

**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:**

**Завідувач кафедри**

**к.е.н., доцент**

\_\_\_\_\_ **Ольга ГУБАРИК**

«    » \_\_\_\_\_ **20**\_\_ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на тему: Удосконалення організації та методики обліку і аналіз експортних операцій на підприємстві**

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

**Здобувачка**  
Групи МгОП-1-24

Ольга ПАЛІЙ

**Науковий керівник**  
к.е.н., доцент \_\_\_\_\_  
науковий ступінь, посада

Ольга ГУБАРИК

**Дніпро-2025**

**ДНПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**Факультет:** Обліку і фінансів  
**Кафедра:** Обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою  
**Освітньо-професійна програма:** «Облік і оподаткування»  
**Спеціальність:** 071 «Облік і оподаткування»  
**Рівень вищої освіти:** другий (магістерський)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**В.о. завідувача кафедри** \_\_\_\_\_ **Ольга ГУБАРИК**

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2025 р.

**ЗАВДАННЯ**

**Палій Ольга Олегівна**

**1. Тема роботи** «Удосконалення організації та методики обліку і аналіз експортних операцій на підприємстві»

**Науковий керівник роботи** Губарик Ольга Миколаївна, к.е.н., доцентк

затверджені наказом по ДДАЕУ від «07» жовтня 2025 року № 2995

**2. Термін подання здобувачем роботи:** - 10 грудня 2025 року.

**3. Вихідні дані для роботи:** Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» Податковий кодекс України, Митний кодекс України, П(С)БО, МСФЗ, чинні нормативно-правові акти з регулювання ЗЕД, реєстри синтетичного, аналітичного обліку та фінансова звітність ТОВ «СЕЛАН»

**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити.** 1. Теоретико-методичні підходи до обліку та аналізу експортної діяльності. 2. Організація і методика обліку експортних операцій на підприємстві та їх удосконалення. 3. Аналіз та прогнозування експортної діяльності підприємства. 4. Висновки.

**5. Перелік графічного матеріалу (з поточним зазначенням обов'язкових креслень):** рис. 1.1 Ключові функції експорту; рис. 1.2. Роль експорту на мікро- і макро- рівні; рис.1.3. Основні напрямки розвитку експорту; таблиця 1.1 Регулювання експорту за П(С)БО; рис. 2.1. Структура управління ТОВ «СЕЛАН»; таблиця 2.1 Динаміка основних показників діяльності підприємства; рис. 2.2. Динаміка основних показників діяльності; рис. 2.3. Показники валового та чистого прибутку ТОВ «СЕЛАН» в динаміці; рис. 2.4. Елементи цифрового обліку ТОВ «СЕЛАН»; рис 2.5. Перерахунок дебіторської заборгованості; рис. 2.6. Аналітика обліку розрахунків з покупцями-нерезидентами; рис 2.7. Аналітичний облік з покупцями-нерезидентами;

таблиця 2.2. Порівняльний аналіз ручного і автоматизованого обліку; таблиця 2.3 Аналіз показників експорту за нерезидентами ТОВ «СЕЛАН»; рис. 2.8 Обсяги реалізації і оплат нерезидентів ТОВ «СЕЛАН»; рис. 2.9. Проблеми та недоліки обліку експортних операцій ТОВ «СЕЛАН"; рис. 2.10. Вирішення проблем обліку експортних операцій для ТОВ «СЕЛАН»; рис. 2.11. Основні кроки вдосконалення автоматизації обліку ТОВ «СЕЛАН»; таблиця 2.4 Розширення аналітичного обліку ТОВ «СЕЛАН»; рис. 2.12. Переваги впровадження системи блокчейн для експортних операцій ТОВ «СЕЛАН»; рис.2.13 Ризики та недоліки впровадження системи блокчейн для експортних операцій ТОВ «СЕЛАН»; рис.2.14 Сфери застосування ШІ в обліку ТОВ «СЕЛАН»; рис. 3.1. Обсяги реалізації та оплат ТОВ «СЕЛАН» по експорту в розрізі валют; рис.3.2 Зміна обсягу реалізації ТОВ «СЕЛАН» у валютах; таблиця 3.1 SWOT-аналіз експортної діяльності ТОВ «СЕЛАН»; таблиця 3.2 PEST-аналіз експортної діяльності ТОВ «СЕЛАН».

## 6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання березень 2025 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапу кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретико-методичні підходи до обліку та аналізу експортної діяльності	Квітень-травень 2025	
2	Організація і методика обліку експортних операцій на підприємстві та їх удосконалення	Червень 2025	
3	Аналіз та прогнозування експортної діяльності підприємства	Вересень 2025	
4	Реферат, вступ, список використаних джерел	Жовтень 2025	
5	Висновки	Листопад 2025	
6	Оформлення кваліфікаційної роботи	Листопад 2025	

Здобувачка \_\_\_\_\_  
(підпис)

Палій О.О.  
\_\_\_\_\_  
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник \_\_\_\_\_  
(підпис)

Губарик О.М.  
\_\_\_\_\_  
(прізвище та ініціали)

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	10
1.1. Сутність та економічна характеристика експортних операцій	10
1.2. Нормативно-правове регулювання обліку експортних операцій в Україні	18
1.3. Методичні підходи до аналізу експортної діяльності підприємства	22
Висновки до розділу 1	25
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ	28
2.1. Фінансово-економічна характеристика підприємства та організація бухгалтерської служби	28
2.2. Організація і методика обліку експортних операцій на підприємстві	38
2.3. Напрями удосконалення організації і методики обліку експортних операцій у ТОВ «Селан»	47
Висновки до розділу 2	57
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	59
3.1. Аналіз динаміки, структури та ефективності експортної діяльності у ТОВ «Селан»	59
3.2. Прогнозування перспектив розвитку експорту та обґрунтування шляхів підвищення його результативності	62
Висновки до розділу 3	66

ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	69
ДОДАТКИ	74

## РЕФЕРАТ

Тема: **Удосконалення організації і методики обліку та аналіз експортних операцій на підприємстві.**

**Кваліфікаційна робота:** 74 с. основного тексту, 19 рис., 7 табл., 6 додатків, 52 літературних джерела.

**Об'єкт дослідження** є організація і методика обліку та аналіз експортних операцій на прикладі підприємства ТОВ «СЕЛАН». Об'єктом є процес організації обліку експортних операцій на підприємстві, методик обліку експортних операцій, проведення аналізу експортних операцій ТОВ «СЕЛАН».

**Мета роботи** полягає у поглибленні знань у сфері експортних операцій вітчизняних підприємств та розробці практичних рекомендації щодо удосконалення обліку і аналізу експортних операцій.

**Методи дослідження:** метод наукової абстракції, методи логічного та історичного дослідження, метод систематичного і порівняльного аналізу, діалектний метод пізнання, аналіз і синтез, структурний (компонентний) аналіз.

Деталізовано теоретичні засади здійснення експортних операцій, їх класифікацію, нормативно-правове регулювання та особливості відображення в обліку. Проведено аналіз показників діяльності за останні 5 років для більшого розуміння динаміки змін в обсягах та структурі експортних операцій підприємства та їх вплив на загальний фінансовий стан суб'єкта господарювання. Розроблено та запропоновано до впровадження практичні рекомендації щодо підвищення якості організації обліку та покращення аналізу експортних операцій. Впровадження запропонованих рекомендацій покращить якість обліку та аналізу експортної діяльності підприємства.

## КЛЮЧОВІ СЛОВА

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ, МЕТОДИКА ОБЛІКУ, АНАЛІЗ, ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ.

## ABSTRACT

Topic: **Organization and Methodology of Accounting and Analysis of Export Operations: Current State and Directions for Improvement**

**Qualification work:** 74 pages of the main text, 19 figures, 7 tables, 6 appendices, 52 literary sources.

**The object** of the study is the organization and methodology of accounting and analysis of export operations using the example of the company LLC “SELAN”.

**The purpose** of the work is to deepen knowledge in the field of export operations of domestic enterprises and to develop practical recommendations for improving the accounting and analysis of export activities.

**Research methods:** the method of scientific abstraction, logical and historical research methods, systematic and comparative analysis, dialectical method of cognition, analysis and synthesis, structural (component) analysis, and the method of economic modeling.

The theoretical foundations of export operations, their classification, regulatory framework, and accounting specifics are examined in detail. An analysis of performance indicators over the past five years was conducted to gain a better understanding of trends in the volume and structure of the company’s export operations and their impact on the overall financial condition of the enterprise. Practical recommendations were developed and proposed for implementation to enhance the quality of the organization of accounting and to improve the analysis of export operations. The implementation of the proposed measures will improve the quality of the accounting and analytical support of the company’s export activities.

## KEYWORDS

ORGANIZATION OF ACCOUNTING, ACCOUNTING METHODOLOGY, ANALYSIS, EXPORT OPERATIONS, FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.

## ВСТУП

**Актуальність теми.** У сучасних умовах інтенсивної глобалізації та активної інтеграції України у міжнародне економічне середовище зовнішньоекономічна діяльність набуває особливого значення для розвитку національного бізнесу. Експорт стає ключовим інструментом для розширення ринків збуту, залучення іноземних покупців, посилення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на світовій арені та виступає стимулом розвитку та впровадження новітніх технологій. Правильна організація і методика обліку а також деталізований аналіз експортних операцій суттєво впливають на мінімізацію валютних, податкових і логістичних ризиків, допомагають формувати достовірну і достатню інформацію для прийняття управлінських рішень.

