

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:

Удосконалення обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві

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

Здобувачка

Дарія ГОНЧАРЕНКО

Науковий керівник,
к.е.н., доцентка

Альона МІНЬКОВСЬКА

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****Зав. кафедри** _____ **Ігор ПРИХОДЬКО**
« _____ » _____ 202_ р.**ЗАВДАННЯ****Гончаренко Дарії Юріївні**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Удосконалення обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві**Науковий керівник:** Міньковська Альона Вікторівна, к.е.н., доцентка

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

затверджені наказом по ДДАЕУ від 20 листопада 2023 року № 3509**2. Термін подання здобувачем роботи:** 12 грудня 2024 р.**3. Вихідні дані до роботи:** Закони України, Кодекси законів, Національні Положення (стандарты) бухгалтерського обліку, Інструкції, Положення, публікації статей у фахових виданнях, тези доповідей на міжнародних та всеукраїнських конференціях, спеціалізовані інтернет - видання з питань обліку і оподаткування, облікові дані та звітність ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»». м. Кропивницький**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)**Вступ. Теоретичні засади обліку і контролю процесу реалізації. Практичні аспекти обліку процесу реалізації на підприємстві та їх удосконалення. Напрямки удосконалення контрольних процедур процесу реалізації на підприємстві. Висновки і пропозиції.**5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)**
Показники структури майна та джерел його утворення в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс». Динаміка структури активів в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс». Динаміка показників прибутковості ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс». Показники ліквідності ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс». Співвідношення показників доходу та витрат в процесі реалізації товарів, продукції та послуг в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс». Структура доходу від реалізації ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» в часовому розрізі, 2022р. Облік процесу реалізації продукції в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс». Пропонована відомість обліку виконання договірних зобов'язань з реалізації товару, продукції та послуг. Пропонована схема управлінського обліку процесу реалізації продукції на підприємстві. Джерела інформації контролю процесу реалізації. Етапи проведення контролю процесу реалізації. Методичні прийоми контролю процесу реалізації. Запропонований алгоритм контрольно-аналітичного процесу

реалізації продукції, товарів в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс».

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання _____ 14 лютого 2023 _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Теоретичні засади обліку і контролю процесу реалізації	лютий-березень - 2023р.	
2.	Аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта підприємництва та організаційних аспектів обліку.	квітень-червень 2023р.	
3.	Практичні аспекти обліку процесу реалізації та його удосконалення	липень – серпень 2023р.	
4.	Напрямки удосконалення контрольних процедур в контексті процесу реалізації	жовтень – листопад 2023р.	
5.	Вступ	жовтень 2023	
6.	Висновки і пропозиції	грудень 2023р.	
7.	Оформлення роботи	січень 2024р.	

Здобувачка _____
(підпис)

Дарія ГОНЧАРЕНКО _____
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник _____
(підпис)

Альона МІНЬКОВСЬКА _____
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ	11
1.1. Економічний зміст поняття процесу реалізації	11
1.2. Процес реалізації як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах господарювання	14
1.3. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації	18
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ	23
2.1. Аналіз показників ефективності діяльності ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»	23
2.2. Організаційні аспекти обліку та аналіз господарських процесів в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»	28
2.3. Первинний, синтетичний і аналітичний облік процесу реалізації продукції в досліджуваному підприємстві	30
2.4. Напрямки удосконалення обліку процесу реалізації продукції на підприємстві	32
Висновки до розділу 2	35
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЬНИХ ПРОЦЕДУР ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	38
3.1. Теоретичні основи контролю процесу реалізації	38
3.2. Стан контролю процесу реалізації на підприємстві	42
3.3. Удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві	45

Висновки до розділу 3	49
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	57

РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві»

Кваліфікаційна робота містить: 63 с., 10 рис., 7 табл., 64 літературних джерел.

Об'єктом дослідження виступають господарські операції, що відображають процес реалізації на підприємстві.

Предмет дослідження є сукупність теоретичних та практичних аспектів організації та методики обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві.

Метою кваліфікаційного дослідження є узагальнення теоретичних та аналіз практичних аспектів та надання рекомендацій з удосконалення обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві.

Методи дослідження - аналіз та синтез, узагальнення та системний підхід, статистичні та аналітичні методи, моделювання в управлінському обліку, описовий, графічний та табличний методи.

Досліджено економічний зміст поняття процесу реалізації, проаналізовано процес реалізації як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах господарювання, розкрито нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації. Проаналізовано показники ефективності діяльності суб'єкта підприємництва; розкрито організаційні аспекти побудови обліку досліджуваного суб'єкта підприємництва та його облікової політики; проаналізовано первинний, синтетичний і аналітичний облік процесу реалізації продукції в досліджуваному підприємстві; запропоновано напрями удосконалення процесу реалізації продукції на підприємстві. Досліджено контрольні заходи щодо процесу реалізації; розкрито стан контролю процесу реалізації на підприємстві; розроблено шляхи удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві

Результати впроваджені в діяльність ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»». м. Кропивницький.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ, ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ, РЕАЛІЗАЦІЯ, РОЗРАХУНКИ, ДОХОДИ, ВИТРАТИ.

ABSTRACT

Topic: «Improvement of accounting and control of the implementation process at the enterprise»

The qualification work contains: 63 pages, 10 figures, 7 tables, 64 literary sources.

The object of the study is business transactions that reflect the process of implementation at the enterprise.

The subject of the study is a set of theoretical and practical aspects of the organization and methods of accounting and control of the implementation process at the enterprise.

The purpose of the qualification study is to generalize theoretical and analyze practical aspects and provide recommendations for improving accounting and control of the implementation process at the enterprise.

Research methods - analysis and synthesis, generalization and systematic approach, statistical and analytical methods, modeling in management accounting, descriptive, graphic and tabular methods.

The economic content of the concept of the implementation process was studied, the implementation process was analyzed as an object of accounting and control in modern economic conditions, the normative regulation of accounting and control of the implementation process was revealed. An analysis of the performance indicators of the business entity is provided; the organizational aspects of the construction of the accounting of the researched business entity and its accounting policy are disclosed; the primary, synthetic and analytical accounting of the process of product sales in the investigated enterprise was analyzed; directions for improving the process of product sales at the enterprise are proposed. Control measures regarding the implementation process were studied; the state of control of the implementation process at the enterprise is revealed; ways of improving control of the implementation process at the enterprise were developed.

The results are implemented in the activities of "Agro-industrial company "Agrocomplex"" Kropyvnytskyi.

KEYWORDS

ACCOUNTING, CONTROL, IMPLEMENTATION PROCESS, IMPLEMENTATION, CALCULATIONS, INCOME, EXPENSES

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Процес реалізації продукції є основним джерелом доходу для більшості підприємств. Його активне та ефективно здійснення забезпечує стабільний фінансовий стан підприємства та дозволяє йому розвиватися. Реалізація продукції відбувається через взаємодію з клієнтами. Актуальність процесу полягає в тому, щоб забезпечити відповідність продукції потребам та очікуванням клієнтів, зберегти їхню лояльність, а також у здатності підприємства адаптуватися до змін на ринку, реагувати на тенденції споживання та розвивати нові стратегії продажів. Змагання на ринку постійно зростає, тому підприємствам необхідно постійно вдосконалювати свої процеси реалізації, щоб привертати увагу клієнтів та залишатися конкурентоспроможними. Правильне управління запасами та реалізація продукції дозволяють зменшити затрати на зберігання та мінімізувати ризик застою товарів на складі. Впровадження нових технологій у процес реалізації дозволяє підприємствам оптимізувати витрати, підвищувати якість обслуговування та забезпечувати конкурентні переваги.

Тему обліку і контролю процесу реалізації досліджувало багато фахівців, зокрема: Чернікова І.Б., Полулях А.М., Саввон О. О., Правдюк Н. Л., Кожухар В. В., Потриваєва Н.В., Подмешальська Ю. В., Прокопенко А. Ю., Огійчук М.Ф., Носач Н.М., Васільєва Л. М., Бондарчук Н. В., Міньковська А. В. та інші.

Теоретичні та практичні публікації вчених із проблематики обліку і контролю процесу реалізації, а також її актуальність, спонукали до вибору теми кваліфікаційного дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційного дослідження є узагальнення теоретичних та аналіз практичних аспектів для розробки рекомендацій з удосконалення обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві.

Для досягнення мети в кваліфікаційній роботі поставлені до вирішення наступні завдання:

- дослідити економічний зміст поняття процесу реалізації;
- проаналізувати процес реалізації як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах господарювання;
- розкрити нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації;
- провести аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта підприємництва;
- розкрити організаційні аспекти побудови обліку досліджуваного суб'єкта підприємства та його облікової політики;
- проаналізувати первинний, синтетичний і аналітичний облік процесу реалізації продукції в досліджуваному підприємстві;
- запропонувати напрями удосконалення процесу реалізації продукції на підприємстві;
- дослідити контрольні заходи щодо процесу реалізації;
- розкрити стан контролю процесу реалізації на підприємстві;
- розробити шляхи удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві.

Об'єктом дослідження виступають господарські операції, що відображають процес розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємства.

Предмет дослідження є сукупність теоретичних та практичних аспектів організації та методики обліку і контролю процесу реалізації на підприємстві.

Методи дослідження. Під час дослідження теоретичних питань широко використовувались методи аналізу та синтезу, узагальнення та системний підхід. Дослідження практичних аспектів здійснювалось за допомогою статистичного та аналітичного та описового методів.

Розробка рекомендацій з удосконалення зумовлена використанням

методів моделювання в управлінському обліку, графічний та табличний методи.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в систематизації наукових доробок в сфері обліку і контролю процесу реалізації та обґрунтуванні рекомендацій з їх удосконалення, що згруповано наступним чином:

удосконалено:

- організаційний підхід до системи управлінського обліку процесу реалізації продукції на підприємстві, впровадження якого дозволить на основі регламентованої інформації сформувати масив даних для розширеного моніторингу стану процесу продажу товару, продукції та послуг на підприємстві, контроль сплати покупцями та прострочення оплати шляхом відповідного інструментарію для формування аналітичної звітності щодо виконання договірних взаємовідносин;

- методичне забезпечення контрольно-аналітичного процесу реалізації в частині розробленого алгоритму, використання якого забезпечить систематичний та комплексний контроль процесу реалізації продукції, товарів на підприємстві та ефективність, якість і конкурентоспроможність бізнесу;

дістало подальшого розвитку:

- документальне оформлення договірних взаємовідносин в процесі реалізації на підприємстві в частині запропонованої Відомості обліку виконання договірних зобов'язань з реалізації товару, продукції та послуг, дані якої стануть основою для розробки і прийняття управлінських рішень щодо прострочення оплати покупцями та аналітичних процедур для підвищення ефективності виконання договірних взаємовідносин з реалізації продукції на підприємстві;

- документальне оформлення контрольних процедур в процесі реалізації продукції, товарів в частині розроблених робочих документів контролера, що сприятимуть організації та забезпеченню ефективного

проведення перевірок, дозволять уникнути ризиків, забезпечать стабільність та надійність бізнесу.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Основні наукові положення, висновки та пропозиції було представлено для обговорення на I Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки» (м. Дніпро, ДДАЕУ, 26-27 жовтня 2023 р.).

Публікації. Основні положення кваліфікаційної роботи представлені у 2 наукових працях, зокрема, 1 стаття у колективній монографії та 1 теза доповіді – у збірнику матеріалів науково-практичної конференції.

Структура і обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 64 найменувань. Загальний обсяг роботи складає 63 сторінок комп'ютерного тексту, робота містить 7 таблиць та 10 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ

1.1. Економічний зміст поняття процесу реалізації

Реалізація продукції товарів та послуг - це процес продажу виробленої підприємством продукції (товарів або послуг) на ринку споживачам або іншим підприємствам. Цей процес охоплює ряд дій та етапів, спрямованих на представлення, просування та продаж продукції з метою отримання прибутку. Тема реалізації є актуальною та цікавить багато вчених. Розглянемо трактування поняття «реалізації» різними науковцями у таблиці. 1.1.

Таблиця 1.1

Поняття «реалізація» через призму наукових поглядів

Л. Бернстайн	«процес переводу негрошових ресурсів і прав у грошове вираження»
Р. Ентоні та Дж. Ріс	«сума доходу, яка повинна бути визнана від продажу»
Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда	«відображення доходу, коли відбулися обмін або вибуття продукту»
Американський інститут бухгалтерів	«означає перетворення у гроші або у грошові вимоги»
Н. Бабченко	«невизначений акт, неодноразова операція. Процес, який розтягується у часі на тривалий термін; охоплює велику кількість господарських операцій, пов'язаних із збутом і продажем продукції»
О. Бірюкова	«передусім відчуження активів підприємства, завдяки їх продажу з метою відтворення використаних засобів підприємства та отримання прибутку для задоволення різноманітних потреб підприємства та його власників»
П. Лайко, Ю. Ляшенко	«кінцева стадія кругообігу засобів підприємства, яка вказує на завершення процесу виробництва й доведення продукції до споживача»
Економічний словник	«господарська операція суб'єкта господарювання, яка передбачає передачу права власності на окремі об'єкти іншому суб'єкту підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів чи боргових зобов'язань»

Джерело: сформовано автором за [18].

Отже, реалізація продукції є ключовим етапом в життєвому циклі продукту та визначає успіх підприємства на ринку. Успішна реалізація

передбачає вивчення та задоволення потреб споживачів, ефективне управління маркетинговими та продажними процесами, а також підтримку високого рівня обслуговування клієнтів.

Процес реалізації продукції включає в себе послідовність дій та процедур, спрямованих на продаж товарів або послуг підприємства клієнтам. Розглянемо основні етапи процесу реалізації продукції:

1. Розробка стратегії маркетингу:

- визначення цільової аудиторії, конкурентного середовища та позиціонування продукції на ринку;
- формулювання маркетингових стратегій та тактик для просування продукції.

2. Реклама та просування:

- розробка рекламних матеріалів, веб-сайту, брошур, рекламних кампаній тощо;
- проведення маркетингових заходів для привернення уваги потенційних клієнтів.

3. Продаж:

- організація точок продажу (фізичних або онлайн);
- проведення переговорів з клієнтами, укладання угод та управління продажами.

