліку та аудиту операційних доходів на підприємствах оптової торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 24. С. 34–43. URL: DOI: [10.32702/2306-6814.2020.24.34](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.24.34)
- 21.Меліхова Т. О., Чакалова Н. С., Мисливка К. А. Удосконалення обліку доходів від реалізації товарів, як інструмент ефективного управління підприємством. Ефективна економіка. 2019. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2019/40.pdf
- 22.Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах: Наказ Міністерства аграрної політики України № 929 від 21.12.2007 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0929555-07/stru#Stru>

23. Мірошниченко О., Попович А. Проблеми та перспективи обліку торгівельної діяльності. Молодий вчений. 2018. № 10 (62). С. 360-364. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/3780>
24. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
25. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
26. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.99 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>
27. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>
28. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.03.1999 р. № 291. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4185.html
29. Подмешальська Ю. В., Прокопенко А. Ю. Удосконалення обліку та аудит доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних систем та технологій. Агросвіт. 2021. № 1—2. С. 71-81. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1-2_2021/9.pdf
30. Податковий кодекс України: Закон України від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI із змінами та доповненнями. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html#1988
31. Положення про Державну фіскальну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 р. № 236. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF#Text>

32. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Мінфіну від 24.05.95 р. № 88. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text>
33. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України № 879 від 02.09.2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text>
34. Портоварас Т. Р., Лукановська І. Р. Оцінка програмних продуктів для потреб аналізу та аудиту діяльності суб'єкта господарювання. Бізнес Інформ. 2024. №5. С. 227–235. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-5-227-235>
35. Портоварас Т., Лукановська І. Специфіка, етапи та сучасні сутнісні ознаки процесів контролю й аналізу. Економіка та суспільство. 2024. №66. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4596/4539>
36. Правдюк Н. Л., Кожухар В. В. Аналітичне забезпечення управління процесом реалізації продукції галузі садівництва. Агросвіт. 2021. № 4. С. 9–16. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2021/3.pdf
37. Пристемський О. Організаційно-методичні аспекти внутрішнього контролю витрат підприємства. Scientific Collection «InterConf+». 2023. № 40(183). С. 128–135. URL: <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.12.2023.011>
38. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
39. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22 травня 2003 р. № 851-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text>
40. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон

- України від 06.12.2019 р.№361 – IX. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text>
- 41.Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України № 2 від 10.01.2007. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text>
- 42.Радєва О.Г., Грінченко А.Ю. Аналіз обсягу випуску та реалізації готової продукції на підприємстві ТОВ «ТІСІЕС ГРУП». International scientific e-journal «ЛОГОΣ. ONLINE». 2019. № 4 (December). URL:
<https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.04.35.html>
- 43.Рибалко О.М., Ніколаєнко Д.В. Удосконалення обліку готової продукції і її реалізації. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2018. № 2. С. 71–77. URL:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznuesco_2018_2_12
- 44.Сақун А., Пристемський О. Аргументування ролі облікової політики як системоутворюючого інструменту в бухгалтерському просторі підприємництва. Scientific Collection «InterConf+». 2023. №30(143). С. 80–90. DOI: <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.02.2023.009>
- 45.Сафарова А.Т., Корольчук І.Р. Аналіз обсягів реалізації готової продукції. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Випуск 28. Частина 2. С. 155- 159. URL:
<https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/73/70>
- 46.Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL:
https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007
- 47.Слесар Т.М., Аврамчук Л.А. Методичні аспекти документування готової продукції. Economics and business management. 2023. Vol. 14, №3. С. 102-117. URL:
<https://economicscience.com.ua/web/uploads/pdf/Economics%20and%20Bu>

- [siness%20Management,%202023,%20Vol.%2014,%20No.%203-102-117.pdf](#)
48. Стахов О.І. Аудит руху товарів на підприємствах роздрібної торгівлі. Молодий вчений. 2018. № 4(56). С. 147–152. URL: <https://www.molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4672>
49. Сухорукова О.Д., Матюха М. М. Проблематика обліку готової продукції на підприємстві та шляхи її вирішення. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2019. № 15 (77). 2 т. С. 35-38. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/15165/3/15753896812967.pdf>
50. Цивільний кодекс України: Закон України № 435-IV від 16.01.2003р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
51. Чабаненко Є.Г. Методичні прийоми контролю процесу реалізації на підприємстві. Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи: збірник тез II Міжнародної науково-практичної інтернетконференції 30-31 жовтня 2024 р. Дніпро: ДДАЕУ, 2024. С. 119-121.
52. Чепець О. Г., Ключко К. Ю. Особливості організації обліку процесу реалізації продукції. Ефективна економіка. 2017. № 1. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5395>
53. Чернецька О.В., Гребенюк К.Ю., Чабаненко Є.Г. Внутрішній контроль діяльності: місце в системі управління та взаємозв'язок з обліково-аналітичним ресурсом підприємства. Економіка та суспільство. 2024. № 67. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4831>
54. Чижевська Л. В., Федорова О. С., Чебан Ю. Ю., Чорна С.С. Обліково-інформаційне забезпечення організації та контролю договірних відносин: напрями удосконалення. Матеріали Міжнародного форуму «Продовольча безпека України в умовах війни та післявоєнного відновлення: лобальні та національні виміри» (Миколаїв, 1-2 червня

- 2023 p.). C.317-319. URL:
https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14753/1/prod_bezp-22-05-23-317-319.pdf
55. Kinzerska, O., Garafonova O., Kravchyk, Y., Ivanko, A., Prystupa A. Implementation of the financial strategy for sustainable ecological and economic development in the agricultural sector. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021. №4(39). C. 578–586. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i39.241757>
56. Pappas I., Woodside A. Fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis (fsQCA): guidelines for research practice information systems and marketing. *International Journal of Information Management*. 2021. Vol. 58. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0268401221000037?via%3Dihub>