**Мета і завдання дослідження.** Метою написання роботи є поглиблення теоретичних знань з питань зовнішньоекономічної діяльності, аналіз сучасного стану та напрямків розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних експортерів, удосконалення методики обліку та аналізу експортних операцій суб'єктів господарювання в сучасних умовах; розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку і аналізу експортних операцій підприємства «СЕЛАН». Для досягнення мети було виконано наступні завдання:

- систематизація та узагальнення теоретичної бази щодо визначення сутності, та економічної характеристики експортних операцій;
- вивчення нормативно-правового регулювання обліку експортних операцій в Україні;
- ознайомлення з методичними підходами до аналізу експортної діяльності підприємства;
- аналіз фінансово-економічної характеристики підприємства та організації бухгалтерської служби;
- вивчення організації і методики обліку експортних операцій на підприємстві;

- визначення напрямків удосконалення організації і методики обліку експортних операцій ТОВ «СЕЛАН»;
- аналіз динаміки, структури та ефективності експортної діяльності у ТОВ «СЕЛАН»;
- прогнозування перспектив розвитку експорту та обґрунтування шляхів підвищення його результативності.

**Об'єкт дослідження.** При написанні роботи об'єктом дослідження було визначено процес здійснення експортних операцій суб'єктів господарювання, організація та методика ведення обліку та аналізу експортних операцій підприємств.

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних, практичних аспектів, що стосуються організації обліку та здійснення аналізу експортних операцій підприємств та можливі методи їх удосконалення.

**Методи дослідження.** Під час написання роботи були використанні різні методи дослідження для досягнення поставлених цілей, наприклад метод наукової абстракції для узагальнення теоретичних знань, системний і порівняльний аналіз для оцінки показників експортної діяльності підприємства, аналіз і синтез для формування висновків і пропозицій та економічне моделювання для обґрунтування запропонованих напрямків удосконалення на інші.

Методологічною основою дослідження є ключові нормативно-правові акти України, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання України та зовнішньоекономічну діяльність, основні з яких Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Податковий кодекс України, Митний кодекс України, Закон України «Про валюту і валютні операції». Також були вивчені Постанови, Положення, роз'яснення від податкової служби, витяги з законів, ПСБО та МСФЗ. Аналіз чинного законодавства було проведено з метою визначення сучасного стану правового регулювання ЗЕД.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в структуризації та аналізі існуючих теоретичних знань з питань експортної діяльності підприємств;

удосконаленні методики аналізу експортної діяльності; розробці практичних рекомендацій щодо підвищення якості та оперативності обліку експортних операцій.

**Апробація результатів роботи.** Основні наукові положення кваліфікаційної роботи доповідалися та обговорювалися на науково-практичній конференції молодих вчених і здобувачів вищої освіти «Молодь, наука, бізнес: традиційні й нові аспекти досліджень», яка проходила 18-20 березня 2025 року; X Всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформації економіки», що проходила 24 квітня 2025 року та IX Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств», що проходила 8-9 травня 2025 року.

Практичне значення одержаних результатів полягає у впровадженні запропонованих підприємству шляхів удосконалення обліку і аналізу експортних операцій з метою підвищення точності, оперативності та якості відображення операцій в обліку, спрощення формування управлінських рішень щодо оптимізації експортних операцій.

**Публікації:** За темою кваліфікаційної роботи окремі положення було висвітлено у 4 наукових працях: було опубліковано 3 тези за результатами проведення конференцій та опубліковано 1 статтю в співавторстві у фаховому електронному журналі «Ефективна економіка» категорії Б.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 1.1. Сутність та економічна характеристика експортних операцій

Експорт (від лат. *exporto* – вивожу) – це фундаментальна макроекономічна категорія, яка відображає процеси вивезення товарів (послуг, капіталу) за межі національної економіки. Експорт товарів – це продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезення товарів за межі митного кордону країни з метою отримання доходу [18]. Розглядаючи експортні операції в системі зовнішньоекономічної діяльності можна виділити 3 ключові функції, які він виконує (Рис. 1.1).

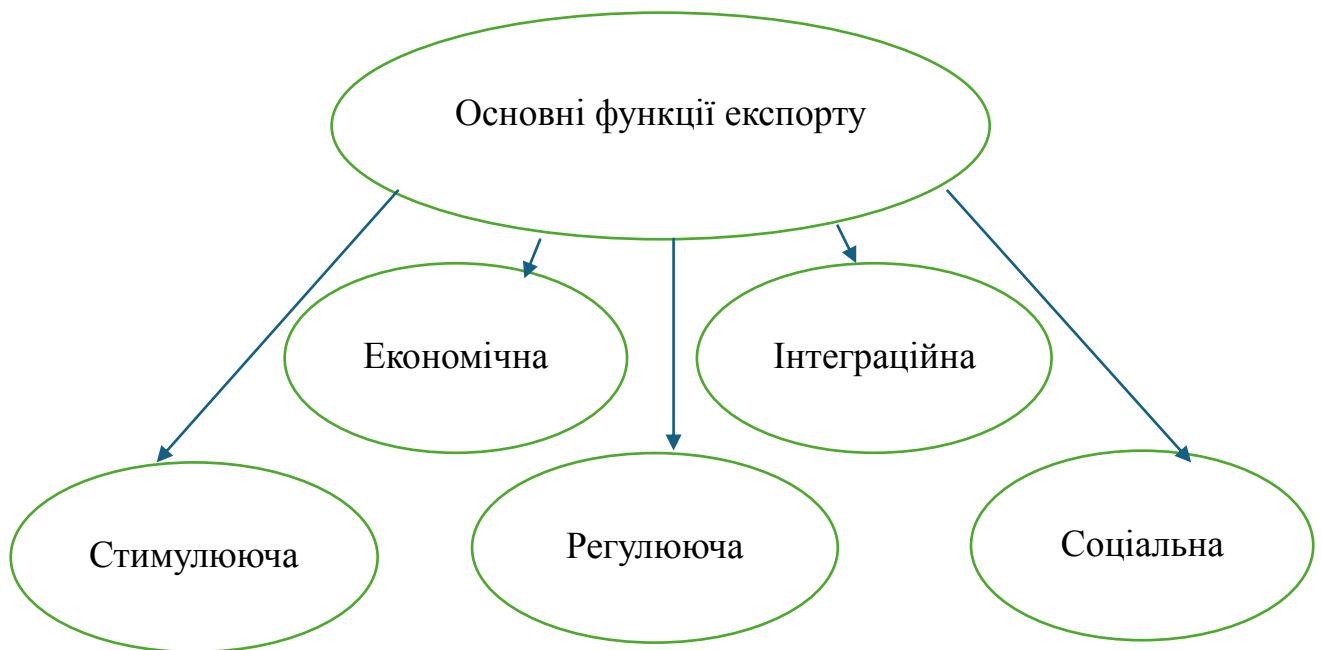


Рис. 1.1 Ключові функції експорту

Економічна функція. Експорт є головним каналом отримання іноземної валюти. Іноземна валюта на рівні держави важлива з декількох причин, серед яких обслуговування зовнішнього державного та приватного боргу та підтримка стабільності курсу національної валюти.

Інтеграційна функція. Експорт – ключовий інструмент входження вітчизняних товаровиробників до системи міжнародного поділу праці, світового ринку та міжнародних відносин.

Стимулююча функція. Експорт через активізація внутрішнього виробництва, залучення іноземної валюти та створення нових робочих місць заохочує підприємства до експортної діяльності. Варто відзначити, що збільшення експорту як частини ВВП призводить до зростання підсумкового показника розвитку країни і сприяє її економічному зростанню, активізує попит і зайнятість [19].

Регулююча функція. Вплив держави на зовнішньоторговельну діяльність країни з метою досягнення ряду цілей, зокрема забезпечення стабільності національної економіки та захист внутрішнього ринку.

Соціальна функція. Зростання попиту на експортну продукцію стимулює розширення виробничих потужностей у тих галузях, які орієнтовані на зовнішній ринок. Відповідно, відбувається розширення особового складу працівників через відкриття додаткових робочих місць, що має позитивний вплив та зменшує рівень безробіття.

Здійснення експортних операцій може відбуватись на різних фінансово-правових умовах, різнитись за джерелом фінансування, порядком розрахунків та/або спеціальними домовленостями, класифікація експортних операцій наведена в Додатку А. За предметом реалізації експортні операції поділяються на 2 основні групи: торгівля товарами та торгівля послугами. Щодо методів здійснення таких операцій, їх виділяють також 2: прямий експорт та не прямий експорт [4]. Прямий експорт це здійснення продажу нерезидентам безпосередньо виробником товарів самостійно, тоді як не прямий експорт – це продаж через посередників. Варто відзначити, що український експорт спрямований здебільшого на європейський ринок, оскільки ключовою вимогою з метою виходу на ринок ЄС після закінчення війни буде торгова інформація про можливості експорту [48].