4. Обробка замовлень:

- прийом та обробка замовлень від клієнтів;
- організація доставки товарів або надання послуг.

5. Обслуговування клієнтів:

- надання після продажного обслуговування та підтримки клієнтів;
- вирішення скарг та запитань клієнтів.

6. Оцінка результатів:

- аналіз ефективності маркетингових заходів та стратегій;
- оцінка продажів, визначення доходів та прибутку.

7. Підтримка взаємозв'язків:

- розвиток та збереження взаємовигідних відносин з клієнтами та

партнерами;

- проведення маркетингових досліджень та оновлення стратегій відповідно до потреб ринку.

Процес реалізації може змінюватися в залежності від специфіки бізнесу, типу продукції або послуг, характеристик цільової аудиторії та інших факторів. Важливо постійно аналізувати та вдосконалювати процес реалізації продукції з метою досягнення успіху на ринку.

Процес реалізації є важливим етапом діяльності підприємства, так як за його результатом визначається ефективність виробництва та господарської діяльності загалом.

Економічний зміст поняття "процесу реалізації" полягає у всіх економічних операціях та діяльності, спрямованих на продаж товарів або послуг, з метою отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.

Так Лишиленко О.В. уособлює процес реалізації як «кінцевий етап кругообігу господарських засобів, пов'язаний із реалізацією готової продукції, виконаних робіт та наданих послуг підприємством і, як результат, встановленням фінансового результату його діяльності» [33, с. 107].

Сук П.Л. у своїх дослідженнях процес реалізації розглядає як «операції з продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг, під час яких відбувається передача готової продукції споживачам, отримання оплати від них, встановлення результату діяльності» [59, с. 330].

На думку Ковач С.І. процес реалізації є «відчуження благ, що належать підприємству з метою відтворення витрат у вартісній формі з товарної на грошову» [25, с. 105].

Огійчук М.Ф. стверджує, що процес реалізації є ніщо інше як «відчуження активів, які належать підприємству, шляхом їх реалізації з метою відтворення використаних активів підприємства та отримання прибутку для задоволення різних потреб підприємства та його власників» [44, с. 679].

Садовська І.Б. розглядає процес реалізації як «реалізація вироблених або перепроданих товарів і послуг для одержання грошової виручки» [55, с. 141].

Автори Куценко В.Й. й Барміна К.О. під процесом реалізації вбачають

«передачу готової продукції, що створена у процесі виробництва, покупцям (споживачам)» [32, с. 329].

Колектив науковців Васильєва Л.М., Бондарчук Н.В. та Міньковська А.В. пропонують свою дефініцію процесу реалізації з бухгалтерської точки зору, як «тристоронній процес доведення продукції до користувачів», [6, с. 38] у якому, «з одного боку, в момент реалізації передаються права власності на об'єкти реалізації від продавця до покупця та визнається надходження економічних вигод (дохід),» [6, с. 38] з другого – «у результаті цього процесу в момент реалізації визнаються витрати» [6, с. 38] та з третього – «здійснюється зіставлення доходів та витрат, що дає можливість визначити фінансовий результат процесу реалізації: прибуток або збиток» [6, с. 38].

Отже, економічний зміст поняття "процесу реалізації" охоплює широкий спектр діяльностей, які спрямовані на забезпечення успішного продажу товарів або послуг для отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.

1.2. Процес реалізації як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах господарювання

У сучасних умовах господарювання процес реалізації є ключовим об'єктом обліку і контролю для підприємств. Це важливий аспект управління, оскільки успішна реалізація продукції або послуг безпосередньо впливає на фінансові показники, репутацію підприємства та його здатність до подальшого розвитку.

В бухгалтерському обліку процес реалізації відображається із застосуванням наступних операцій. Зокрема,:

- списання продукції за собівартістю для підприємства означає понесення витрат пов'язаних з вибуттям продукції;

- отримання доходу від реалізації продукції або відгруження продукції покупцю – передача прав володіння продукцією від підприємства до споживача;

- оплата покупця за отриману продукцію – для підприємства-продавця-розрахунок за договірною ціною цієї продукції;

Отже, під час реалізації будь якої продукції виникає дві оцінки – для підприємства-продавця (виробнича собівартість) та для покупця-споживача (ціна реалізації). Ціна реалізації встановлюється в договорі купівлі-продажу, оренди, перевезення, зберігання, інших або на підставі ринкових цін, що склалися на момент здійснення операції-реалізації.

Ми погоджуємося із думкою Бірюкової О., яка зазначає що «основні елементи реалізації, якими є доходи й витрати, пов'язані зі здійсненням основної діяльності. Фінансовий результат при цьому виступає як результат взаємодії вищезазначених елементів» [4].

Завдання обліку реалізації продукції відображені схематично на рис.1.1

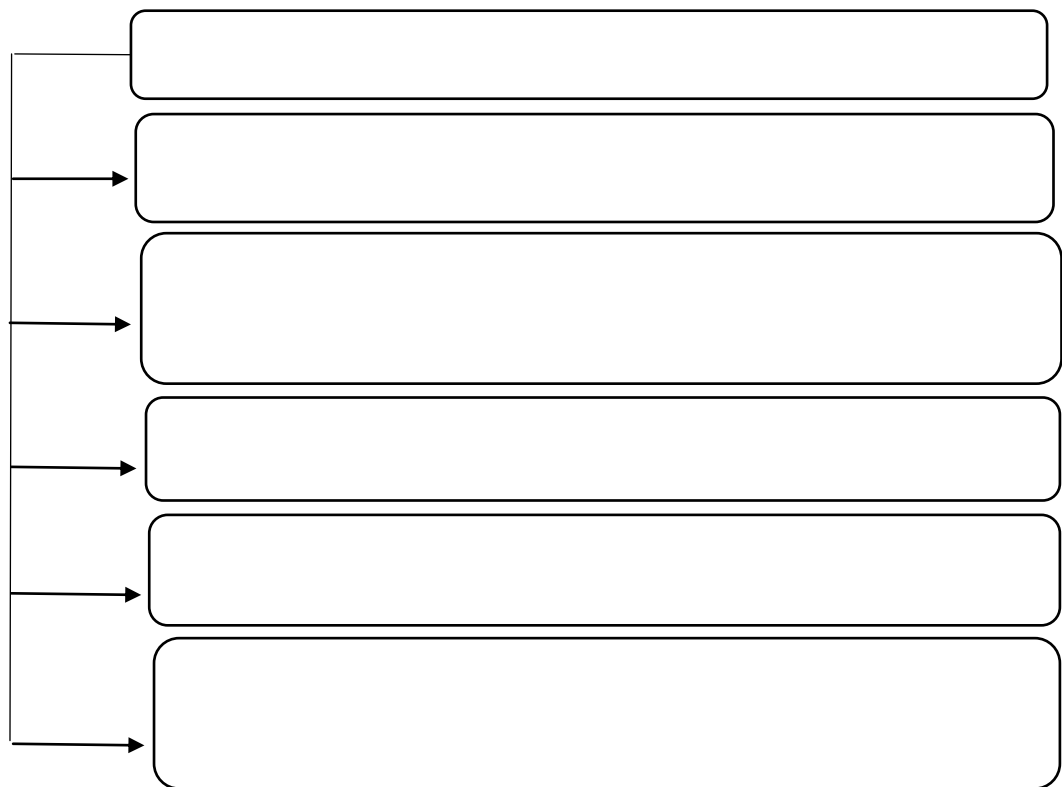


Рис.1.1 Завдання обліку процесу реалізації продукції

Джерело: сформовано автором за [18].

За якою формою буде організований облік реалізації на підприємстві залежить від багатьох факторів: «від характеру технологічного процесу виробництва продукції, ступеня централізації фінансово-збутових служб,

місцезнаходження виробничих одиниць, наявності у них рахунків у банку для розрахунків із покупцями» [18, с.89].

До використовуваних підприємством форм обліку реалізації можна віднести:

- автоматизовану форму обліку - використання спеціалізованих програмних продуктів для автоматизації та ведення обліку реалізації. Ці системи забезпечують повний контроль над процесом реалізації, включаючи ведення замовлень, складський облік, управління клієнтами та фінансовий облік;

- журнал обліку реалізації - ведення ручного або комп'ютеризованого журналу, в якому фіксуються всі операції з реалізації, включаючи дату, номер замовлення, товарну позицію, кількість, ціну та іншу інформацію;

- електронні таблиці - використання програм, таких як Microsoft Excel або Google Sheets, для ведення обліку реалізації. Це може бути простим та зручним способом для невеликих підприємств або початкового етапу ведення обліку;

- POS-термінали (Point of Sale) - використання спеціалізованих POS-терміналів для реєстрації продажів безпосередньо в точці продажу. Ці системи автоматично фіксують інформацію про куплені товари та забезпечують швидкий та точний облік реалізації;

- Інші спеціалізовані програми та інструменти - використання інших спеціалізованих програм або сервісів, які можуть бути призначені специфічно для конкретної галузі або виду діяльності.

Вибір конкретної форми обліку реалізації залежить від індивідуальних потреб та можливостей підприємства, а також від технологічного рівня інформаційних систем. Важливо обрати таку форму, яка буде найбільш ефективною та зручною для підприємства.

В бухгалтерському обліку процес реалізації відображається на синтетичних рахунках. Зокрема, для узагальнення інформації про отриманий дохід від реалізації продукції призначений рахунок 70 «Доходи від реалізації». Згідно характеристики рахунку, він є пасивним, тому по кредиту відображають

збільшення доходу, а по кредиту – зменшення на суму непрямих податків, надані знижки та списання на рахунок 79 «Фінансові результати».

Витрати по списанню реалізованої продукції відображають на рахунку 90 «Собівартість реалізації». Даний рахунок є активним: по дебету відображають виробничу собівартість продукції, що реалізується, а по кредиту – списання в порядку закриття рахунку на фінансовий результат. Якщо виникають додаткові витрати пов'язані зі збутом реалізованої продукції, то їх відображають на активному рахунку 93 «Витрати на збут». Виникнення такого роду витрат відображають по дебету, а суми по кредиту даного рахунка зменшують фінансовий результат процесу реалізації.

Кінцевим результатом реалізації продукції є визначення фінансового результату даного процесу, який формується на рахунку 79. Якщо отримані доходи переважають понесені витрати, то підприємство отримує нерозподілений прибуток, а у випадку переважності понесених витрат – збиток.

Сутність процесу реалізації як об'єкту контролю в сучасних умовах господарювання полягає у систематичному моніторингу та управлінні всіма аспектами процесу продажу товарів або послуг підприємства з метою досягнення стратегічних цілей і оптимізації фінансових результатів.

У сучасному господарюванні ефективний облік і контроль процесу реалізації є ключовими для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, збереження довіри клієнтів та досягнення успіху на ринку. Для дієвості контрольної функції процесу реалізації продукції на підприємстві необхідно звертати увагу на проведення контролю:

- ефективності процесу реалізації (аналіз обсягів продажів, динаміки збуту, структури доходів тощо), що дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство реалізує свою продукцію чи послуги;

- якості обслуговування клієнтів (аналіз рівня обслуговування, вирішення проблем клієнтів, забезпечення якості продукції чи послуг тощо.), що дозволяє забезпечити задоволення потреб клієнтів та підвищити їх лояльність;

- управління запасами, що дозволяє оптимізувати їх рівень та склад, уникнути надмірної або недостатньої наявності товарів чи послуг, що може

призвести до втрат або втрати клієнтів;

- цінової політики, що дозволяє адаптувати ціни до ринкових умов, конкурентних стратегій, споживчого попиту тощо з метою максимізації прибутку та збільшення конкурентоспроможності;

- маркетингових заходів, що дозволяє оцінити ефективність рекламних кампаній, просування продукції на ринку, використання різних каналів продажу тощо;

- фінансових аспектів реалізації, що дозволяє оптимізувати доходи та витрати, контролювати маржі, аналізувати прибутковість різних сегментів бізнесу тощо.

Отже, у сучасних умовах господарювання контроль за процесом реалізації стає надзвичайно важливим для підприємств у забезпеченні їхнього успіху та конкурентоспроможності на ринку. Це дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни в середовищі, адаптуватися до нових умов та досягати стратегічних цілей.

1.3. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації

Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації продукції визначається законодавством країни, а також внутрішніми положеннями та стандартами бухгалтерського обліку і контролю, які встановлюються відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) або національних стандартів.

НП(С)БО 15 «Дохід» «визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності» [41]. Відповідно до НП(С)БО 15 дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг визнається, якщо:

1) «покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію, товар, інший актив» [7];

- 2) «в подальшому підприємство не здійснює управління та контроль за реалізованою продукцією, товарами, іншими активами;
- 3) сума доходу може бути достовірно визначена;» [7]
- 4) «у результаті операції неодмінно відбудеться збільшення економічних вигід підприємства;
- 5) витрати, пов'язані з реалізацією, можуть бути достовірно визначені» [7].

Відповідно до М(С)БО 18 «Дохід», «дохід від виконаних робіт та наданих послуг визнається при застосуванні методу поетапного виконання робіт і методу пропорційного періоду нарахування за визначений період» [19].

Згідно НП(С)БО 16 «Витрати» [42], «витрати класифікуються у складі собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» [63]. Пункт 11 НП(С)БО 16 «Витрати» визначає, що «собівартість реалізованої продукції складається з:

- виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду;
- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;
- наднормативних виробничих витрат» [42].

НП(С)БО 1 визначає «склад і принципи складання фінансової звітності та її елементів» [40]. У Звіті про фінансовий результат (звіт про сукупний дохід) є елемент чистий дохід від реалізації продукції, який визначається «шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів та податків і зборів» [40]. Також даний нормативний документ визначає організацію бухгалтерського обліку доходів, витрат та фінансового результату за принципом: нарахування, відповідності доходів і витрат та періодичності.

Одним із принципів бухгалтерського обліку згідно закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [52]. є нарахування та відповідність доходів і витрат. Згідно цього принципу – «для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів» [19]. При

цьому «доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів» [19]. Отже, даний принцип в обліку відображає реальну інформацію про фінансовий стан підприємства в порівнянні з касовим методом.

У Плані рахунків бухгалтерського обліку [46] для обліку процесу реалізації є рахунки сьомого та дев'ятого класу. Так для обліку доходів і фінансових результатів виділено 7 клас, зокрема для обліку доходу від реалізації продукції – є рахунок 70. А для обліку витрат діяльності – клас 9, зокрема рахунок 90 «Собівартість реалізації».