Не дивлячись на те, що законодавчі акти дають чітке і змістовне визначення сутності експортних операцій, правил та особливостей їх обліку, ці питання слугують предметом активної дискусії вчених через багатогранність та актуальність теми. Проблеми організації обліку, оподаткування та аналізу ефективності експорту завжди цікавили як українських так і зарубіжних науковців. Станасюк Н.С. і Паліса А.Я. у своїй статті дійшли до висновку, що Україна потребує переосмислення своєї стратегії експорту в умовах глобальних турбуленцій війни, що триває, і майбутнього відновлення [44], проте різка зміна фокусу може бути надто дорогою та ризикованою, тим паче в умовах війни довгострокове планування майже неможливе і краще було б зосередитись на тактичних рішеннях. С.В. Іванов, В.І. Ляшенко і Н.В. Осадча, проаналізувавши існуючу експортну стратегію відзначають необхідність розробки програми щодо підвищення відсотка високотехнологічної продукції в загальному обсязі в Україні, більшу частину експорту в Україні становить продукція з низьким ступенем переробки, а продукції з більш високим ступенем переробки, насамперед машин та устаткування, - незначна [15], і така думка є слушною, тому що поточна ситуація в країні характеризується досить низькою часткою високотехнологічної продукції у вітчизняному експорті та виробництві, що свідчить про те що наразі Україна має сировинну модель економіки, однак, як і будь-яке фундаментальне нововведення, така програма вимагає стабільного та довгострокового фінансування (понад 10 років), що через політичну нестабільність та обмеженість бюджету (особливо в умовах війни) є досить ризиково. Оліховський В.С., проводячи аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності України відзначає, що однією з проблем зовнішньоекономічної діяльності в країні є залежність від експорту сировини, а це призводить до низької доданої вартості експортних товарів [34]. М.І. Мельник і Н.Р. Синюра-Ростун вивчаючи механізми підтримки та нарощування експортного потенціалу України зазначають, що в Україні наразі немає остаточно сформованого механізму підтримки експортної діяльності, однак воєнний

стан та його негативний вплив на зовнішньоекономічну діяльність значно пришвидшив процес його формування, що трансформувався в початок роботи ЕКА [26] (ЕКА- експортно-кредитне агентство). І хоча це дуже актуальне та важливе твердження і початок роботи ЕКА є критично необхідним кроком для підтримки українського експорту, його ефективність буде залежати від ряду факторів, серед яких достатня капіталізація, прозорість рішень та незалежність від політичного впливу. Лопатовський В.Г. і Новіцький О.В., вивчаючи стратегічні орієнтири підвищення ефективності експортних операцій відзначають, що підвищення ефективності експортних операцій характеризується процесами самоорганізації [25], і це дійсно так, адже самоорганізація означає, що підприємство здатне до саморегулювання та гнучкості в умовах зовнішньої нестабільності. Гаврилюк І.І. відзначає необхідність оновлення Експортної стратегії України з огляду на всі ті нові виклики, які постали перед країною [3]. І хоча такі зміни будуть націлені на стійкість та безпеку країни та диверсифікацію ринків. Є певні складнощі в реалізації нових стратегій, особливо в післявоєнний стан, в умовах обмежених ресурсів.

Узагальнюючи вивчення наукових робіт за темою можна сказати що економічна сутність експортних операцій розкривається шляхом використання багатоаспектного аналізу їх природи, цілей та ризиків. Ефективне функціонування системи обліку та аналізу експорту вимагає чіткої класифікації

Економічна характеристика експортних операцій полягає в тому, що вони відіграють роль ключового елементу міжнародного товарообігу та інструменту формування валютних надходжень на мікрорівні та на макрорівні. Кожна експортна операція – це реалізація зовнішньоекономічної угоди, яка має низку економічних особливостей, які відрізняють її від внутрішніх продажів. Однією з таких особливостей є формування валютних надходжень та забезпечення імпорту в країні. На рівні підприємства (мікрорівень) це означає що імпорт є основним джерелом отримання вільно

конвертованої валюти (ВКВ), що дозволяє підприємству в процесі діяльності розраховуватись нею за імпорту сировину, обладнання та/або технології, що необхідні для виробництва. На рівні держави (макрорівень) сукупність експортних операцій формує валютні резерви країни та прямо впливає на її платіжний баланс; позитивне сальдо експорту над імпортом зміцнює національну валюту та покращує економічну стабільність.

На рис. 1.2 зображено значення експорту з позиції макроекономіки та мікроекономіки.



Рис. 1.2. Роль експорту на мікро- і макро- рівні

Ще одна особливість експортних операцій це ефективність та ціноутворення: ціни на експортні товари розраховуються під впливом світових цін та міжнародної конкуренції, а не лише витрат, що несе підприємство на виробництво чи закупку товару, що планується експортувати. Також підприємству варто враховувати базисні умови поставки (в залежності від моменту передачі права власності на товар та обраної моделі Інкотермс витрати на доставку можуть бути досить суттєвими і обов'язково включеними в собівартість товару) і експортне мито та податки (в Україні експортні операції оподатковуються за нульовою ставкою ПДВ, проте варто враховувати експортне мито на деякі види товарів та можливість виникнення інших додаткових платежів). Експортна операція рахується ефективною за умови, коли валютна виручка (за вирахуванням зовнішніх витрат) перевищує витрати, які підприємство понесло при виробництві (закупівлі) та реалізації товару (включно з податками). Ефективні експортні операції максимізують прибуток, мінімізують ризики і витрати, сприяють довгостроковому розвитку підприємства та його конкурентоспроможності. Неефективна експортна операція призводить до надмірних витрат, фінансових втрат і не забезпечує підприємство стратегічними перевагами. З метою правильного оподаткування експортних операцій важливо розмежовувати експорт товарів та експорт послуг, оскільки це впливає на нарахування ПДВ [11]. Відмінною рисою експортних операцій є те, що вони завжди супроводжуються вищими ризиками порівняно з внутрішніми, основні з яких це валютний ризик (ризик отримання збитків через коливання обмінного курсу валюти між датою укладання контракту з покупцем та датою отримання платежу); комерційний ризик (ризик неплатежу або ж відмови від товару іноземним контрагентом); політичний ризик (ризик суттєвих змін у законодавстві та/або торговельній політиці країни-імпортера). Експортні операції мають суттєвий вплив на зростання національного виробництва та стимулюють його ріст за рахунок розширення ринків збуту, що призводить до

залучення інновацій та підвищення якості продукції для відповідності міжнародним стандартам. Таким чином експортні операції можна економічно описати як діяльність із високим рівнем ризику та значними витратами, проте в цей же час вони мають потенціал генерувати стабільну валюту, сприяти розвитку виробництва і брати активну участь у міжнародному поділі праці.

На державному рівні експортні операції вважаються пріоритетною сферою регулювання, тому що вони мають безпосередній впливають на суверенітет та добробут країни. У зовнішньоекономічній політиці експортні операції є одним з основних об'єктів зовнішньоекономічної політики, яку провадить держава, що спрямована на підтримку та захист національного виробника на зовнішніх ринках. Держава укладає міжнародні торговельні угоди з метою полегшення та стимулювання здійснення експортних операцій національними суб'єктами господарювання, зменшуючи тарифні та нетарифні перешкоди. Оподаткування експортних операцій ПДВ за нульовою ставкою є кроком держави для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника за кордоном. На державному рівні періодично проводяться заходи з детінізації експорту та спрощення митних процедур, які виражаються у законодавчих змінах, впровадженні міжнародних стандартів та діджиталізації процесів. Головна мета такої політики держави – підвищення прозорості діяльності у сфері зовнішньоекономічної діяльності і підвищення конкурентоспроможності українського бізнесу на міжнародному рівні. Одним з найбільших кроків держави в цьому напрямку варто назвати приєднання з 1 жовтня 2022 року України до Конвенції про процедуру спільного транзиту та Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами.. Держава надає експортну підтримку через державні програми, експортно-кредитні агентства тим галузям, які мають потенціал для генерації валютної виручки (до прикладу ІТ-сектор, високотехнологічне машинобудування, глибока переробка агропродукції). Держава в частині експортної діяльності робить ставку на комплексний розвиток та підтримку

тих галузей, які, за попереднім аналізом, мають забезпечити зростання частки експорту у ВВП, основні з них наведені на рис. 1.3.