Інструкція про застосування плану рахунків «спрямована на забезпечення єдності відображення однорідних за змістом господарських операцій на відповідних синтетичних рахунках і субрахунках» [23]. А також містить «коротку характеристику і призначення синтетичних рахунків і субрахунків» [23].

На підприємстві також є і внутрішні документи, які регламентують організаційні моменти обліку процесу реалізації продукції. Ці документи можуть бути розроблені відповідно до особливостей діяльності конкретного підприємства та враховувати його потреби, стандарти, вимоги законодавства та інші чинники. Наказ про облікову політику підприємства є важливим внутрішнім документом, який регламентує основні принципи та правила обліку на підприємстві. Інформація з Наказу дозволяє стандартизувати та організувати процес обліку на підприємстві, забезпечує ясність та однозначність у роботі персоналу та сприяє відповідності підприємства вимогам законодавства та міжнародних стандартів обліку.

Внутрішні документи допомагають систематизувати та стандартизувати процес обліку реалізації на підприємстві, забезпечують зрозумілість та послідовність в діяльності персоналу, а також допомагають відповідати вимогам законодавства та нормативам галузі.

Отже, аспекти нормативного регулювання спрямовані на забезпечення достовірності, точності та законності обліку та контролю процесу реалізації

продукції, а також на підтримку фінансової прозорості та довіри стейкхолдерів до діяльності підприємства.

З дослідження видно, що облік і контроль реалізації продукції, враховуючи складний процес, регламентований багатьма нормативно-правовими актами, одні з яких є обов'язковими до виконання, а інші є рекомендаційними. Для обліково-контрольних аспектів діяльності підприємства необхідно дотримуватися законодавства та обирати оптимальний варіант ведення обліку; вибір повинен бути відображений у внутрішніх документах.

Висновки до розділу 1

1. Реалізація продукції є ключовим етапом в життєвому циклі продукту та визначає успіх підприємства на ринку. Успішна реалізація передбачає вивчення та задоволення потреб споживачів, ефективне управління маркетинговими та продажними процесами, а також підтримку високого рівня обслуговування клієнтів. Процес реалізації продукції включає в себе послідовність дій та процедур, спрямованих на продаж товарів або послуг підприємства клієнтам. Процес реалізації може змінюватися в залежності від специфіки бізнесу, типу продукції або послуг, характеристик цільової аудиторії та інших факторів. Важливо постійно аналізувати та вдосконалювати процес реалізації продукції з метою досягнення успіху на ринку. Економічний зміст поняття "процесу реалізації" охоплює широкий спектр діяльностей, які спрямовані на забезпечення успішного продажу товарів або послуг для отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.

2. У сучасних умовах господарювання процес реалізації є ключовим об'єктом обліку і контролю для підприємств. Це важливий аспект управління, оскільки успішна реалізація продукції або послуг безпосередньо впливає на фінансові показники, репутацію підприємства та його здатність до подальшого розвитку. Вибір форми обліку реалізації залежить від індивідуальних потреб та

можливостей підприємства, а також від технологічного рівня інформаційних систем. Важливо обрати таку форму, яка буде найбільш ефективною та зручною для підприємства.

3. Сутність процесу реалізації як об'єкту контролю в сучасних умовах господарювання полягає у систематичному моніторингу та управлінні всіма аспектами процесу продажу товарів або послуг підприємства з метою досягнення стратегічних цілей і оптимізації фінансових результатів. Контроль за процесом реалізації стає надзвичайно важливим для підприємств у забезпеченні їхнього успіху та конкурентоспроможності на ринку. Це дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни в середовищі та адаптуватися до нових умов.

4. Нормативне регулювання обліку і контролю процесу реалізації продукції визначається законодавством країни, а також внутрішніми положеннями та стандартами бухгалтерського обліку і контролю, які встановлюються відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) або національних стандартів. Облік і контроль реалізації продукції, враховуючи складний процес, регламентований багатьма нормативно-правовими актами, одні з яких є обов'язковими до виконання, а інші є рекомендаційними. Для обліково-контрольних аспектів діяльності підприємства необхідно дотримуватися законодавства та обирати оптимальний варіант ведення обліку; вибір повинен бути відображений у внутрішніх документах. Аспекти нормативного регулювання спрямовані на забезпечення достовірності, точності та законності обліку та контролю процесу реалізації продукції, а також на підтримку фінансової прозорості та довіри стейкхолдерів до діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

2.1. Аналіз показників ефективності діяльності ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» розташоване в м.Кропивницький Кіровоградської області. Основним видом діяльності є гуртова торгівля хімічними продуктами, проте досліджуване підприємство займається вирощуванням продукції рослинництва, її реалізацією, переробкою продукції рослинництва, зокрема, в продукти олійної, борошномельної та круп'яної галузі. Керує підприємством Кабетов Геннадій Геннадійович. Підприємство здійснює діяльність в межах статуту, рішення приймаються на загальних зборах учасників, кількість працівників за останній рік становить 5 осіб.

Фінансовий аналіз є інструментом визначення рівня ефективності діяльності, зокрема, показників структури майна, джерел його утворення, доходності, ліквідності тощо. Як джерело для цього аналізу використовуються показники фінансової звітності. ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» складає цю звітність в спрощеному вигляді, в складі Балансу та Звіту про фінансові результати. Показники структури майна та джерел його утворення відображають розподіл майнових активів підприємства за різними критеріями та джерелами їх походження. Проаналізуємо показники структури майна та джерел його утворення в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» за період 2018-2022рр. за допомогою таблиці 2.1.

Дані таблиці свідчать про підвищення вартості майна на 25,41%. Ця зміна зумовлена підвищенням цін на ресурси, як оборотні, так і необоротні, в зв'язку з високим рівнем інфляції в країні та економіко-політичною нестабільністю в умовах воєнних дій. В структурі активів досліджуваного підприємства наявні основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, запаси, дебіторська заборгованість та грошові кошти.

Показники структури майна та джерел його утворення в ТОВ
«Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

Види показників майна і капіталу	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
Майно - усього	2759,8	3358,7	3735,4	3584,6	3461,1	125,41
Основні засоби	713,7	618,3	477,4	341,4	217,9	30,53
Довгострокові фінансові інвестиції	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100,00
Запаси	2024,1	2675,5	3067,2	3067,2	3067,2	151,53
Дебіторська заборгованість за товари, продукцію та послуги	0	0	176,1	159,3	159,3	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	7	60,9	13,9	14,5	14,5	207,14
Грошові кошти	14,9	2	0,7	2,1	2,1	14,09
Зареєстрований (пайовий) капітал	150	150	150	150	150	100,00
Непокритий збиток	390,8	408,4	811,1	953,2	1076,7	275,51
Поточні зобов'язання	3000,5	3617,1	4396,5	4387,8	4387,8	146,24
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2024,5	2303,6	3855,7	3847	3847	190,02
Інша поточна кредиторська заборгованість	976,1	1313,5	540,8	540,8	540,8	55,40

Динаміка структури активів в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» за період 2018-2022рр. візуалізована на рис. 2.1. З рисунку бачимо зниження рівня забезпеченості основними засобами, зокрема, їх вартість знизилась в 3 рази. Водночас зміна вартості запасів за аналізований період має тенденцію до збільшення і становить 51,53%. Підвищення суми дебіторської заборгованості означає вилучення активів іншими контрагентами, зокрема, дебіторами, що зменшує можливості ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» вільно розпоряджатись наявними ресурсами та зумовлює необхідність прийняття рішень щодо оптимізації ділових відносин з дебіторами.

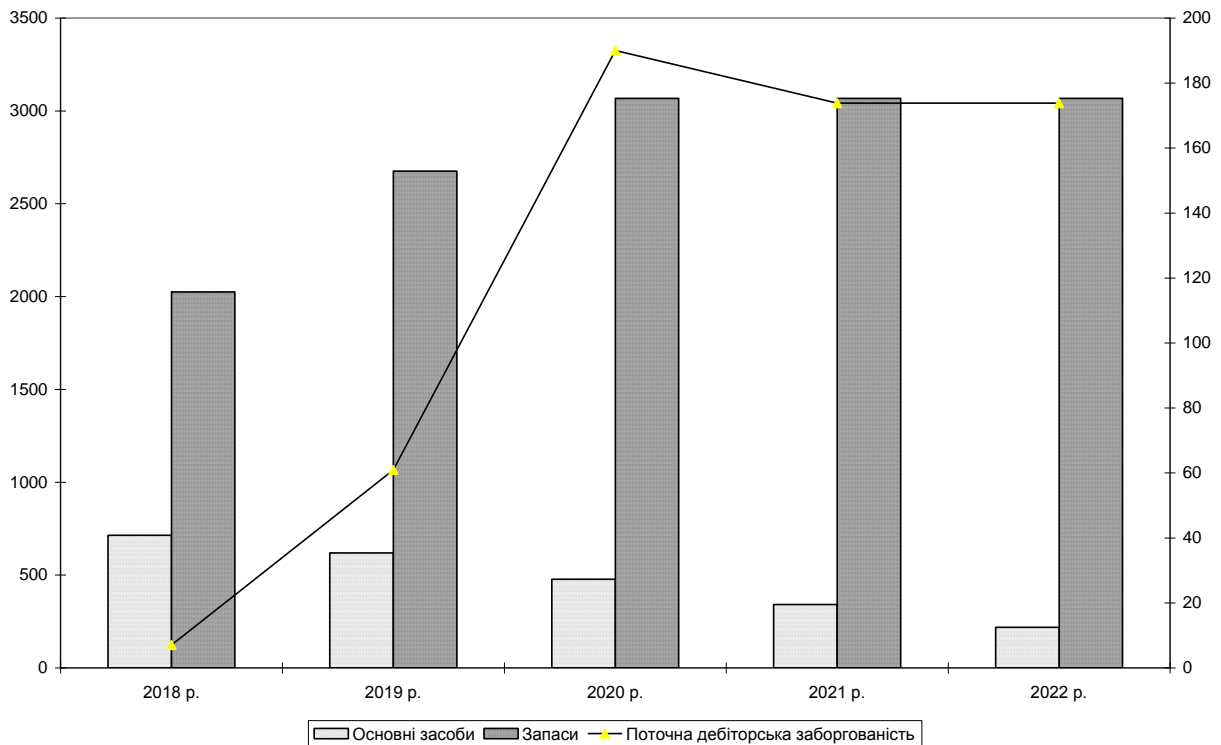


Рис. 2.1. Динаміка структури активів в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

Наявність майна у суб'єкта підприємництва означає наявність джерел його утворення – як власних, так і залучених. Дані аналізу свідчать, що сума статутного капіталу є незмінною протягом аналізованого періоду. До власного капіталу відноситься сума прибутку, проте діяльність ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» є збитковою, що негативним чином відбивається на динаміці кредиторської заборгованості, сума якої має тенденцію до підвищення в 2 рази. Отже, підприємство має розробити напрямки щодо погашення дебіторської заборгованості, що дасть можливість погасити кредиторську заборгованість і підвищити платоспроможність підприємства.

Фінансовий результат діяльності залежить від доходу від реалізації продукції та витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією цієї продукції. Показники прибутковості дозволяють оцінити ефективність використання ресурсів підприємства та його здатність генерувати прибуток. Динаміка показників прибутковості ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» за період 2018-2022рр. наведена в таблиці 2.2.

Динаміка показників прибутковості
ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	1069,5	968,6	1184,8	1067,2	1162,3	120,00
Разом операційні витрати	1036,4	1630,8	1650,8	1158,2	1248,3	176,55
В тому числі собівартість реалізації	2156,4	936	1023,2	1016,1	1124,8	120,17
інші операційні витрати	1280	694,8	627,6	142,1	123,5	17,77
Інші доходи	1197	650	63,3	0	0	0,00
Фінансовий результат до оподаткування (збиток)	30,1	12,2	402,7	91	86	704,92
Збиток від діяльності	30,1	17,6	402,7	91	86	488,64

Дані таблиці свідчать, що за досліджуваній період розмір чистого доходу підвищився на 20%, проте рівень операційних витрат підвищився на 76,55%, отже, спостерігаємо переважаючі темпи росту витрат порівняно з темпами росту доходів, тому діяльність підприємства в цілому є збитковою, який протягом аналізованого періоду збільшується в декілька разів. Вважаємо доцільним наголосити на загрозі втрати фінансового потенціалу, отже, потрібно повне перезавантаження системи менеджменту в контексті підвищення фінансової стійкості та платоспроможності.

Показники доходності підприємства впливають на показники ліквідності, динаміку яких оцінюють кредитори при плануванні взаємовідносин, банки при розгляді заяви на кредитування, інвестори при аналізі доцільності інвестування тощо. Показники ліквідності вказують на здатність підприємства задовольнити свої поточні зобов'язання за допомогою доступних у нього активів, а також допомагають управлінцям оцінити фінансову стійкість та ліквідність підприємства, а також приймати обгрунтовані рішення щодо фінансового управління та стратегій розвитку. Проаналізуємо показники ліквідності ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» за період 2018-2022рр. за допомогою таблиці 2.3. Вихідними даними стали показники структури Балансу,

метою розрахунків є дослідження динаміки зміни показників та порівняння з нормативним значенням.

Таблиця 2.3

Показники ліквідності ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

Показник	Нормати вне значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношен ня у % 2022 р. до 2018 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	більше 0,2	0,0050	0,0006	0,0002	0,0005	0,0005	9,64
Проміжний коефіцієнт покриття	більше 0,7	0,0073	0,0174	0,0434	0,0401	0,0401	549,25
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	більше 2	0,6819	0,7571	0,7410	0,7391	0,7391	108,39
Коефіцієнт загальної платоспроможності	збільшення	0,9198	0,9286	0,8496	0,8169	0,7888	85,76

Розрахунок показників ліквідності показав, що всі показники мають суттєве відхилення від нормативного значення, тому інноваційна привабливість досліджуваного підприємства є достатньо низькою. Отже, заходи системи менеджменту мають бути спрямовано на оптимізацію структури балансу, що дозволить підвищити спроможність підприємства погашати свої зобов'язання власними грошовими коштами.