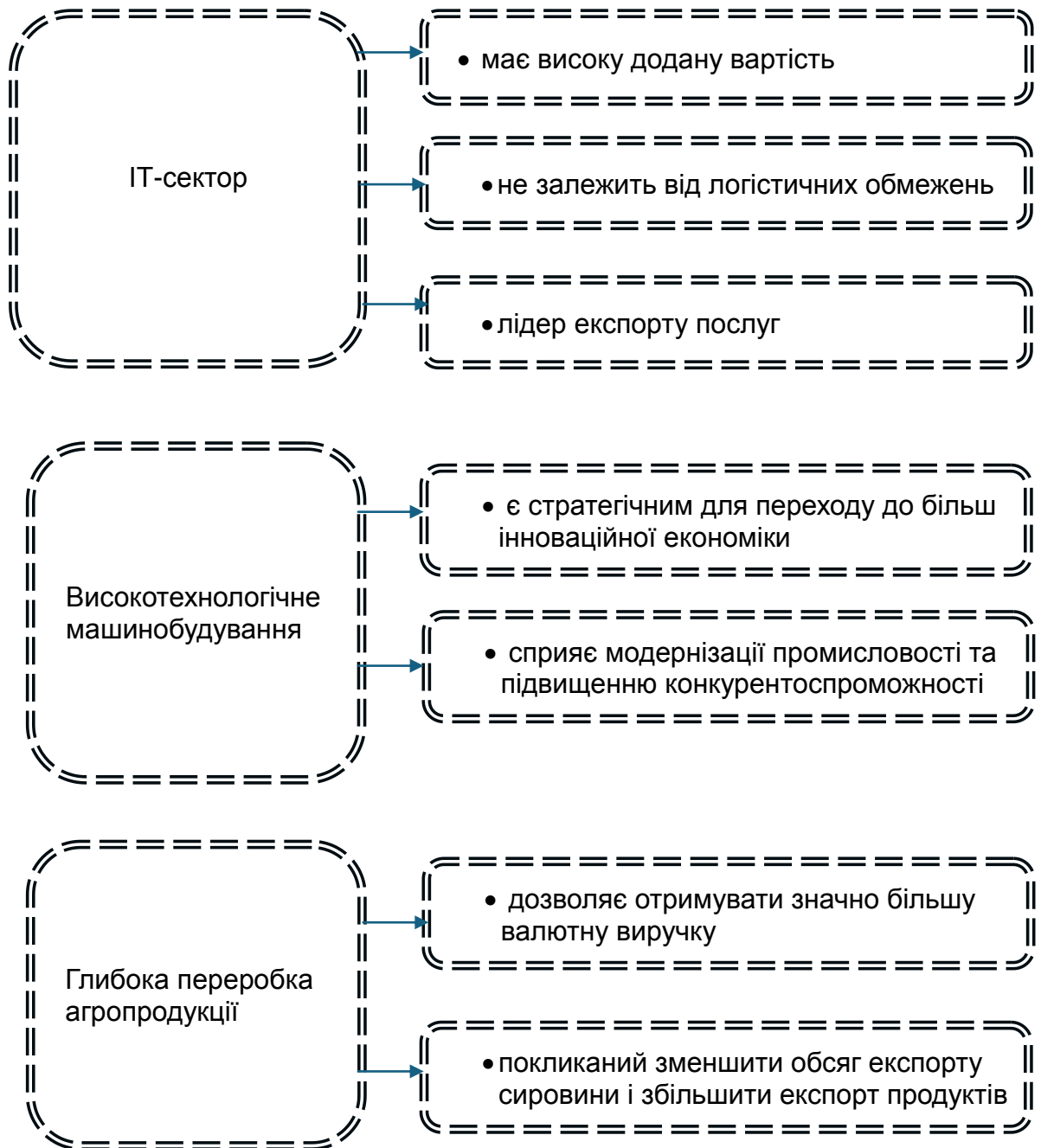


Рис.1.3. Основні напрямки розвитку експорту

ІТ-сектор має високу додану вартість, через що для країни є стратегічно важливо розвивати цей напрямок експорту; він не залежить від логістичних обмежень та займає наразі домінуючу роль у структурі

українського сервісного експорту. Високотехнологічне машинобудування є стратегічним для переходу до більш інноваційної економіки. Сприяє модернізації промисловості та є основною для оновлення інших галузей. Глибока переробка аграрної продукції дозволяє отримувати значно більш валютної виручки, ніж експорт сировини, до того ж це досить логічний та досяжний крок для збільшення доданої вартості в агросекторі України.

## 1.2. Нормативно-правове регулювання обліку експортних операцій в Україні

Визначення та регулювання експортних операцій в Україні є досить багатограним, тому що охоплює зовнішньоекономічні, валютні, митні та податкові аспекти діяльності підприємства, тому здійснюється рядом нормативно-правових актів, серед яких стандарти обліку, положення, закони, Митний та Податковий кодекси. Комплексне вивчення всіх нормативно-правових актів є необхідним для правильної організації ведення обліку експортних операцій та формування звітності, що буде відповідати чинним нормам, бути достатньою та достовірною.

Відповідно до ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. (поточна редакція від 26.12.2024 р.) експорт (експорт товарів) – це «продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів». [14] Попри значні трансформації, яких зазнав Закон, викликані, насамперед військовою агресією та євроінтеграцією країни, його основні положення залишаються незмінними, зберігаючи свою первісну економічну сутність.

Для переважної більшості українських підприємств, що займаються експортними операціями бухгалтерський облік таких операцій

регламентується Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Ці стандарти закладають методологічні основи для коректного відображення експортних операцій в обліку. Вони забезпечують достовірність, порівнянність та єдність облікової інформації, яка використовується при складанні фінансовій звітності. За власною ініціативою підприємства можуть вести облік експортних операцій опираючись на методологію, викладену в МСФЗ.

В таблиці 1.1 наведені П(С)БО, якими керуються при обліку експортних операцій

Таблиця 1.1

## Регулювання експорту за П(С)БО

№ з/п	П(С)БО	Визначення
1	П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [41]	Регламентує первісну оцінку операцій за курсом валюти на дату їх здійснення, перерахунок монетарних статей на кожен звітну дату та дату погашення, курсові різниці, що виникають в процесі здійснення експортних операцій та порядок їх відображення в обліку.
2	П(С)БО 15 «Дохід» [39]	Визнається тоді, коли виконані всі умови щодо передачі покупцеві ризиків та вигод, що пов'язані з правом власності на товар і суму доходу можна достовірно визначити
3	П(С)БО 16 «Витрати» [40]	Регулює порядок формування собівартості реалізованої експортної продукції, до якої включаються всі витрати, пов'язані з експортом, включаючи витрати на митне оформлення, транспортування та страхування.
4	П(С)БО 11 «Зобов'язання» [38]	Регулює облік зобов'язань підприємства, зокрема, при отриманні авансу в іноземній валюті; важливо зазначити що аванси, отримані від нерезидентів, є немонетарними статтями і не підлягають переоцінці на дату балансу, що має значний вплив на облікову політику підприємства

Податковий кодекс України (ПКУ), як один з нормативних документів, що регулює порядок обліку і оподаткування експортних операцій містить норми, що мають критично важливе значення для фінансового планування

підприємств-експортерів [36]. Перш за все, операції з вивезення товарів за межі митної території України оподатковуються податком на додану вартість (ПВД) за нульовою ставкою (ст. 195 ПКУ). Такий аспект податкової політики держави дає експортерам право на бюджетне відшкодування ПДВ, яке було сплачено постачальникам при закупівлі товару під експорт. Проте обов'язковою умовою застосування 0% ПДВ та бюджетного відшкодування є належним чином оформлена митна декларація. Законодавством України визначається, що для цілей розрахунку податку на прибуток фінансовий результат діяльності підприємства не коригується на суми курсових різниць, що виникли під час здійснення експортних операцій, оскільки такі різниці повністю відображаються у складі доходів або витрат при формуванні фінансового результату в бухгалтерському обліку.

У відповідності до законодавства України (стаття 39 ПКУ) експортні операції з пов'язаними особами-нерезидентами підлягають контролю ТЦО (трансферне ціноутворення). Відповідно до цього експортер має надати обґрунтування того, що його ціна реалізації не занижена і відповідає принципу «витягнутої руки», що є важливим для запобігання заниженню доходу підприємства-експортера [46].

Митний кодекс України (МКУ) є одним із основних нормативних актів, відповідно до яких проводиться облік експортних операцій та визначає порядок митного оформлення, відзначаючи, що митна декларація є юридичним підтвердженням факту експорту, що, як зазначалось раніше, є обов'язковим для податкового обліку, для підтвердження факту здійснення операції, що оподатковується за ставкою ПДВ 0%. Згідно з Митним кодексом України експорт (остаточне вивезення) – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення» [27].

В силу того, що експортні операції здійснюються в іноземних валютах, порядок здійснення таких операцій регулюється в тому числі Законом України «Про валюту і валютні операції» [13]. Цей закон визначає загальні

принципи валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства та лібералізує (робить вільнішим) проведення валютних операцій.

Постанова Правління Національного банку України № 5 «Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті» [43] є основним для здійснення контролю за термінами розрахунків за експортними операціями, оскільки встановлює граничні строки таких розрахунків (стандартно – 180 календарних днів). Порушення учасниками експортних операцій таких термінів неодмінно тягне за собою притягнення до фінансової відповідальності у вигляді нарахування пені.

Для українських підприємств, що провадять зовнішньоекономічну діяльність і зобов'язані або за власною ініціативою складають звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності операції з експорту регулюються, в тому числі, за правилами, визначеними МСБО. Основними стандартами, що в такому випадку визначають правила та принципи введення обліку є наступні:

- МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» [28];
- МСФЗ 15 «Дохід від договорів з покупцями» [29];
- МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [30];

Серед визначень і термінів, які характерні для використання в обліку і введенні експортних операцій вживаються наступні:

Інкотермс (англ. Incoterms, International commercial terms) – міжнародні правила, розроблені Міжнародною торговою палатою, використовуються для тлумачення найбільш уживаних термінів, що стосуються міжнародної торгівлі, ту мається на увазі визначення моменту передачі прав, обов'язків, вигод та ризиків на товар від постачальника до покупця-нерезидента [16].

Очікувані кредитні збитки (англ. Expected Credit Loss – ймовірнісно-зважена оцінка кредитних збитків, яка враховує імовірність настання

дефолту, збитки у разі настання дефолту, експозицію на момент дефолту та прогнозу інформацію про поточні і майбутні економічні умови [9].

Факторинг – комплекс послуг для експортера, який полягає у купівлі банком чи факторинговою компанією дебіторської заборгованості експортера у його іноземного покупця. Суть операції полягає в тому, що коли відбувається реалізація товару за кордон з відстрочкою платежу, експортер не чекає оплати, а продає таку дебіторську заборгованість фактору, який в свою чергу виплачує експортеру відразу до 90% від суми контракту (за вирахуванням комісії) і решту вже після фактичного надходження коштів від іноземного покупця. В Україні діяльність з факторингу регулюється Законом України «Про факторинг», Україна також з 2006 року є учасником Конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг», яка створює уніфіковані світові правила та гарантує правову основу для транскордонних факторингових операцій [23].

Облік хеджування (англ. Hedge Accounting) - метод бухгалтерського обліку, який дозволяє відображати фінансові інструмент, що використовуються для захисту від ризиків таким чином, щоб мінливість їх вартості в звіті про прибутки та збитки була максимально нейтралізована або зменшена [52].

Визначення МСБО та МСФЗ та їх функції в обліку експортних операцій зібрано в додатку Б.