Таким чином, основним видом діяльності ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» є гуртова торгівля хімічними продуктами, проте досліджуване підприємство займається вирощуванням продукції рослинництва, її реалізацією, переробкою продукції рослинництва, зокрема, в продукти олійної, борошномельної та круп'яної галузі. Дані аналізу свідчать про підвищення вартості майна на 25,41%. За досліджуваний період розмір чистого доходу підвищився на 20%, проте рівень операційних витрат підвищився на 76,55%, отже, спостерігаємо переважаючі темпи росту витрат порівняно з темпами росту доходів, тому діяльність підприємства в цілому є збитковою, який протягом аналізованого періоду збільшується в декілька разів. Показники ліквідності мають суттєве відхилення від нормативного значення, тому інноваційна привабливість досліджуваного підприємства є достатньо низькою.

2.2. Організаційні аспекти обліку та аналіз господарських процесів в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

В досліджуваному підприємстві облік організовано за допомогою діяльності бухгалтера, який в комп'ютерній програмі «BAS.Бухгалтерія» узагальнює дані щодо господарських операцій, накопичує інформацію щодо результатів діяльності та формує показники звітності. Бухгалтер має вищу освіту та досвід роботи в обліковій галузі. Бухгалтер діє на основі Наказу про облікову політику, де зафіксовано робочий план рахунків та затверджено графік документообігу. Всі первинні документи формуються одразу після здійснення господарської операції, реєстри синтетичного обліку формуються в кінці місяця.

В контексті теми дослідження проаналізуємо процес реалізації товарів, продукції та послуг в досліджуваному ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс». Процес реалізації передбачає отримання доходу від реалізації та відповідні витрати на виробництво та реалізацію товарів, продукції та послуг. Співвідношення показників доходу та витрат в процесі реалізації товарів, продукції та послуг в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» візуалізовано на рис. 2.2. Як бачимо, рівень чистого доходу від реалізації товарів, продукції та послуг несуттєво перевищує рівень собівартості реалізації, проте збиткову діяльність підприємства зумовлює розмір інших операційних витрат, зокрема, адміністративних витрат, витрат на збут, та інших витрат, пов'язаних з основним видом діяльності.

Отже, система менеджменту має бути спрямована на пошук шляхів зниження рівня собівартості продукції, рівня операційних витрат взагалі, зокрема, впровадження режиму економії та оптимізації витрат в контексті виокремлення недоцільних витрат, впровадження технології виробництва з високим рівнем виходу продукції. Впровадження інновацій зумовлює підвищення рівня витрат одноразово або протягом певного періоду, проте кінцевий результат – підвищення виходу продукції – зумовить скорочення рівня витрат в розрахунку на одиницю виробленої та реалізованої продукції.

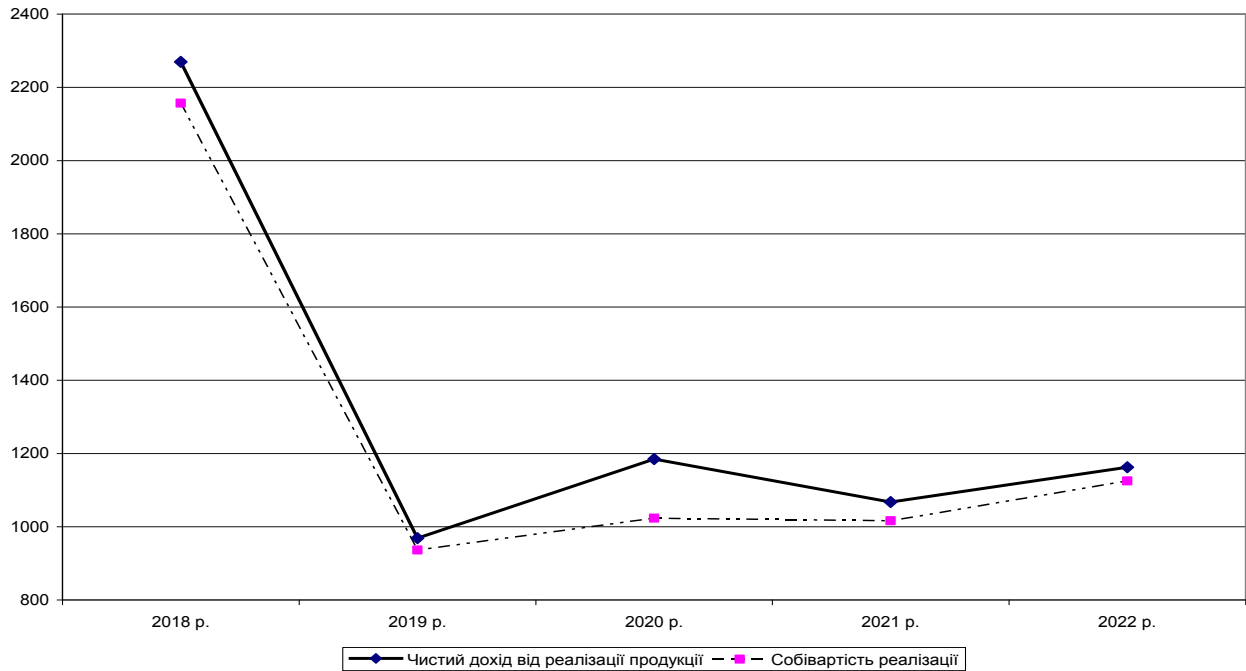


Рис. 2.2. Співвідношення показників доходу та витрат в процесі реалізації товарів, продукції та послуг в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

Також доцільним є пошук шляхів підвищення доходів від реалізації товарів, продукції та послуг, зокрема, підбір платоспроможних партнерів, пошук оптимальних каналів реалізації тощо. Проаналізуємо динаміку надходження виручки від реалізації протягом 2022 року за допомогою рис. 2.3.

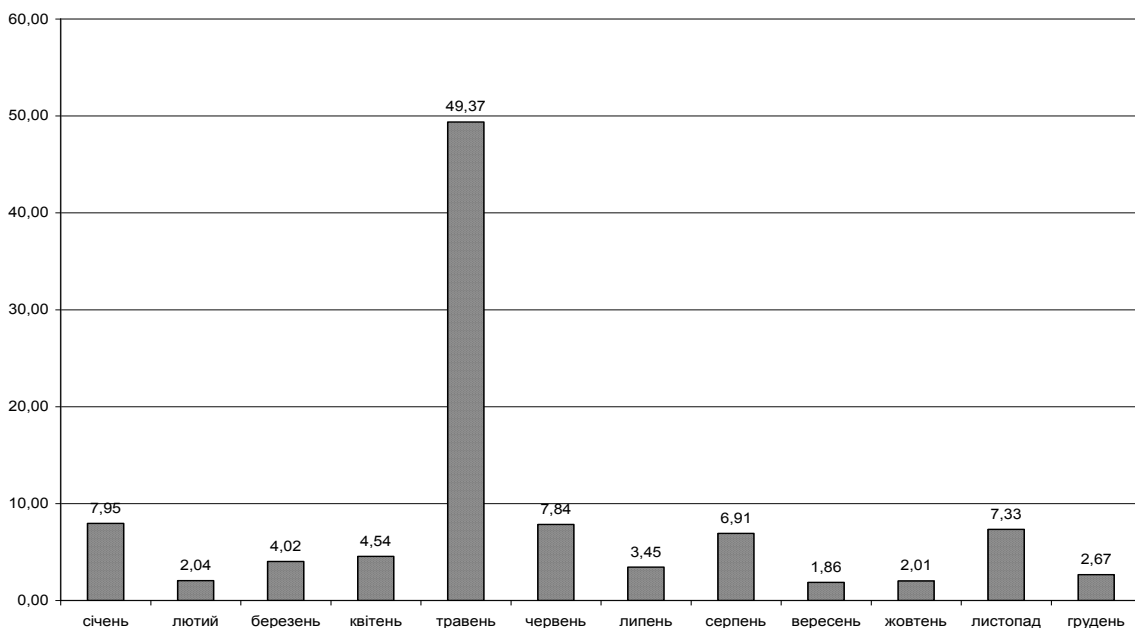


Рис. 2.3. Структура доходу від реалізації ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» в часовому розрізі, 2022р.

Таким чином, в досліджуваному підприємстві облік організовано за допомогою діяльності бухгалтера, який в комп'ютерній програмі «BAS.Бухгалтерія» узагальнює дані щодо господарських операцій, накопичує інформацію щодо результатів діяльності та формує показники звітності. Бухгалтер має вищу освіту та досвід роботи в обліковій галузі. Бухгалтер діє на основі Наказу про облікову політику, де зафіксовано робочий план рахунків та затверджено графік документообігу. Всі первинні документи формуються одразу після здійснення господарської операції, регістри синтетичного обліку формуються в кінці місяця. Результати аналізу процесу реалізації дозволяють стверджувати, що система менеджменту має бути спрямована на пошук шляхів зниження рівня собівартості продукції, рівня операційних витрат взагалі та підвищення доходів від реалізації товарів, продукції та послуг.

2.3. Первинний, синтетичний і аналітичний облік процесу реалізації продукції в досліджуваному підприємстві

Первинний, синтетичний і аналітичний облік процесу реалізації продукції в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» ведеться в комп'ютерній програмі «BAS.Бухгалтерія» завдяки пункту Продажі в головному меню програми. Для відображення факту реалізації передбачено документ «Реалізація товарів і послуг». В програмі передбачено можливість створення цього документу на основі виставленого рахунку на оплату або документу з оприбуткування закупленого товару для подальшої реалізації.

В зазначеному документі фіксуються дані щодо дати операції, автоматично виставляються дані про місце реалізації (склад). Бухгалтер обирає дебітора та номер договору, у випадках наявних взаєморозрахунків формується окремий документ розрахунків з контрагентами. В документі передбачено можливість заповнення трьома варіантами: додати, підбір та заповнити з даних про надходження або за рахунком. Суму ПДВ комп'ютерна програма визначає автоматично. Якщо є необхідність, то зазначаються додаткові дані для

реалізації, зокрема, інформація щодо вантажоодержувача, адреси постачання, номер банківського рахунка дебітора, довіреність на уповноважену особу від дебітора для отримання цінностей тощо.

Документ після проведення формує бухгалтерські проводки. Зокрема, сума доходу від реалізації відображається в складі рахунку 70, в частині відповідних субрахунків, в кореспонденції з рахунком дебіторської заборгованості – 361. Після проведення можливий друк документа у вигляді Видаткової накладної, Акта наданих послуг та товарно-транспортної накладної.

Відзначимо, що в процесі реалізації продукції, товарів та послуг з суми одержаного доходу виникає податкове зобов'язання з ПДВ, що передбачає формування в електронному вигляді податкової накладної та її реєстрації в ЄРПН. Якщо є помилки в податковій накладній, зокрема, розбіжності з іншими даними в ДПС, податкова накладна може бути заблокована, тоді бухгалтер здійснює певну послідовність дій щодо розблокування податкової накладної.

Облік процесу реалізації продукції в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» схематично візуалізовано на рис. 2.4.

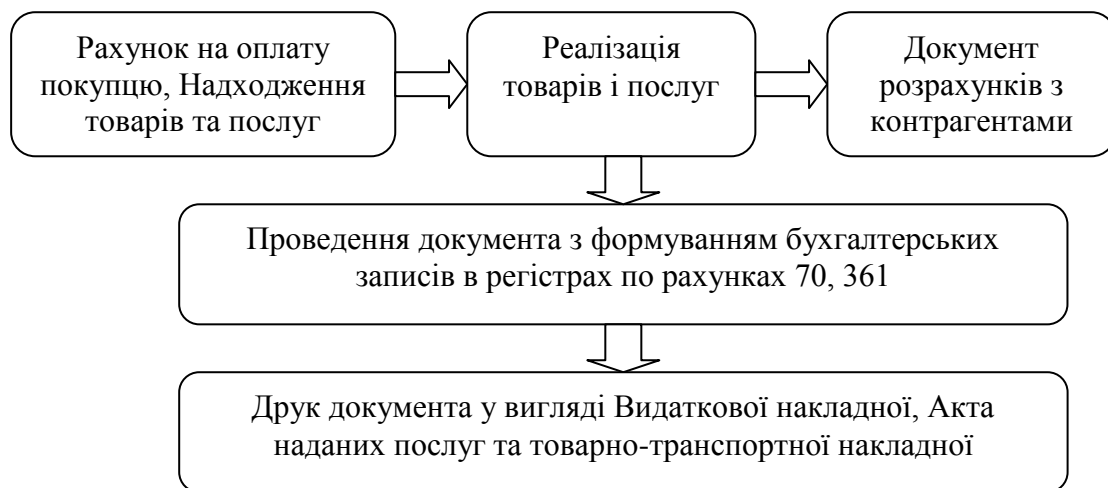


Рис. 2.4. Облік процесу реалізації продукції в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

Таким чином, первинний, синтетичний і аналітичний облік процесу

реалізації продукції в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» ведеться в комп'ютерній програмі «BAS.Бухгалтерія». Для відображення факту реалізації передбачено документ «Реалізація товарів і послуг». В програмі передбачено можливість створення цього документу на основі виставленого рахунку на оплату або документу з оприбуткування закупленого товару для подальшої реалізації. Документ після проведення формує бухгалтерські проводки. Після проведення можливий друк документа у вигляді Видаткової накладної, Акта наданих послуг та товарно-транспортної накладної. В процесі реалізації продукції, товарів та послуг з суми одержаного доходу виникає податкове зобов'язання з ПДВ, що передбачає формування в електронному вигляді податкової накладної та її реєстрації в ЄРПН.

2.4. Напрямки удосконалення обліку процесу реалізації продукції на підприємстві

Договірні взаємовідносини є невіддільною складовою процесу реалізації на підприємстві, тому виконання договірних взаємовідносин має бути частиною системи менеджменту. Зазвичай, на підприємствах укладанням договорів на реалізацію опікуються менеджери з продажів, які контролюють стан їх виконання в частині відвантаження продукції. Бухгалтер формує первинні документи та записи на рахунках бухгалтерського обліку. Відзначимо, що оплату за реалізовану продукцію бухгалтер бачить з виписки з рахунку з банку, тобто складається ситуація, коли договірні взаємовідносини контролюються різними фахівцями: виконання договору – менеджерами, оплата договору – бухгалтером. Доцільним є узгодження їх дій для контролю за виконанням договірних зобов'язань підприємства. Для реалізації цього завдання пропонуємо відомість обліку виконання договірних зобов'язань з реалізації товару, продукції та послуг, наведену в таблиці 2.4.

Пропонована відомість обліку виконання договірних зобов'язань з
реалізації товару, продукції та послуг

Номер договору	Сума договору	Оплата за реалізовану продукцію						
		Дата відвантаження	Номер документа	Предоплата	Оборот по рахунку 70	Дата оплати	Номер документа	Оборот по рахунку 36
<i>Вид товару, продукції, послуг</i>								

Зазначена відомість є зведеним документом, що узагальнює інформацію в розрізі договорів на реалізацію продукції, видів товару, продукції, послуг та оборотів по рахунках обліку для співставності інформації. Отже, бухгалтер зможе бачити вихідні дані для контролю за оплатою вартості реалізованої продукції, а менеджер зможе відслідкувати стан погашення покупцями заборгованості за реалізовану продукцію. Дані відомості стануть основою для розробки і прийняття управлінських рішень щодо прострочення оплати покупцями та аналітичних процедур для підвищення ефективності виконання договірних взаємовідносин з реалізації продукції на підприємстві.

Вважаємо необхідним відзначити важливість процесу управління продажами на підприємстві і пов'язаною з цим системою управлінського обліку. Саме облік надає необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень, проте менеджерам потрібно цю інформацію узагальнити в такому вигляді, який би дозволив виявити проблемні аспекти та розробити напрямки їх усунення. Пропонована схема управлінського обліку процесу реалізації продукції на підприємстві наведена на рис. 2.5.

На наш погляд, впровадження такої моделі управління процесом реалізації дозволить на основі регламентованої інформації сформувати масив даних для розширеного моніторингу стану процесу продажу товару, продукції та послуг на підприємстві, контроль сплати покупцями та прострочення оплати шляхом відповідного інструментарію для формування аналітичної звітності щодо виконання договірних взаємовідносин.

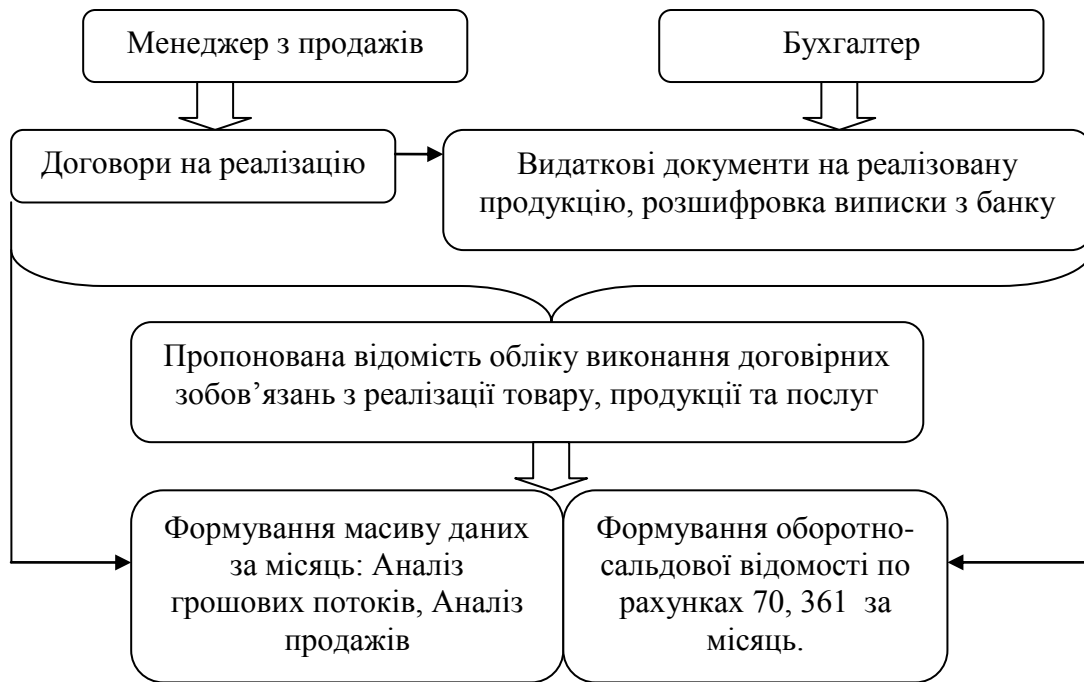


Рис. 2.5. Пропонована схема управлінського обліку процесу реалізації продукції на підприємстві

Таким чином, договірні взаємовідносини є невіддільною складовою процесу реалізації на підприємстві, тому виконання договірних взаємовідносини має бути частиною системи менеджменту. Пропонована відомість обліку виконання договірних зобов'язань з реалізації товару, продукції та послуг дасть змогу бухгалтеру бачити вихідні дані для контролю за оплатою вартості реалізованої продукції, а менеджер зможе відслідкувати стан погашення покупцями заборгованості за реалізовану продукцію. Впровадження пропонованої схеми управлінського обліку процесу реалізації продукції на підприємстві дозволить на основі регламентованої інформації сформувати масив даних для розширеного моніторингу стану процесу продажу товару, продукції та послуг на підприємстві, контроль сплати покупцями та прострочення оплати шляхом відповідного інструментарію для формування аналітичної звітності щодо виконання договірних взаємовідносин.

Висновки до розділу 2

1. Товариство з обмеженою відповідальністю «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» розташоване в м.Кропивницький Кіровоградської області. Основним видом діяльності є гуртова торгівля хімічними продуктами, проте досліджуване підприємство займається вирощуванням продукції рослинництва, її реалізацією, переробкою продукції рослинництва, зокрема, в продукти олійної, борошномельної та круп'яної галузі. Керує підприємством Кабетов Геннадій Геннадійович. Підприємство здійснює діяльність в межах статуту, рішення приймаються на загальних зборах учасників, кількість працівників за останній рік становить 5 осіб.

2. Дані аналізу свідчать про підвищення вартості майна на 25,41%. Ця зміна зумовлена підвищенням цін на ресурси, як оборотні, так і необоротні, в зв'язку з високим рівнем інфляції в країні та економіко-політичною нестабільністю в умовах воєнних дій. Підвищення суми дебіторської заборгованості означає вилучення активів іншими контрагентами, зокрема, дебіторами, що зменшує можливості ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» вільно розпоряджатись наявними ресурсами та зумовлює необхідність прийняття рішень щодо оптимізації ділових відносин з дебіторами. За досліджуваний період розмір чистого доходу підвищився на 20%, проте рівень операційних витрат підвищився на 76,55%, отже, спостерігаємо переважаючі темпи росту витрат порівняно з темпами росту доходів, тому діяльність підприємства в цілому є збитковою, який протягом аналізованого періоду збільшується в декілька разів. Показники ліквідності мають суттєве відхилення від нормативного значення, тому інноваційна привабливість досліджуваного підприємства є достатньо низькою.

3. В досліджуваному підприємстві облік організовано за допомогою діяльності бухгалтера, який в комп'ютерній програмі «BAS.Бухгалтерія» узагальнює дані щодо господарських операцій, накопичує інформацію щодо результатів діяльності та формує показники звітності. Бухгалтер має вищу освіту та досвід роботи в обліковій галузі. Бухгалтер діє на основі Наказу про

облікову політику, де зафіксовано робочий план рахунків та затверджено графік документообігу. Всі первинні документи формуються одразу після здійснення господарської операції, реєстри синтетичного обліку формуються в кінці місяця. Результати аналізу процесу реалізації дозволяють стверджувати, що система менеджменту має бути спрямована на пошук шляхів зниження рівня собівартості продукції, рівня операційних витрат взагалі та підвищення доходів від реалізації товарів, продукції та послуг.

4. Первинний, синтетичний і аналітичний облік процесу реалізації продукції в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» ведеться в комп'ютерній програмі «BAS.Бухгалтерія». Для відображення факту реалізації передбачено документ «Реалізація товарів і послуг». В програмі передбачено можливість створення цього документу на основі виставленого рахунку на оплату або документу з оприбуткування закупленого товару для подальшої реалізації. Документ після проведення формує бухгалтерські проводки. Після проведення можливий друк документа у вигляді Видаткової накладної, Акта наданих послуг та товарно-транспортної накладної. В процесі реалізації продукції, товарів та послуг з суми одержаного доходу виникає податкове зобов'язання з ПДВ, що передбачає формування в електронному вигляді податкової накладної та її реєстрації в ЄРПН.

5. Договірні взаємовідносини є невіддільною складовою процесу реалізації на підприємстві, тому виконання договірних взаємовідносин має бути частиною системи менеджменту. Зазвичай на підприємствах укладанням договорів на реалізацію опікуються менеджери з продажів, тоді як оплату за реалізовану продукцію бухгалтер бачить з виписки з рахунку з банку. Доцільним є узгодження дій менеджерів з продажів та бухгалтера для контролю за виконанням договірних зобов'язань підприємства. Пропонована відомість обліку виконання договірних зобов'язань з реалізації товару, продукції та послуг дасть змогу бухгалтеру бачити вихідні дані для контролю за оплатою вартості реалізованої продукції, а менеджер зможе відслідкувати стан погашення покупцями заборгованості за реалізовану продукцію. Дані відомості стануть основою для розробки і прийняття управлінських рішень щодо

прострочення оплати покупцями та аналітичних процедур для підвищення ефективності виконання договірних взаємовідносин з реалізації продукції на підприємстві.

6. Вважаємо необхідним відзначити важливість процесу управління продажами на підприємстві і пов'язаною з цим системою управлінського обліку. Саме облік надає необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень, проте менеджерам потрібно цю інформацію узагальнити в такому вигляді, який би дозволив виявити проблемні аспекти та розробити напрямки їх усунення. Впровадження пропонованої схеми управлінського обліку процесу реалізації продукції на підприємстві дозволить на основі регламентованої інформації сформувати масив даних для розширеного моніторингу стану процесу продажу товару, продукції та послуг на підприємстві, контроль сплати покупцями та прострочення оплати шляхом відповідного інструментарію для формування аналітичної звітності щодо виконання договірних взаємовідносин.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЬНИХ ПРОЦЕДУР ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Теоретичні основи контролю процесу реалізації

Процес контролю реалізації продукції є систематичним і комплексним набором дій та процедур, спрямованих на забезпечення ефективності, точності та відповідності процесу реалізації встановленим стандартам та вимогам. До його основних характеристик можна віднести: системність, комплексність, спрямованість на результат, систематичний моніторинг та інші. Ці характеристики допомагають створити ефективну систему контролю за процесом реалізації продукції, що сприяє досягненню успішних результатів та забезпечує конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Процес контролю реалізації продукції охоплює всі ділянки цієї перевірки, починаючи від планування та закінчуючи контролем результатів. Він включає в себе перевірку обсягів продажу, якість продукції, управління запасами, відділ продажів, маркетингові стратегії інше. Процес контролю підтримується стандартами та процедурами, а також ведеться відповідна документація. У разі необхідності можуть бути залучені різні фахівці з відповідних галузей, таких як маркетинг, продажі, логістика тощо. Контроль реалізації продукції є постійним та неперервним процесом, який відбувається на всіх етапах діяльності підприємства.

Для проведення контролю процесу реалізації продукції необхідно мати інформаційне забезпечення, яке є підґрунтям для виконання контрольних процедур. Джерела інформації контролю процесу реалізації схематично відображені на рис.3.1. Відповідна інформація допомагає управлінцям отримувати повну та об'єктивну картину процесу реалізації продукції і вчасно реагувати на можливі відхилення та проблеми.



Рис. 3.1 Джерела інформації контролю процесу реалізації

Джерело: сформовано автором за [8, 29].

Основними завданнями контролю реалізації продукції (робіт і послуг) є:

- перевірка відповідності продукції стандартам якості та вимогам клієнтів, що забезпечує задоволення споживачів і збереження репутації підприємства;
- контроль вчасної поставки товарів або виконання послуг відповідно до узгоджених термінів і умов контракту;
- допомога у відстежуванні та оптимізації витрат, пов'язаних з процесом реалізації, такі як транспортні витрати, складське управління, реклама та маркетинг;
- вивчення реакції ринку на продукцію, а також аналіз дії конкурентів, що допомагає виробляти більш конкурентоспроможні товари та послуги;
- перевірка відповідності всім вимогам законодавства та нормативно-правових актів у сфері реалізації товарів та послуг;
- допомога у формуванні системи обслуговування клієнтів, яка відповідає їхнім потребам та забезпечує задоволення споживачів;

- аналіз ефективності реалізації продукції, виявлення та виправлення недоліків та підвищення продуктивності процесу

Завдання, які стоять перед внутрішніми контролерами процесу реалізації продукції, спрямовані на підтримку успішного функціонування підприємства на ринку та задоволення потреб його клієнтів.

Для забезпечення систематичного підходу до контролю реалізації, розглянемо проведення даного процесу поетапно, що дозволить вчасно виявляти проблеми та недоліки, вдосконалювати його та забезпечувати досягнення стратегічних цілей підприємства. Схематично контрольний процес реалізації продукції, товарів, робіт, послуг відображено на рис.3.2.



Рис. 3.2. Етапи проведення контролю процесу реалізації.

Джерело: сформовано автором за [36].

Для отримання доказів під час виконання контрольної функції, перевіряючі можуть використовувати різні методичні прийоми, які допомагають систематизувати та оптимізувати контрольний процес, забезпечуючи досягнення

стратегічних цілей та задоволення потреб клієнтів. Застосування методичних прийомів спрощує процес контролю та робить його більш ефективним, дозволяючи зосередитися на ключових аспектах та пріоритетах. Вдало підібрані прийоми проведення перевірки, допомагають виробити стратегічні плани контролю, які відповідають місії, цілям та стратегії підприємства.

Під час проведення контролю процесу реалізації найчастіше використовують документальну та фактичну перевірку, рис.3.3.