### 1.3. Методичні підходи до аналізу експортної діяльності підприємства

Аналіз показників експортної діяльності підприємства є невід'ємною частиною управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, тому що дає змогу оцінити ефективність використання валютних ресурсів, фінансові ризики та конкурентоспроможність підприємства та його продукції на світових ринках.

Система показників для оцінювання ефективності експортної діяльності повинна бути розроблена таким чином, щоб охоплювати обсяги операцій, фінансовий результат та валютну ефективність. Обсяги операцій розраховуються виходячи з експортної виручки (дохід, отриманий від реалізації товарів (робіт, послуг) нерезидентам у валюті і у гривневому еквіваленті); експортної квоти (відношення обсягу експорту до загального обсягу реалізації підприємства, визначає ступінь направленості підприємства на закордонні ринки) та індекс конкурентоспроможності (визначення відношення ціни вітчизняного товару на міжнародному ринку до середньої ціни такого ж товару конкурентів). Показники фінансової ефективності здійснення експортних операцій розраховуються виходячи з рентабельності експорту (відношення прибутку від експортної діяльності до загальної експортної собівартості чи до обсягу експортної виручки); валютної ефективності (відношення чистої валютної виручки до витрат у національній валюті на виробництво та реалізацію експортної продукції) та коефіцієнту покриття імпорту експортом (співвідношення обсягу експортної виручки підприємства до обсягу імпортних витрат; показує на скільки підприємство здатне самостійно забезпечувати себе валютою).

Традиційні методи економічного аналізу експортної діяльності підприємства ґрунтуються на зіставленні і порівнянні облікових даних підприємства за різні періоди з метою розрахунку відносних величин. Такі розрахунки і величини є базою для оцінки динаміки та структури експортної діяльності в динаміці за обраний період. Серед таких методів можна назвати горизонтальний (динамічний) аналіз, суть якого полягає у вивченні відносних і абсолютних змін експортних величин, таких як виручка, собівартість чи прибуток на протязі низки звітних періодів; проведення такого аналізу дозволяє виявити тренди та темпи зростання (або навпаки скорочення) обсягів експортної діяльності підприємства. Структурний аналіз проводиться для визначення питомої ваги окремих елементів у загальному підсумку і може застосовуватися для аналізу структури експортної діяльності та/або

структури повної експортної собівартості. Такий аналіз може проводитись за визначеними керівництвом чи аналітичним відділом показниками та критеріями, наприклад за країнами, групами товарів, умовами Інкотермс, часткою логістики, митних платежів чи виробничих витрат. Проведення трендового аналізу дуже важливе для прогнозування планів на тривалий період та розробки ефективно стратегії використання ресурсів підприємства. Довгострокове планування експортних операцій здійснюється на основі прогнозних показників, які розраховуються на основі середньозважених темпів зростання за попередні роки. Порівняльний аналіз здебільшого використовується в кризові моменти підприємства або при впровадженні фундаментальних змін в політику компанії; такий аналіз полягає в зіставленні показників підприємства з показниками конкурентів (бенчмаркінг), середньогалузевими показниками та/або плановими значеннями, якщо такі значення були розраховані.

Сучасні методики аналізу експортної діяльності підприємства дозволяють не лише дати оцінку фінансовим результатам підприємства на певний момент часу чи в динаміці, а й дозволяють оцінити стратегічне позиціонування підприємства та допомогти керівництву управляти ризиками. Тому сучасний аналіз показників діяльності виходить за рамки фінансового аудиту і охоплює якісні аспекти діяльності, інтегруючи внутрішні ресурси та зовнішні умови. До прикладу, SWOT-аналіз, як один з найбільш універсальних широко застосовуваних методик аналізу, може застосовуватись при стратегічному аналізі експортного потенціалу підприємства. Класична модель SWOT-аналізу будується на основі сильних (strengths) та слабких (weaknesses) сторін підприємства, загроз (threats) та можливостей (opportunities) зовнішнього середовища об'єкта аналізу (наприклад, мале навантаження на виробничі потужності можна віднести до слабких сторін, а наявність ресурсів для відкриття нової виробничої лінії і вихід на нові ринки – сильною). Якщо проводити аналіз макросередовища експорту, можна використати PEST-аналіз; він оцінює вплив політичних (political),

економічних (economic), соціальних (social) та технологічних (technological) факторів. Інколи, якщо в цьому є необхідність, для більш повного і детального аналізу експортного середовища може використовуватись розширена версія PEST-аналізу, яка включає правові (legal) та екологічні (environmental). фактори. Більш специфічними та деталізованими є ABC-аналіз та XYZ-аналіз, тому що стосуються аналізу не показників діяльності підприємства чи окремих характеристик, а виключно аналізу товарного асортименту. Проведення ABC-аналізу допомагає класифікувати товари за їх значущістю у формуванні експортної виручки, а XYZ-аналіз класифікує товар за стабільністю попиту. Комплексне застосування цих двох видів аналізу (ABC/XYZ) дозволяє підприємствам-експортерам оптимізувати експортний портфель та допомагає у ефективному управлінні запасами.

## Висновки до розділу 1

1. У межах проведеного дослідження економічної сутності експортних операцій було з'ясовано, що вони мають суттєві економічні відмінності порівняно з операціями з реалізації товарів та послуг на внутрішньому ринку. Ці відмінності пов'язані з такими особливостями здійснення експортних операцій як характер оплат (оплати здійснюються у валюті покупця-нерезидента), формування валютної виручки, специфічними умовами постачання (за правилами Інкотермс), специфічними витратами, які можуть виникнути при перетині кордону та доставці товарі від постачальника до покупця (митні платежі та логістичні витрати) та впливом на підприємство світових цін та міжнародної конкуренції. Експортні операції як економічне явище виконують певні функції, кожна з яких важлива як на рівні підприємства, так і на рівні держави, основні з них це економічна, інтеграційна, стимулююча, регулююча, соціальна. Було виявлено, що експортні операції мають суттєвий вплив на суверенітет та добробут країни.

Проаналізувавши функції експорту можна сказати, що на макрорівні він формує валютні резерви країни та на пряму впливає на її платіжний баланс, в цей час на мікрорівні експорт слугує основним джерелом для фінансування імпорту, тим самим підтверджуючи, що експорт фінансує імпорт. Відзначимо, що підвищення ефективності експортних операцій характеризується процесами самоорганізації підприємств в умовах зовнішньої нестабільності.

2. Нормативно-правове регулювання експортної діяльності в Україні визначено як комплекс та багаторівневе. Здійснення і облік експортної діяльності в Україні регулюється податковим, валютним, митним законодавством та окремими Законами та Положеннями. Порядок проведення і відображення таких операцій в обліку регламентується П(С)БО та МСФЗ, в залежності від обраної системи обліку та методів підходу до складання звітності. Зокрема, відзначено, що податкова політика держави забезпечує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств – експортерів, здійснюючи оподаткування експортних операцій за ставкою ПДВ 0% та надаючи право підприємствам на бюджетне відшкодування, але лише за умови належно оформленої митної декларації, що підтверджується Митним кодексом України. Окремо було вивчено валютний контроль за здійсненням розрахунків з нерезидентами і визначено наступне: валютний контроль за здійсненням експортних операцій здійснюється Національним банком України та Законом України «Про валюту і валютні операції», відповідно до яких встановлюються правила та граничні терміни розрахунків. Окремо також було вивчено специфічні міжнародні терміни та поняття, які використовуються лише або здебільшого в експортній діяльності, такі як очікувані кредитні збитки, факторинг, інкотермс, факторинг.

3. Проведення аналізу методів оцінки ефективності експортної діяльності дозволяє стверджувати, що для отримання достатньої і об'єктивної інформації про ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно в аналізі використовувати кількісні і якісні показники діяльності разом. Найбільш корисними для проведення аналізу є експортна

виручка в національній і іноземній валютах, експортна квота, індекс конкурентоспроможності, рентабельність експорту та показники покриття імпорتنих витрат. Було відзначено, що підприємству, для того щоб отримати правильну оцінку динаміки та структури експортних потоків, йому важливо використовувати декілька видів аналізу в комплексі, наприклад горизонтальний, структурний, трендовий та порівняльний. Такий підхід дасть можливість чітко визначити тенденції підприємства та виявити його резерви. Після вивчення сучасних методів стратегічного аналізу діяльності підприємства можна сказати що найбільш корисними та універсальними для підприємства є SWOT-аналіз, за допомогою якого можна оцінити потенціал підприємства і зовнішні ризики середовища, в якому воно знаходиться та PEST-аналіз, за допомогою якого можна провести розрахунок впливу макроекономічних факторів на діяльність підприємства в частині здійснення експортних операцій.

Підсумовуючи вивчене можна зробити висновок, що правильно запланована експортна діяльність вимагає чіткої, налагодженої системи бухгалтерського та податкового обліку, комплексного аналізу в розрізі ключових показників. Робота бухгалтерської служби в частині організації здійснення та обліку експортних операцій має забезпечувати достовірність та належне документальне підтвердження етапів зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

## РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

### 2.1. Фінансово-економічна характеристика підприємства та організація бухгалтерської служби

ТОВ «СЕЛАН» є юридичною особою приватного права, зареєстроване в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань 01.02.2018 року, № запису 1 224 102 0000 084155.

Місцезнаходженням підприємства є адреса місто Дніпро, вулиця Петрова Олега Архітектора, буд. 47, кімната 5.

Керівником підприємства з 01.02.2018 року та по теперішній час є Бежко Світлана Миколаївна, обмеження її прав на керівній посаді Статутом не передбачено.