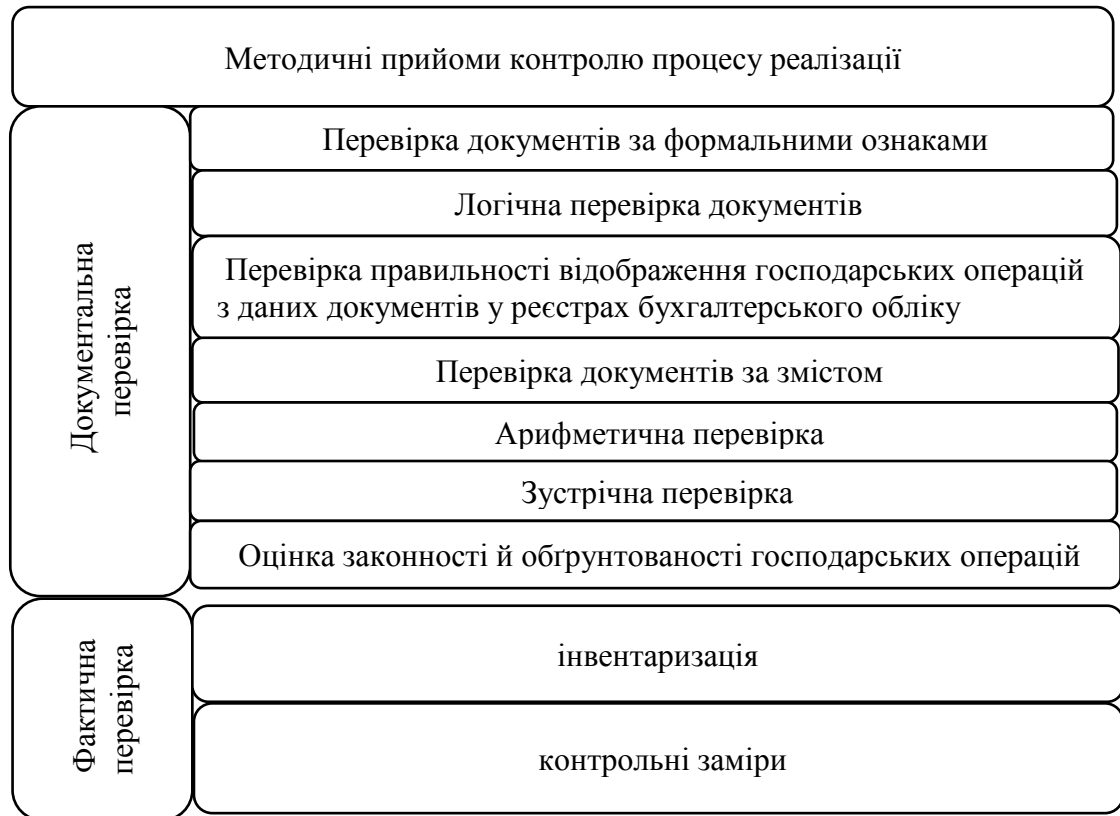


Рис. 3.3. Методичні прийоми контролю процесу реалізації

Джерело: сформовано автором за [36].

Отже, процес контролю реалізації продукції є систематичним і комплексним набором дій та процедур, спрямованих на забезпечення ефективності, точності та відповідності процесу реалізації встановленим стандартам та вимогам. Для проведення контролю процесу реалізації продукції необхідно мати інформаційне забезпечення, яке є підґрунтям для виконання контрольних процедур. Завдання, які стоять перед внутрішніми контролерами процесу реалізації продукції, спрямовані на підтримку успішного

функціонування підприємства на ринку та задоволення потреб його клієнтів. Застосування методичних прийомів спрощує процес контролю та робить його більш ефективним, дозволяючи зосередитися на ключових аспектах та пріоритетах. Для проведення контролю процесу реалізації найчастіше використовують документальну та фактичну перевірку. Вдало підібрані прийоми проведення перевірки, допомагають виробити стратегічні плани контролю, які відповідають місії, цілям та стратегії підприємства.

3.2. Стан контролю процесу реалізації на підприємстві

Контрольна функція на підприємстві відіграє критичну роль у забезпеченні ефективності, стабільності та успішності його діяльності. Внутрішньогосподарський контроль допомагає переконатися, що дії та рішення на різних рівнях узгоджуються з стратегічними цілями підприємства, що сприяє досягненню бізнес-планів та розвитку; гарантує, що працівники діють у відповідності з встановленими правилами, процедурами та внутрішньою політикою, що сприяє забезпеченню консистентності та високої якості діяльності; допомагає ідентифікувати потенційні ризики та вчасно реагувати на них, що зменшує ймовірність виникнення втрат та негативних наслідків для підприємства; сприяє підвищенню довіри клієнтів, партнерів та інших зацікавлених сторін до підприємства, що сприяє його репутації та конкурентоспроможності.

Враховуючи, що ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» відноситься до малих підприємств з незначним обсягом діяльності, контроль процесу реалізації здійснюється різнопланово:

- на місцях відвантаження товарів – матеріально-відповідальною особою;
- у бухгалтерії під час формування аналітичних та синтетичних бухгалтерських регістрів та звітності – головним бухгалтером;
- власником під час аналізу оперативної інформації та при прийнятті управлінських рішень.

Управління внутрішнім контролем поділяється на три етапи в залежності від часу проведення: попередній, поточний (оперативний) і подальший.

Власник підприємства та головний бухгалтер здійснюють попередній контроль під час підписання договорів на реалізацію, документів на відпуск товару. Метою попереднього контролю є уникнення недоцільних господарських операцій, а також у запобіганні невиробничих витрат. Поточний контроль проводить головний бухгалтер при здійсненні аналітичного та синтетичного обліку та формуванні звітності для виявлення негативних відхилень в господарській діяльності.

Зовнішній контроль процесу реалізації проводять податкові органи у вигляді камеральної перевірки звітності підприємства.

ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» перед складанням річної звітності обов'язково проводить інвентаризацію, в контексті контрольної функції процесу реалізації бухгалтер здійснює взаємо звірку розрахунків з покупцями реалізованої продукції. Вона передбачає порівняння фактичних розрахунків з покупцями з обліковими записами підприємства з метою виявлення будь-яких розбіжностей або помилок. Процес взаємо звірки розрахунків з покупцями реалізованої продукції включає:

- збирання всієї необхідної інформації про реалізацію продукції та здійснені розрахунки з покупцями, включаючи виписки з реєстру реалізації, рахунки-фактури, договори та інші документи;

- порівняння платіжних документів від покупців (наприклад, оплати чеком, банківські виписки тощо) з відповідними записами в обліку підприємства;

- аналіз облікових записів та платіжних документів для виявлення будь-яких розбіжностей або невідповідностей, таких як неплатежі, помилки в сумах, подвійні оплати тощо;

- корекція облікових записів на підставі результатів взаємо звірки для врегулювання будь-яких виявлених розбіжностей;

- зв'язок з покупцями для підтвердження розрахунків та вирішення будь-яких виявлених розбіжностей;

- збереження всіх документів та записів, пов'язаних із взаємо звіркою, для подальшого аналізу та аудиту.

Взаємо звірка розрахунків з покупцями є важливим етапом в управлінні фінансовою діяльністю підприємства, оскільки дозволяє виявляти та вирішувати проблеми своєчасно, забезпечуючи точність та надійність фінансової звітності.

Отже, контрольна функція на підприємстві відіграє критичну роль у забезпеченні ефективності, стабільності та успішності його діяльності. ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» є малим підприємством з незначним обсягом діяльності, але контроль процесу реалізації є як внутрішній так і зовнішній. Внутрішній контроль проводиться матеріально-відповідальною особою; головним бухгалтером та власником. Зовнішній контроль процесу реалізації проводять податкові органи у вигляді камеральної перевірки звітності підприємства. Для уникнення недоцільних господарських операцій, а також у запобіганні невиробничих витрат, власник підприємства та головний бухгалтер здійснюють попередній контроль під час підписання договорів на реалізацію, документів на відпуск товару. Поточний контроль проводить головний бухгалтер при здійсненні аналітичного та синтетичного обліку та формуванні звітності для виявлення негативних відхилень в господарській діяльності. ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» перед складанням річної звітності обов'язково проводить інвентаризацію, в контексті контрольної функції процесу реалізації бухгалтер здійснює взаємо звірку розрахунків з покупцями реалізованої продукції.

Недоліком контрольної функції процесу реалізації на підприємстві є суб'єктивна оцінка перевірки, яка може призвести до несправедливості в оцінці ефективності процесу реалізації та може бути причиною невідповідності результатів контролю реальному стану справ. Крім того, може ускладнити об'єктивне виявлення проблемних ситуацій і потребує додаткових заходів для забезпечення надійності та об'єктивності контрольного процесу. Тому важливо використовувати об'єктивні критерії та стандарти при оцінці ефективності процесу реалізації, а також надавати пріоритет об'єктивній перевірці і аналізу даних для уникнення спотворення результатів контролю.

3.3. Удосконалення контролю процесу реалізації на підприємстві

Контроль на підприємстві відіграє ключову роль у забезпеченні його ефективності, стабільності та надійності. За видами контроль поділяється на внутрішній та зовнішній. Внутрішній контроль дозволяє керівництву підприємства забезпечувати ефективне управління процесами, ресурсами та ризиками; включає систему процедур та політик, які спрямовані на запобігання шахрайству, помилкам та втратам, що можуть виникнути в результаті недбалого виконання обов'язків; контрольні механізми допомагають захищати активи підприємства від втрат, крадіжок та недозволених дій; включає перевірку та підтвердження достовірності фінансової звітності, що є важливим для довіри інвесторів та кредиторів. Здійснюють внутрішній контроль відділ контролю або наділена повноваженням комісія, всі вони є працівниками даного підприємства, періодичність проведення перевірок визначається внутрішніми розпорядчими документами.

Зовнішній контроль здійснюють аудиторські фірми на замовлення підприємств або державні структури в порядку визначених законодавством перевірок. Перевагами застосування підприємством зовнішнього контролю (аудиту) є:

- перевірка проводиться незалежною стороною, наприклад, аудитори, регулятори або фінансові аналітики, що дозволяє отримати об'єктивну оцінку діяльності підприємства;
- контроль спрямований на перевірку та забезпечення дотримання підприємством відповідних законодавчих та регуляторних вимог;
- допомагає створити довіру серед інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін, що є важливим для залучення капіталу та розвитку бізнесу;
- сприяє підвищенню рівня прозорості діяльності підприємства та розкриттю інформації для інвесторів та інших зацікавлених сторін.

Отже, констатуємо, що обидва типи контролю є важливими для забезпечення стабільності та довіри до підприємства, а їх взаємодія сприяє ефективному управлінню та розвитку бізнесу.

Досліджуючи контрольну функцію ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс», було виявлено, що аудиторська перевірка не замовлялася, контроль господарської діяльності, в т.ч. і процесу реалізації виконувало самостійно. До недоліків контролю процесу реалізації можна віднести:

- 1) не достатня кваліфікація контролера;
- 2) відсутність чіткого контрольного-аналітичного процесу реалізації;
- 3) недостатність робочих документів контролера під час перевірок.

З погляду на фінансовий стан, розуміємо, що замовляти аудиторську перевірку підприємство не в змозі, а отже воно нехтує знаннями і вміннями кваліфікованих фахівців та об'єктивною думкою. Отже, для покращення контрольної функції підприємства, пропонуємо удосконалювати внутрішній контроль.

Необхідність удосконалення внутрішнього контролю на підприємстві визначається кількома факторами, серед яких можуть бути: зміни в економічному середовищі, розширення бізнесу, зміни в законодавстві, технологічний прогрес, підвищення конкуренції, зміни в управлінському складі.

Так, постійні зміни в економічному середовищі можуть призвести до появи нових ризиків та викликів для бізнесу, що потребує адаптації системи внутрішнього контролю до нових умов. Поява нових або зміни існуючих законодавчих вимог можуть вимагати адаптації внутрішнього контролю для відповідності новим правилам та вимогам. Швидкі зміни в технологіях можуть створювати нові можливості для покращення внутрішнього контролю за допомогою автоматизації та використання нових інформаційних систем. Зростання конкуренції на ринку може створювати додатковий тиск на підприємство, що вимагає ефективного управління та контролю над процесами. Переміщення персоналу, зміни в керівництві або організаційні перетворення можуть впливати на ефективність внутрішнього контролю та вимагати його удосконалення. Усі ці фактори вказують на постійну необхідність

удосконалення системи внутрішнього контролю на підприємстві для забезпечення його стабільності, ефективності та відповідності вимогам сучасного бізнесу.

Для удосконалення виявлених недоліків пропонується наступне.

Головному бухгалтеру, який виконує функції і контролера, для підвищення кваліфікації до внутрішнього аудитора необхідно отримати теоретичну та практичну підготовку, скласти іспити та отримати сертифікат першого ступеня помічник аудитора.

Для покращення контрольної функції у ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» запропоновано алгоритм контрольної-аналітичного процесу реалізації (рис.3.4), використання якого забезпечить систематичний та комплексний контроль процесу реалізації продукції, товарів на підприємстві з метою забезпечення ефективності, якості та конкурентоспроможності бізнесу.

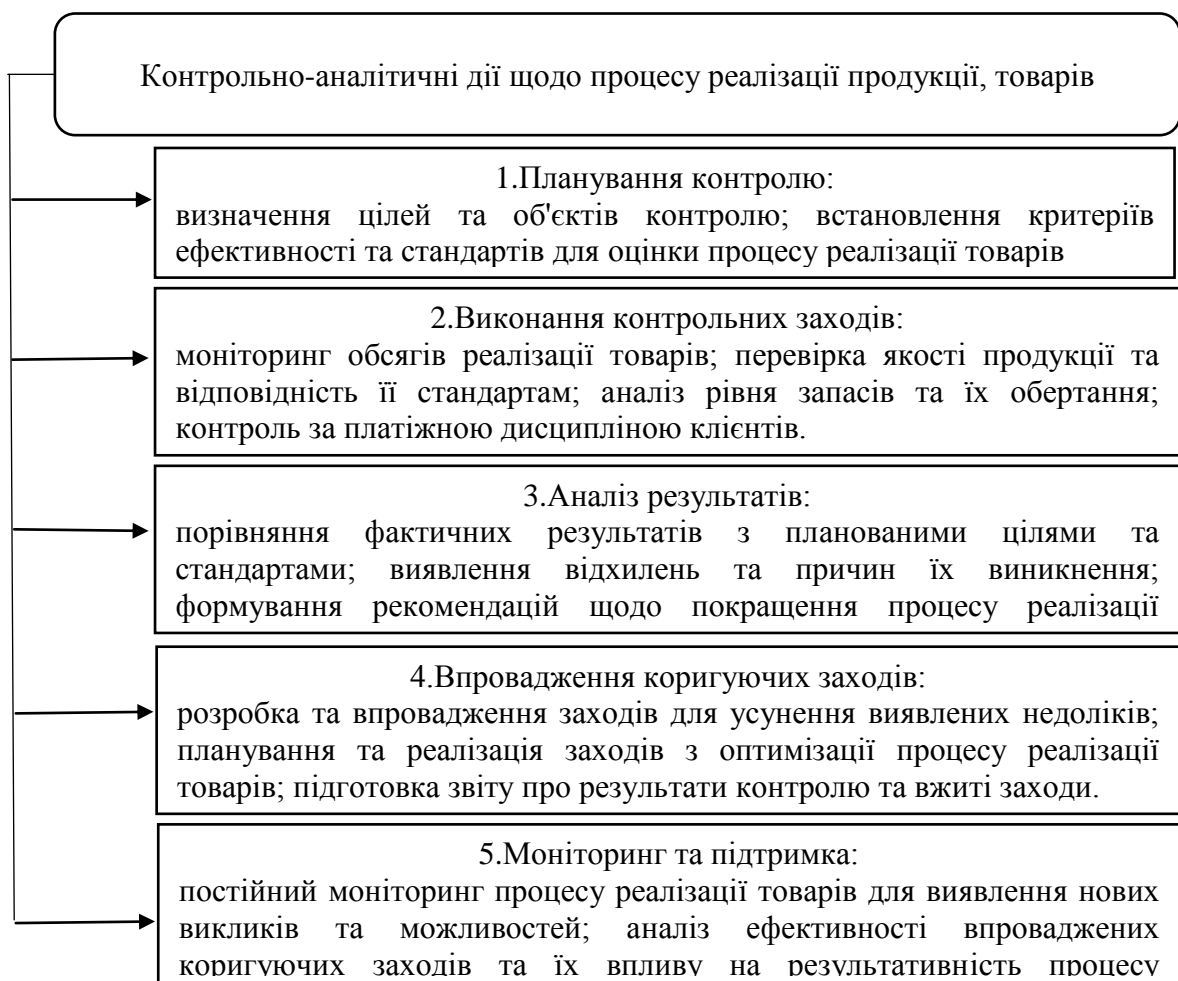


Рис.3.4 Запропонований алгоритм контрольної-аналітичного процесу реалізації продукції, товарів в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс»

Для полегшення роботи перевіряючих під час проведення внутрішнього контролю пропонуємо використовувати робочі документи, які допоможуть систематизувати процес контролю та забезпечать виконання необхідних дій.

Найбільше помилок на підприємстві допускаються при формуванні первинних документів, для удосконалення контрольного процесу реалізації продукції, товарів запропоновано використовувати робочий документ контролера з перевірки первинних документів з реалізації продукції, товарів, таблиця 3.1

Таблиця 3.1

Робочий документ контролера з перевірки первинних документів з реалізації продукції, товарів

№	Первинний документ	Виявлена помилка	Рекомендація по виправленню	Розмір збитку, грн
1.	<i>ТТН №5 від 10.12.23</i>	<i>Відсутній підпис відповідальної особи</i>	<i>Перевірити факт відгруження, підписати</i>	<i>Попередньо не виявлено</i>
2.				
	<i>Всього</i>	-	-	

Джерело: розроблено автором

Робочий документ контролера з перевірки первинних документів з реалізації продукції, товарів сприятиме забезпеченню систематичної та об'єктивної перевірки процесів реалізації, виявленню недоліків та розробку рекомендацій для їх усунення.

До витрат пов'язаних із реалізацією продукції, товарів відносять і витрати на збут, які враховуються при формуванні фінансового результату. До витрат на збут відносяться: списання запасів, що відносяться до збутових витрат (пакування продукції); витрати службові відрядження персоналу збуту; нарахування заробітної плати, ЄСВ на заробітну плату, відпускних; витрати виконані сторонніми організаціями (витрати на транспортування продукції, товарів; оплата послуг оренди). Під час перевірки даної ділянки обліку також можуть виникати помилки, тому для перевірки правильності ведення обліку витрат на збут, запропоновано до використання робочий документ контролера з

перевірки витрат на збут, таблиця 3.2.

Таблиця 3.2

Робочий документ контролера з перевірки витрат на збут

№	Зміст операції	Дані фактичні			Дані перевірки			Відхилення		
		Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн
1.	<i>Відображено витрати на службові відрядження персоналу відділу збуту</i>	93	372	3200	93	372	3100	93	372	100
2.										
	Всього									100

Джерело: розроблено автором

Запропонований робочий документ контролера з перевірки витрат на збут дає уявлення про виявлені відхилення в розрізі складу витрат на збут та суми відхилень, дозволяє контролерам відстежувати збутові витрати, виявляти можливі неефективності в витратних процесах, такі як зайві витрати, недоцільні витрати або витрати, що перевищують затверджені бюджети, оцінити ефективність роботи підрозділу збуту, порівняти витрати на збут з доходами від реалізації продукції та визначити його внесок у загальний фінансовий результат підприємства.

Отже, запропоновані робочі документи допоможуть організувати та забезпечити ефективно проведення внутрішнього контролю на підприємстві, що сприятиме запобіганню ризиків та забезпеченню стабільності та надійності бізнесу.

Висновки до розділу 3

1. Процес контролю реалізації продукції є систематичним і комплексним набором дій та процедур, спрямованих на забезпечення ефективності, точності та відповідності процесу реалізації встановленим стандартам та вимогам. Для проведення контролю процесу реалізації продукції необхідно мати інформаційне

забезпечення, яке є підґрунтям для виконання контрольних процедур. Завдання, які стоять перед внутрішніми контролерами процесу реалізації продукції, спрямовані на підтримку успішного функціонування підприємства на ринку та задоволення потреб його клієнтів. Застосування методичних прийомів спрощує процес контролю та робить його більш ефективним, дозволяючи зосередитися на ключових аспектах та пріоритетах. Для проведення контролю процесу реалізації найчастіше використовують документальну та фактичну перевірку. Вдало підібрані прийоми проведення перевірки, допомагають виробити стратегічні плани контролю, які відповідають місії, цілям та стратегії підприємства.

2. Контрольна функція на підприємстві відіграє критичну роль у забезпеченні ефективності, стабільності та успішності його діяльності. ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» є малим підприємством з незначним обсягом діяльності, але контроль процесу реалізації є як внутрішній так і зовнішній. Внутрішній контроль проводиться матеріально-відповідальною особою; головним бухгалтером та власником. Зовнішній контроль процесу реалізації проводять податкові органи у вигляді камеральної перевірки звітності підприємства. Для уникнення недоцільних господарських операцій, а також у запобіганні невиробничих витрат, власник підприємства та головний бухгалтер здійснюють попередній контроль під час підписання договорів на реалізацію, документів на відпуск товару. Поточний контроль проводить головний бухгалтер при здійсненні аналітичного та синтетичного обліку та формуванні звітності для виявлення негативних відхилень в господарській діяльності. ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» перед складанням річної звітності обов'язково проводить інвентаризацію, в контексті контрольної функції процесу реалізації бухгалтер здійснює взаємо звірку розрахунків з покупцями реалізованої продукції.

3. Недоліком контрольної функції процесу реалізації на підприємстві є суб'єктивна оцінка перевірки, яка може призвести до несправедливості в оцінці ефективності процесу реалізації та може бути причиною невідповідності результатів контролю реальному стану справ. Крім того, може ускладнити

об'єктивне виявлення проблемних ситуацій і потребує додаткових заходів для забезпечення надійності та об'єктивності контрольного процесу. Тому важливо використовувати об'єктивні критерії та стандарти при оцінці ефективності процесу реалізації, а також надавати пріоритет об'єктивній перевірці і аналізу даних для уникнення спотворення результатів контролю.

4. Контроль на підприємстві відіграє ключову роль у забезпеченні його ефективності та надійності. Констатовано, що внутрішній і зовнішній контроль є важливими для забезпечення стабільності та довіри до підприємства, а їх взаємодія сприяє ефективному управлінню та розвитку бізнесу. Виявлено, що на підприємстві аудиторська перевірка не замовлялася, контроль господарської діяльності, в т.ч. і процесу реалізації виконується самостійно. Для покращення контрольної функції підприємства з урахуванням його фінансового стану та виявлених недоліків, запропоновано удосконалювати внутрішній контроль.

5. Для покращення контрольної функції у ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» запропоновано алгоритм контрольної-аналітичного процесу реалізації, використання якого забезпечить систематичний та комплексний контроль процесу реалізації продукції, товарів на підприємстві з метою забезпечення ефективності, якості та конкурентоспроможності бізнесу.

6. Для полегшення роботи перевіряючих під час проведення внутрішнього контролю пропонуємо використовувати робочі документи, що сприятимуть організації та забезпеченню ефективного проведення перевірок, дозволять уникнути ризиків, забезпечать стабільність та надійність бізнесу. Запропонований робочий документ контролера з перевірки первинних документів з реалізації продукції, товарів сприятиме забезпеченню систематичної та об'єктивної перевірки первинних процесів реалізації, виявленню недоліків та розробку рекомендацій для їх усунення. Розроблений робочий документ контролера з перевірки витрат на збут дає уявлення про виявлені відхилення в розрізі складу витрат на збут та суми відхилень, дозволяє контролерам відстежувати збутові витрати, виявляти можливі неефективності в витратних процесах, оцінити ефективність роботи підрозділу збуту, порівняти

витрати на збут з доходами від реалізації продукції та визначити його внесок у загальний фінансовий результат підприємства.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

1. У сучасних умовах господарювання процес реалізації є ключовим об'єктом обліку і контролю для підприємств. Це важливий аспект управління, оскільки успішна реалізація продукції або послуг безпосередньо впливає на фінансові показники, репутацію підприємства та його здатність до подальшого розвитку. Контроль за процесом реалізації стає надзвичайно важливим для підприємств у забезпеченні їхнього успіху та конкурентоспроможності на ринку. Це дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни в середовищі та адаптуватися до нових умов.

2. Товариство з обмеженою відповідальністю «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» розташоване в м.Кропивницький Кіровоградської області. Основним видом діяльності є гуртова торгівля хімічними продуктами, проте досліджуване підприємство займається вирощуванням продукції рослинництва, її реалізацією, переробкою продукції рослинництва, зокрема, в продукти олійної, борошномельної та круп'яної галузі. Керує підприємством Кабетов Геннадій Геннадійович. Підприємство здійснює діяльність в межах статуту, рішення приймаються на загальних зборах учасників, кількість працівників за останній рік становить 5 осіб.

3. Дані аналізу свідчать про підвищення вартості майна на 25,41%. Ця зміна зумовлена підвищенням цін на ресурси, як оборотні, так і необоротні, в зв'язку з високим рівнем інфляції в країні та економіко-політичною нестабільністю в умовах воєнних дій. Підвищення суми дебіторської заборгованості означає вилучення активів іншими контрагентами, зокрема, дебіторами, що зменшує можливості ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» вільно розпоряджатись наявними ресурсами та зумовлює необхідність прийняття рішень щодо оптимізації ділових відносин з дебіторами. За досліджуваний період розмір чистого доходу підвищився на 20%, проте рівень операційних витрат підвищився на 76,55%, отже, спостерігаємо переважаючі темпи росту витрат порівняно з темпами росту доходів, тому діяльність підприємства в цілому є збитковою, який протягом

аналізованого періоду збільшується в декілька разів. Показники ліквідності мають суттєве відхилення від нормативного значення, тому інноваційна привабливість досліджуваного підприємства є достатньо низькою.

4. В досліджуваному підприємстві облік організовано за допомогою діяльності бухгалтера, який в комп'ютерній програмі «BAS.Бухгалтерія» узагальнює дані щодо господарських операцій, накопичує інформацію щодо результатів діяльності та формує показники звітності. Бухгалтер має вищу освіту та досвід роботи в обліковій галузі. Бухгалтер діє на основі Наказу про облікову політику, де зафіксовано робочий план рахунків та затверджено графік документообігу. Всі первинні документи формуються одразу після здійснення господарської операції, регістри синтетичного обліку формуються в кінці місяця. Результати аналізу процесу реалізації дозволяють стверджувати, що система менеджменту має бути спрямована на пошук шляхів зниження рівня собівартості продукції, рівня операційних витрат взагалі та підвищення доходів від реалізації товарів, продукції та послуг.

5. Первинний, синтетичний і аналітичний облік процесу реалізації продукції в ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» ведеться в комп'ютерній програмі «BAS.Бухгалтерія». Для відображення факту реалізації передбачено документ «Реалізація товарів і послуг». В програмі передбачено можливість створення цього документу на основі виставленого рахунку на оплату або документу з оприбуткування закупленого товару для подальшої реалізації. Документ після проведення формує бухгалтерські проводки. Після проведення можливий друк документа у вигляді Видаткової накладної, Акта наданих послуг та товарно-транспортної накладної. В процесі реалізації продукції, товарів та послуг з суми одержаного доходу виникає податкове зобов'язання з ПДВ, що передбачає формування в електронному вигляді податкової накладної та її реєстрації в ЄРПН.

6. Договірні взаємовідносини є невіддільною складовою процесу реалізації на підприємстві, тому виконання договірних взаємовідносин має бути частиною системи менеджменту. Зазвичай на підприємствах укладанням договорів на реалізацію опікуються менеджери з продажів, тоді як оплату за

реалізовану продукцію бухгалтер бачить з виписки з рахунку з банку. Доцільним є узгодження дій менеджерів з продажів та бухгалтера для контролю за виконанням договірних зобов'язань підприємства. Пропонована відомість обліку виконання договірних зобов'язань з реалізації товару, продукції та послуг дасть змогу бухгалтеру бачити вихідні дані для контролю за оплатою вартості реалізованої продукції, а менеджер зможе відслідкувати стан погашення покупцями заборгованості за реалізовану продукцію. Дані відомості стануть основою для розробки і прийняття управлінських рішень щодо прострочення оплати покупцями та аналітичних процедур для підвищення ефективності виконання договірних взаємовідносин з реалізації продукції на підприємстві.