ТОВ «СЕЛАН» зареєстрований платником податку на додану вартість з 01.04.2018 (ІПН 419063204634). Податкові декларації з ПДВ направляються до органів ДПС у встановленому порядку в рамках зазначеного терміну. ТОВ «СЕЛАН» має відкриті рахунки в АТ «КІБ», АТ КБ «ПриватБанк» (в національній валюті та в іноземних валютах - польському злотому та доларах США).

Для цілей складання фінансової звітності ТОВ «СЕЛАН» класифікується як мале підприємство відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [12].

ТОВ «СЕЛАН» за основним видом діяльності має статус виробництва, а основними видами діяльності компанії є наступні:

20.41 Виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування (основний);

46.45 Оптова торгівля парфумними та косметичними товарами;

20.42 Виробництво парфумних і косметичних засобів;

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

47.75 Роздробна торгівля косметичними товарами та туалетними приналежностями в спеціалізованих магазинах;

31.09 Виробництво інших меблів.

Наявність достатніх трудових ресурсів: згідно штатного розпису, який вівся в дію з 01.10.2022 р. та по теперішній час, на підприємстві працюють - керівник підприємства, директор комерційний, технолог, водій автотранспортного засобу, два укладальника-пакувальника, завідувач господарства, місячний фонд оплати праці складає 44 600,00 грн. Кількість працівників повністю задовольняє потреби підприємства у трудових ресурсах.

На підприємстві реалізована автоматизована форма бухгалтерського обліку в спеціалізованій обліковій програмі BAS бухгалтерія. У програмі формується, систематизується та зберігається інформація про всі господарські операції на підприємстві. Не зважаючи на те, що більшість облікових процесів автоматизована, внесення первинної облікової інформації до системи здійснюється вручну, що вимагає багато часу та має ризики помилок. Вхід в програму здійснюється за допомогою використання індивідуального паролю з метою виключення потрапляння в програму третіх осіб; доступ до програми має бухгалтер, обліковець, директор та комерційний директор. Вся звітність підприємства готується в обліковій програмі, розрахунки здійснюються за допомогою Excel, а подається звітність через М.Е.Дос та/або Електронний кабінет платника податків. М.Е.Дос зручний у використанні для формування податкових накладних, розрахунків-коригувань, звітності по зарплаті, в той час як електронний кабінет використовується здебільшого для складання періодичної звітності про фінансовий стан підприємства, листування з контролюючими органами та контролю стану розрахунків з бюджетом.

ТОВ «СЕЛАН» для виробництва використовує власні основні засоби, які дозволяють виконувати повний цикл виробництва мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування.

ТОВ «СЕЛАН» є виробничим підприємством, що закуповує сировину та матеріали у вітчизняних постачальників, також з вересня 2022 р. імпортує сировину та комплектуючі з Польщі, та на своєму виробництві виготовляє готову продукцію для реалізації на вітчизняному та закордонних ринках. Для виробництва рідкого мила, гелів, шампуней тощо використовується сировина: лимонна кислота, бетаїн-45%, гліцерин, концентрат ізоцил, ароматизатори та запашки, хлористий натрій та інше. Вироблена продукція розливається по пляшках різного обсягу та кольору з дозаторами, оформлюється етикетками та упаковується в ящики.

ТОВ «СЕЛАН» виробляє продукцію високої якості, яку реалізовує підприємствам по всій Україні. Вся виготовлена продукція пройшла перевірку в Державній службі України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів і має позитивні гігієнічні висновки.

Підприємство було започатковане з метою створювати та постачати високоякісну, безпечну та інноваційну мийну та косметичну продукцію для українських та міжнародних споживачів. Керівництво підприємства докладає зусиль для того, щоб стати експортно-орієнтованим товаровиробником на ринку мийної та косметичної продукції, визнаним за бездоганну якість, передові виробничі рішення та стійкий розвиток. Незважаючи на значну увагу, що приділяється експортній діяльності, ТОВ «СЕЛАН» зберігає достатній рівень реалізації на внутрішньому ринку.

Асортимент продукції на вітчизняному та зарубіжному ринку представлений м'якими засобами та косметичними товарами, основні ринки збуту це вітчизняний ринок та Польща.

Організаційно-правова форма підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю. Товариство діє на підставі Статуту, який є основним установчим документом. Вищим органом є Загальні збори учасників (визначено Статутом). На Загальних зборах учасників обговорюються і вносяться зміни до Статуту, відбувається розподіл прибутку. Головний виконавчий орган – Директор, який діє від імені товариства та представляє

його інтереси. Структура управління підприємством, зображена на рис. 2.1 визначена як лінійно-функціональна (Схема 3), за якою лінійні управлінці мають право віддавати розпорядження і приймати рішення за участі функціональних служб [35].

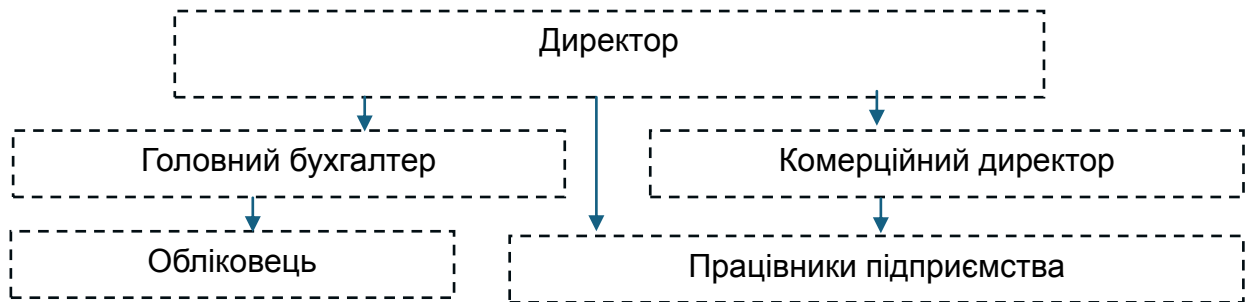


Рис. 2.1. Структура управління ТОВ «СЕЛАН»

За рахунок невеликого штату підприємства її ще можна назвати спрощеною лінійно-функціональною структурою управління. Лінійними керівниками в даному випадку виступають директор та комерційний директор. Бухгалтерська служба на підприємстві представлена головним бухгалтером, який працює на умовах аутсорсу та обліковцем, який є штатним працівником підприємства. Головний бухгалтер надає спеціалізовану підтримку дирекції компанії, комерційному директорові, веде бухгалтерський облік на підприємстві, складає та подає звітність; до функцій обліковця входить реєстрація в обліковій програмі первинних документів, проведення в програмі банківських операцій, комунікація з постачальниками, підрядниками, підзвітними особами і архівація документів. Варто відзначити, що використання бухгалтерського аутсорсу дозволяє сконцентрувати увагу на головній місії підприємства і є інструментом оптимізації витрат підприємства [31].

До 2022 року облік на підприємстві вівся в програмній системі, доступ до якої нараз втрачено. У зв'язку з цим проведення всіх аналітичних процедур, здійснення розрахунків буде об'єктивно обмежено. Таким чином

розрахунки та аналітичні процедури в подальшому будуть ґрунтуватись на наявній фінансовій та оперативній інформації за період з 2022 року по поточний час та на даних з звітності підприємства за останні 5 років.

Для оцінки результатів діяльності підприємства, динаміки показників, визначення абсолютних відхилень показників, тенденцій розвитку підприємства та визначення проблемних ділянок роботи підприємства, пов'язаних з експортною діяльністю було проведено аналіз основних техніко-економічних показників, результати роботи наведені в Таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

## Динаміка основних показників діяльності підприємства

№ з/п	Показник/рік					Абсолютне відхилення 2024/2020 (+/-)	Темп зростання, % 2024/2020
	2020	2021	2022	2023	2024		
1	Обсяг реалізації (виручка) всього, тис. грн					141433,1	629%
	2020	2021	2022	2023	2024		
	26744,5	30216	44361	74192	168177,6		
2	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн					116872,6	627%
	2020	2021	2022	2023	2024		
	22170,9	25021,8	35830,8	59567,4	139043,5		
3	Валовий прибуток, тис. грн					24560,5	637%
	2020	2021	2022	2023	2024		
	4573,6	5194,2	8530,2	14624,6	29134,1		
4	Чистий прибуток (збиток), тис. грн					6871,8	980,21
	2020	2021	2022	2023	2024		
	780,7	688,4	1015,3	2559,1	7652,5		
5	Рентабельність продажів (всього), %					1,63	155,82
	2020	2021	2022	2023	2024		
	2,92	2,28	2,29	3,45	4,55		
6	Середньооблікова кількість працівників, осіб					4	180
	2020	2021	2022	2023	2024		
	5	7	6	7	9		

Показник обсягу реалізації безпосередньо впливає на всі аспекти його діяльності, від фінансового стану підприємства до стратегічного планування та управління операційною діяльністю. Аналізуючи показник обсягу реалізації можна сказати що підприємство демонструє стрімку позитивну динаміку; за останні три роки виручка зросла майже у чотири рази, що може свідчити про розширення ринку, зростання попиту та/або розширення асортименту. Треба відзначити значне збільшення показника у 2024 році (+126%) у порівнянні з 2023 роком. Такий результат відображає активний розвиток підприємства та ефективну комерційну політику.

Показник обсягу собівартості демонструє ефективність використання ресурсів на підприємстві і контроль над витратами. На ТОВ «СЕЛАН» собівартість стабільно росте з року в рік, що є природним при збільшенні обсягів діяльності. Відслідковується, що темпи зростання собівартості вищі, ніж темпи зростання виручки, що може бути результатом декількох подій, наприклад, значного подорожчання ресурсів і сировини, зростання витрат на оплату праці, логістику та/або енергоносії. Оскільки це може викликати занепокоєння, підприємству варто посилити контроль витрат, щоб уникнути зниження маржинальності. Особливу увагу слід приділити виробничим витратам, адже оцінка впливу виробничих витрат на собівартість продукції свідчить про важливість управління витратами для забезпечення ефективності виробництва і конкурентоспроможності підприємства [20]. Слід також зазначити, що удосконалення організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку та аналізу витрат, в першу чергу витрат, які несе підприємство при виробництві готової продукції, є необхідною умовою стабільного розвитку та конкурентоспроможності сучасних виробничих підприємств [24]. Динаміка показників обсягу реалізації та собівартості реалізації зображена на Рисунку 2.2 Динаміка основних показників діяльності. На рисунку видно, що обидва показники демонструють стабільну, позитивну динаміку, в останні роки значно прискорену, пік зростання припадає на 2024 рік. Підприємство є прибутковим на рівні валового

прибутку протягом усього терміну, за який проводився аналіз. Співвідношення між обсягом реалізації і собівартістю є головним індикатором ефективності основної діяльності підприємства. Показники обсягу реалізації та собівартості мають пряму залежність, коли зростає обсяг продажів, пропорційно зростає собівартість. Показник собівартості з кожним роком стає більшим за рахунок розширення виробництва та відкриття нових виробничих ліній. Можна прогнозувати, що в наступних періодах підприємство досягне ефекту масштабу, за якого відбудеться зниження середніх витрат на одиницю продукції зі збільшенням обсягів виробництва. Такий стан досягається завдяки оптимізації ресурсів, автоматизації, розподілу постійних витрат на більшу кількість одиниць продукції.

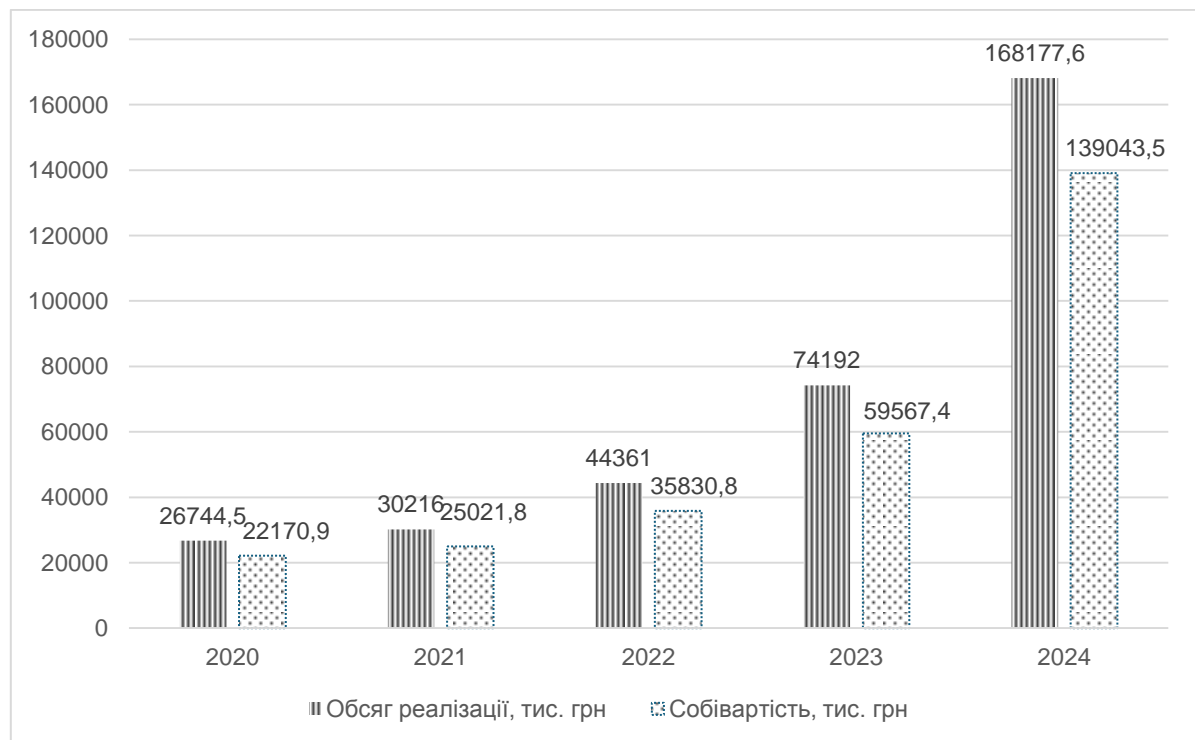


Рис. 2.2. Динаміка основних показників діяльності

Валовий прибуток, не дивлячись на те, що показує на стільки успішно підприємство заробляє гроші виключно на свої профільній діяльності, все ж є ключовим інструментом для швидкої та об'єктивної оцінки маржі бізнесу та його здатності генерувати дохід від основної діяльності підприємства. Валовий прибуток ТОВ «СЕЛАН» зростає стабільно та впевнено – за даними

звітності більш ніж утричі за останні три роки. Це може вказувати про те, що підприємство зберігає достатній рівень маржі навіть на фоні зростання витрат. Проте темп збільшення валового прибутку помітно нижчий за темп зростання виручки, а це потребує додаткової уваги до структури витрат. І проте, не дивлячись на те, що розрахунок валового прибутку в динаміці дає певне розуміння фінансового стану підприємства, показник валового прибутку (збитку) має вузьке інформаційне значення для користувачів фінансової звітності [32].

Показник чистого прибутку діяльності підприємства демонструє загальну ефективність роботи підприємства, а в порівнянні показника за декілька років – його динаміку (зростання чи спад), тенденції розвитку та фінансову стійкість. Чистий прибуток ТОВ «СЕЛАН» збільшився за останні три роки діяльності майже в 7,5 разів. Такий результат свідчить про провадження ефективної політики управління витратами, оптимізацію операційних процесів, може вказувати на зростання фінансової стійкості підприємства. Окремо треба зазначити, що темп зростання чистого прибутку значно перевищує темпи зростання виручки, що є позитивним показником діяльності підприємства. Це надзвичайно важливо для підприємства, тому що розмір та рівень прибутку обумовлюють можливість підприємства щодо рішення стратегічних цілей та завдань, його фінансову стійкість, платоспроможність та конкурентоспроможність [45]. На рис. 2.3 зображено показники валового та чистого прибутку і їх зміни в динаміці.

З 2020 по 2024 рік показники валового та чистого прибутку демонструють позитивну динаміку, що свідчить про розвиток та зростання прибутковості підприємства. Валовий прибуток підприємства зріс у 6,37 рази, це підтверджує значне зростання ефективності основної діяльності підприємства.

Чистий прибуток зріс майже у 9,8 разів. Варто відзначити що темп зростання чистого прибутку перевищує темп зростання валового прибутку. Така поведінка показників є ознакою високої ефективності управління

витратами підприємства і оптимізації оперативних процесів протягом останніх років. Якщо проводити аналіз по рокам, то варто відзначити зменшення частки чистого прибутку у 2021-2022 роках, в 2022 році це можна пов'язати з початком повномасштабного вторгнення, яке негативно вплинуло на більшість суб'єктів господарювання по всій території України. У 2023-2024 роках підприємство приклало зусиль, оптимізувало всі наявні ресурси, що призвело до зростання показника чистого прибутку, що в 2024 році сягнув 26,27%. Якість прибутку від основної діяльності вважається високою, якщо її збільшення зумовлене зростанням обсягу продажів [17].

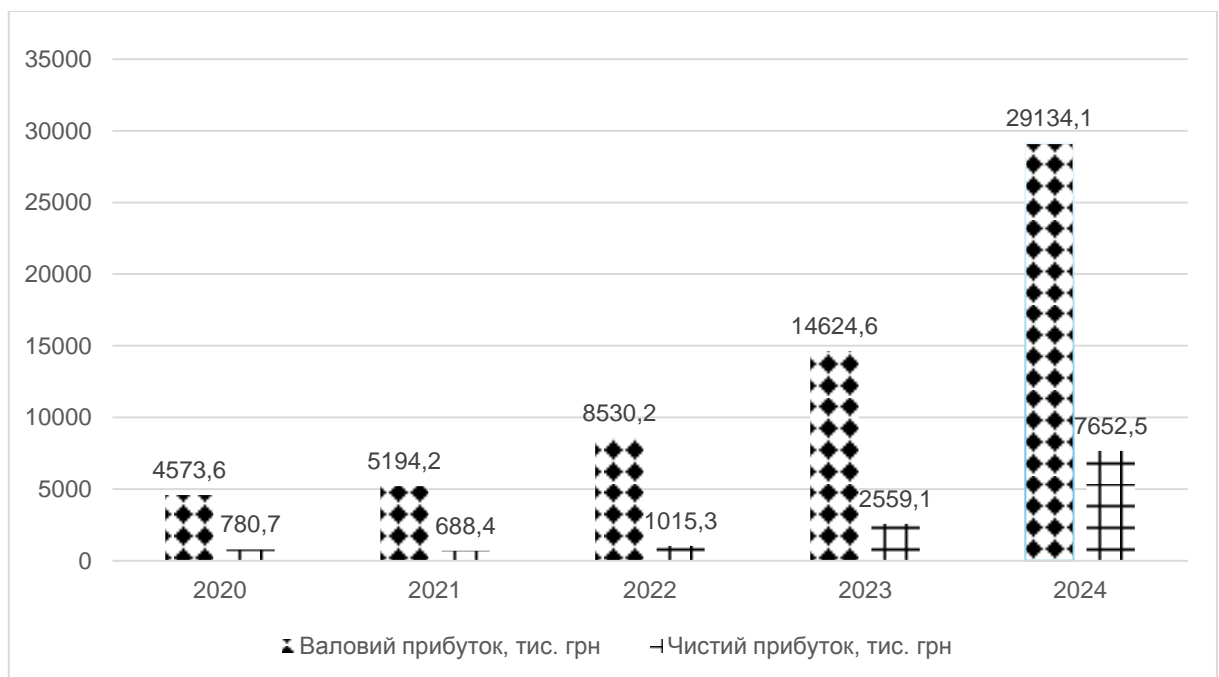


Рис. 2.3. Показники валового та чистого прибутку  
ТОВ «СЕЛАН» в динаміці

Рентабельність продажів – критично важливий показник ефективності діяльності підприємства, оскільки він показує на скільки ефективно підприємство перетворює свій дохід від продажів на фактичний прибуток. Рентабельність продажів ТОВ «СЕЛАН» зростає щороку, а це може свідчити про стабільне підвищення ефективності діяльності. Хоча рівень рентабельності підприємства залишається відносно невисоким, динаміка