7. Вважаємо необхідним відзначити важливість процесу управління продажами на підприємстві і пов'язаною з цим системою управлінського обліку. Саме облік надає необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень, проте менеджерам потрібно цю інформацію узагальнити в такому вигляді, який би дозволив виявити проблемні аспекти та розробити напрямки їх усунення. Впровадження пропонованої схеми управлінського обліку процесу реалізації продукції на підприємстві дозволить на основі регламентованої інформації сформувати масив даних для розширеного моніторингу стану процесу продажу товару, продукції та послуг на підприємстві, контроль сплати покупцями та прострочення оплати шляхом відповідного інструментарію для формування аналітичної звітності щодо виконання договірних взаємовідносин.

8. Контрольна функція на підприємстві відіграє критичну роль у забезпеченні ефективності, стабільності та успішності його діяльності. ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» є малим підприємством з незначним обсягом діяльності, але контроль процесу реалізації є як внутрішній так і зовнішній. Внутрішній контроль проводиться матеріально-відповідальною особою; головним бухгалтером та власником. Зовнішній контроль процесу реалізації проводять податкові органи у вигляді камеральної перевірки звітності підприємства. Для уникнення недоцільних господарських операцій, а також у запобіганні невиробничих витрат, власник підприємства та головний бухгалтер

здійснюють попередній контроль під час підписання договорів на реалізацію, документів на відпуск товару. Поточний контроль проводить головний бухгалтер при здійсненні аналітичного та синтетичного обліку та формуванні звітності для виявлення негативних відхилень в господарській діяльності. ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» перед складанням річної звітності обов'язково проводить інвентаризацію, в контексті контрольної функції процесу реалізації бухгалтер здійснює взаємо звірку розрахунків з покупцями реалізованої продукції.

9. Недоліком контрольної функції процесу реалізації на підприємстві є суб'єктивна оцінка перевірки, яка може призвести до несправедливості в оцінці ефективності процесу реалізації та може бути причиною невідповідності результатів контролю реальному стану справ. Крім того, може ускладнити об'єктивне виявлення проблемних ситуацій і потребує додаткових заходів для забезпечення надійності та об'єктивності контрольного процесу. Тому важливо використовувати об'єктивні критерії та стандарти при оцінці ефективності процесу реалізації, а також надавати пріоритет об'єктивній перевірці і аналізу даних для уникнення спотворення результатів контролю.

10. Контроль на підприємстві відіграє ключову роль у забезпеченні його ефективності та надійності. Констатовано, що внутрішній і зовнішній контроль є важливими для забезпечення стабільності та довіри до підприємства, а їх взаємодія сприяє ефективному управлінню та розвитку бізнесу. Виявлено, що на підприємстві аудиторська перевірка не замовлялася, контроль господарської діяльності, в т.ч. і процесу реалізації виконується самостійно. Для покращення контрольної функції підприємства з урахуванням його фінансового стану та виявлених недоліків, запропоновано удосконалювати внутрішній контроль.

11. Для покращення контрольної функції у ТОВ «Агропромислова компанія «Агрокомплекс» запропоновано алгоритм контрольної-аналітичного процесу реалізації, використання якого забезпечить систематичний та комплексний контроль процесу реалізації продукції, товарів на підприємстві з метою забезпечення ефективності, якості та конкурентоспроможності бізнесу.

12. Для полегшення роботи перевіряючих під час проведення внутрішнього контролю запропоновано використовувати робочі документи, що сприятимуть організації та забезпеченню ефективного проведення перевірок, дозволять уникнути ризиків, забезпечать стабільність та надійність бізнесу. Запропонований робочий документ контролера з перевірки первинних документів з реалізації продукції, товарів сприятиме забезпеченню систематичної та об'єктивної перевірки первинних процесів реалізації, виявленню недоліків та розробку рекомендацій для їх усунення. Розроблений робочий документ контролера з перевірки витрат на збут дає уявлення про виявлені відхилення в розрізі складу витрат на збут та суми відхилень, дозволяє контролерам відстежувати збутові витрати, виявляти можливі неефективності в витратних процесах, оцінити ефективність роботи підрозділу збуту, порівняти витрати на збут з доходами від реалізації продукції та визначити його внесок у загальний фінансовий результат підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверкин Я.Ф. Облік доходів та фінансових результатів операційної діяльності. *БізнесІнформ*. 2019. №11. С. 282-289. URL: <http://surl.li/qiuno>
2. Баланюк І.Ф., Григорів О.О. Іванюк Т.П. Організація обліку і контролю готової продукції підприємства. *Інноваційна економіка*. 2020. №1-2(82). С.157-163. DOI: 10.37332/2309-1533.2020.1-2.23
3. Білозерцев В.С., Гринько І.С. Облік доходів на торговельних підприємствах. *Ефективна економіка*. 2020. №12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/93.pdf
4. Бірюкова О. Облік реалізації готової продукції. *Бухгалтерія у сільському господарстві*. 2014. № 19. С. 6–7.
5. Вальчук О. О. Проблеми обліку реалізації готової продукції на торговельних підприємствах та шляхи їх вирішення. *Агросвіт*. 2015. № 11. С.22-23.
6. Васильєва Л. М., Бондарчук Н. В., Міньковська А. В. Економічна сутність процесу реалізації як об'єкту бухгалтерського обліку. *Modern Economics*. 2021. № 29(2021). С. 35-39. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V29\(2021\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V29(2021)-06).
7. Васильєва Л.М., Неїсало В.В. Теоретичні та облікові аспекти реалізації продукції. *Молодий вчений*. 2016. №12.1(40). С. 662-664. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/567/1/4.pdf>
8. Ватуля І.Д., Дугар Т.Є. Організація і методика аудиту процесу реалізації продукції на підприємствах. *Інноваційна економіка* 2013. № 10. С. 35-38. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/068.pdf>
9. Вишневська О.М., Дорох Є.Г. Напрямки вдосконалення процесу реалізації сільськогосподарської продукції. *Економічний простір*. 2013. №74. С. 82-92.
10. 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

11. Волкова І.В., Король Г.О. Удосконалення аудиту готової продукції та її реалізації як бізнес-процесу. *Науковий вісник Миколаївського державного університету*. 2016. №6. С.18-19.

12. Гарбар В.А., Денисюк О.М., Гарбар Ж.В., Кондратова О.В. Сучасні підходи до визначення та класифікації доходів торговельного підприємства. Матеріали чотирнадцятої всеукраїнської практично-пізнавальної інтернет-конференції «Наукове мислення». 2024. URL: <http://surl.li/disha>

13. Гончаренко Д.Ю. Особливості процесу реалізації продукції на сільськогосподарських підприємствах *Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи*: матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 26-27 жовтня 2023 р. : Дніпро : ДДАЕУ, 2023. С.62-65.

14. Гончаренко Д.Ю. Особливості процесу управління реалізацією продукції на сільськогосподарських підприємствах. *Обліково-фінансове забезпечення в управлінні економічною стійкістю підприємства: сучасні тенденції і перспективи розвитку* / за заг. ред. Губарик О.М., Халатур С.М., Дніпро: Друкарня «Стандарт» (ПП Бойко В.В.) 2023. С.71-81.

15. Гудзенко Н.М. Документальне оформлення доходів від реалізації продукції. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Випуск 10. Частина 2. С. 170-174. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/92.pdf

16. Діденко А.Ю. Документальне забезпечення процесу реалізації в аграрних підприємствах. *Економіка і суспільство*. 2016. Випуск №7. С.900-905. URL: <http://surl.li/qisgq>

17. Довбиш А. О. Проблеми обліку доходів від реалізації продукції на сільськогосподарських підприємствах. Проблеми інтеграції облікових підсистем фінансового, податкового, управлінського і статистичного обліку в Україні відповідно до вимог Європейських стандартів : зб. наук. пр. / ЖНАЕУ. 2017. Т. III: Бухгалтерський облік в системі формування інноваційного інформаційного продукту для забезпечення функцій управління підприємством.

С. 52–55.

18. Донських А. С., Якубенко Ю.Л. Економічна сутність процесу реалізації сільськогосподарської продукції. *Причорноморські економічні студії* : наук.-практ. журн. 2018. Вип. № 32. С. 88-92.

URL:<http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/1636>

19. Драпей Юлія. Формування доходів і витрат на реалізацію виконаних робіт і наданих послуг. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/329>

20. Дроздова О.Г. Особливості організації внутрішнього контролю руху товарів. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. №1(78). С.121-130. URL: <http://surl.li/qiuhb>

21. Дугар Т.Є., Мац Т.П. Економічний зміст процесу реалізації продукції сільськогосподарського підприємства під призмою аудита. *Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом*. Економічні науки. 2020. Випуск 1(59). С. 37-43. DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/59-6>

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

23. 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>

24. Ключ Ю.І., Іжболдіна А.В. Теоретичне обґрунтування організації внутрішнього контролю суб'єктів господарювання. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 2-3 (70-71). С.118-128. URL: <http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2019/70-71/pdf/118-128.pdf>

25. Ковач С.І. Реалізація продукції та оплата праці в с.г. підприємствах. *Економіка АПК*. 2000. № 3. С. 91—106.

26. Козаченко А.Ю. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. *Вісник Хмельницького національного університету* 2021, № 6, Том 2. С. 35-43. DOI: 10.31891/2307-5740-2021-300-6/2-6. URL: <http://surl.li/qiusq>

27. Кононенко Т. В. Шляхи удосконалення обліку реалізації. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2010. №3. С.5-6.
28. Конституція України. URL: <http://surl.li/agblq>
29. 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: <http://surl.li/qivdh>
30. Кравчук Л.С., Музичук В.М., Фірман В.Г. Облік доходів сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах. *Агросвіт*. 2012. №1. С. 42-45. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1_2012/11.pdf
31. Кубік В.Д. Проблеми обліку доходів на підприємстві у світлі застосування національних і міжнародних стандартів обліку. URL: <http://surl.li/qiuse>
32. Куценко В.Й., Барміна К.О. Економічна сутність процесу реалізації продукції. *Фінансовий облік*. 2012. С. 328—329.
33. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: підручник. О.В. Лишиленко. — 3-тє вид., перероб і допов. — К.: Центр учбової літератури, 2009. С. 670.
34. 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. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.24.34
35. Макаренко А.П., Кутова М.В. Аудит доходів від реалізації продукції як дієвий засіб підвищення ефективності діяльності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 2. С. 18-23. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2018/6.pdf
36. Маркова Т.Д., Головаченко Л.М., Стрепенюк М.М., Римар Г.А. Особливості внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та реалізації готової продукції. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Випуск 3. Том 10. С. 83-93. DOI: 10.15673/fe.v10i3.1065
37. Меліхова Т. О., Чакалова Н. С., Петрова О. С. Удосконалення методичних підходів аудиту доходів від реалізації продукції для ефективного

управління підприємством. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 4. С. 54–61. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.4.54

38. Михалків А.А., Косташ Т.В. Внутрішній контроль процесу господарювання: проблеми організації. *Економіка та держава*. 2020. № 1. С. 61-65. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2020/13.pdf

39. Мулик Я.І. Методичні та організаційні підходи до системи внутрішнього контролю на підприємстві. *Агросвіт*. 2020. №17-18. С.28-38. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/17-18_2020/6.pdf

40. 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#n17>

41. 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>

42. 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>

43. Носач Н.М. Класифікація доходів від реалізації товарів для потреб обліку та управління. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. №28. С.220-223. URL: <http://surl.li/qiurq>

44. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підруч. — 6-те вид., перероб. і допов. К.: Алерта. 2011. С. 1042.

45. Петришина Н. С. Проблеми обліку готової продукції та її реалізації. URL : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2014_1_9.pdf

46. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291. URL: <http://dtk.com.ua/show/2cid06880.html#plan>.

47. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275517#Text>

48. 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. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.1-2.71
49. Попович О.В., Діденко Н.Ю. Тлумачення економічної сутності категорії «дохід». *Економіка і суспільство*. 2016. Випуск №7. С. 975-978. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/163.pdf
50. Потриваєва Н.В., Христенко О.О., Гавалешко К.О. Особливості формування та обліку доходів від реалізації сільськогосподарської продукції: теоретичний аспект. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 18. С.556-561. URL: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/105.pdf>
51. Правдюк Н. Л., Кожухар В. В. Аналітичне забезпечення управління процесом реалізації продукції галузі садівництва. *Агросвіт*. 2021. № 4. С. 9–16. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.4.9
52. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999р. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text)
53. Саввон О. О. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації. *Держава та регіони*. 2017. № 3. С. 321-324.
54. Савченко Р.О., Савченко Н.М., Дем'янюк І.В. Внутрішній контроль: проблеми та перспективи. *Ефективна економіка*. 2019. №9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/53.pdf
55. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навч. посіб. К.: "Центр учбової літератури". 2013. С. 688.
56. Сопко В.В. Організація оцінки і обліку доходів та витрат в системі економічної безпеки підприємства. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. Випуск 2 (22). С.241-251. URL: <http://surl.li/qiurd>
57. Станкевич Ганна. Особливості системи внутрішнього контролю підприємства та роботи внутрішнього аудитора. *Методика та практика аудиту*. URL: <https://www.pspaudit.com.ua/files/stankevic.pdf>
58. Старенька О.М. Методичні основи здійснення оперативного контролю на промислових підприємствах. *Вісник соціально-економічних*

досліджень. 2018. № 1 (65). С.175-185. URL:
<http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2018/65/pdf/175-185.pdf>

59. Сук Л.К. Фінансовий облік: навч. посіб. /Л.К. Сук, П.Л. Сук. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — К.: Знання, 2012. С. 647.

60. Туз О.К., Бурковська А.В. Організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 8. С. 644-646. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/136.pdf>

61. Халевицька Т.Г. Облік процесу реалізації продукції: теорія та практика. *Аграрний вісник Причорномор'я: Економічні науки*. 2009. Випуск № 49. URL: <http://surl.li/qiuqr>

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

63. Чернікова І.Б., Полулях А.М. Проблемні аспекти організації обліку доходів і витрат. *Інфраструктура ринку*. 2020. Випуск 43. С. 466-470. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2020/43_2020_ukr/85.pdf

64. Шаповалова Є.О. Економічна сутність реалізації як завершальної стадії кругообігу засобів на підприємстві. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32610087.pdf>