проте є позитивною і свідчить про покращення фінансових результатів діяльності підприємства. Варто відзначити здійснення аналізу рентабельності діяльності підприємства, першочергово тому що такий аналіз дає змогу визначити ефективність вкладення коштів у підприємство, оптимальність та раціональність їх використання [2].

Аналіз середньооблікової кількості працівників підприємства проводиться для отримання інформації про стан трудових ресурсів підприємства, ефективність їх використання та для прийняття управлінських рішень щодо збільшення/зменшення, перекваліфікації та/або реорганізації облікового складу підприємства. Штат ТОВ «СЕЛАН» за період з 2022 року зріс всього на 50%, що значно менше ніж темпи зростання виручки чи прибутку. Такий не значний приріст може вказувати на зростання продуктивності праці, а також про ефективне використання персоналу. Щодо ТОВ «СЕЛАН», ситуація пояснюється тим, що значна частина робіт, особливо не постійного а разового характеру, виконується не штатними працівниками, а залученими спеціалістами за цивільно-правовими договорами (ЦПХ) або підрядними організаціями (наприклад підприємство у штаті працівників не має прибиральниці, однак уклало договір з клінінговою компанією, яка повністю закриває потреби підприємства з питання прибирання території). Таке рішення було прийнято з метою утримання постійних витрат на оплату праці на одному рівні та зменшення навантаження на фонд оплати праці та ЄСВ. Всі роботи, які виконуються за договорами ЦПХ є цілком законними, характер робіт за ними відповідає ознакам, що притаманні такому виду договорів, відповідно до чинних норм Цивільного Кодексу України [47]. Варто зазначити що цивільно-правовий договір є одним із ефективних способів оптимізації затрат на утримання працівників; такий спосіб часто використовують для виконання незначного обсягу робіт [37]. Аналіз середньооблікової кількості працівників та оцінка ефективності використання трудових ресурсів має велике значення в аналізі діяльності підприємства в тому числі тому що якісна робота персоналу,

висока продуктивність праці дозволяють підприємству у наш час зберігати конкурентну перевагу на ринку [10].

## 2.2. Організація і методика обліку експортних операцій на підприємстві

Організація бухгалтерської служби на підприємстві визначає ефективність і правильність ведення обліку, зокрема специфічних експортних операцій, які вимагають до себе підвищеної уваги, особливо в частині валютного та податкового законодавства. Бухгалтерська служба підприємства невелика, складається з головного бухгалтера, який працює на договірних засадах (бухгалтерський аутсорсинг) та обліковця. За облік експортних операцій відповідає головний бухгалтер, який здійснює облік розрахунків з нерезидентами, розраховує та відображає курсові різниці відповідно до П(С)БО 21, контролює дотримання граничних термінів розрахунків; здійснює загальний контроль, відповідає за підготовку, формування та подачу фінансової звітності. Обліковець займається звіркою оплат та архівацією документації, належної до зберігання в архіві. Важливо розуміти що організація бухгалтерського обліку ЗЕД на підприємстві як цілісної системи, яка охоплює всі аспекти облікового процесу – це основне завдання формування обліково-аналітичного забезпечення міжнародних операцій суб'єктів господарювання [1].

Підприємство використовує автоматизовану форму обліку, інформаційно-телекомунікаційну систему «Електронний кабінет», систему електронної звітності М.Е.Дос, веб-портал «Єдине вікно» та систему «Клієнт-Банк» тих банків, де в них відкриті рахунки в національній та іноземній валюті (Рис. 2.4. Елементи цифрового обліку ТОВ «СЕЛАН»).

Методика обліку експортних операцій ТОВ «СЕЛАН» ґрунтується на вимогах П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», П(С)БО 15 «Дохід», вимогах податкового та валютного законодавства. Особливістю обліку

експортних операцій є паралельний облік в іноземній та в національній валютах, що призводить до виникнення курсових різниць. Дохід від здійснення експортної операції визнається в момент передачі покупцеві ризиків та вигод, що пов'язані із правом власності на товар, та суму доходу можна достовірно визначити.

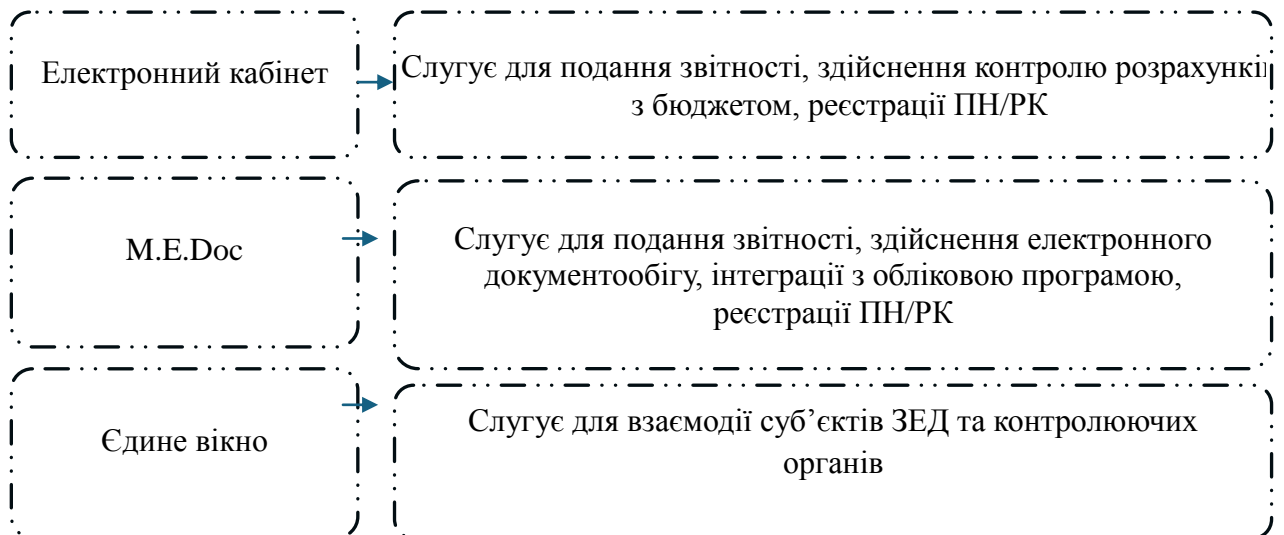


Рис. 2.4. Елементи цифрового обліку ТОВ «СЕЛАН»

Для обліку розрахунків з нерезидентами використовується субрахунок 362 «Розрахунки з іноземними покупцями». Дохід відображається на дату здійснення операції за курсом Національного банку України (НБУ). З метою врегулювання порядку здійснення банками валютного нагляду за дотриманням граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту НБУ затвердив відповідний нормативно-правовий акт [42]. Оскільки, згідно П(С)БО 21 дебіторська заборгованість є монетарною статтею (вимірюється/підлягає погашенню фіксованою сумою грошових коштів), то така заборгованість підлягає обов'язковому перерахунку.

Курсові різниці повинні перераховуватись на дату балансу (кінець звітного періоду) та на дату здійснення розрахунків (часткового/повного погашення заборгованості). На момент погашення заборгованості є два можливих варіанти курсової різниці: позитивна курсова різниця та негативна

курсова різниця. Позитивна курсова різниця означає, що курс іноземної валюти на момент погашення заборгованості більший у порівнянні з курсом валюти на момент виникнення такої заборгованості. Для відображення позитивної курсової різниці використовують рахунок 714 «Дохід від операційної курсової різниці». Негативна курсова різниця навпаки, означає що на момент погашення заборгованості курс валюти нижчий, ніж був на момент виникнення заборгованості. Для відображення негативної курсової різниці використовують рахунок 945 «Втрати від операційної курсової різниці». Деякі підприємства для деталізації аналітичного обліку експортних операцій приймають рішення розширити субрахунки аналітичного обліку для, наприклад, відокремлення основної суми боргу та окремо обліку курсових різниць. ТОВ «СЕЛАН» не використовує додаткових субрахунків.

Було виявлено що на підприємстві перерахунок дебіторської заборгованості по експортним операціям не завжди проводиться відповідно до норм П(С)БО 21, частіше перерахунок здійснюється на дату погашення боргу (повного чи часткового погашення). Як наслідок відбувається порушення вимог П(С)БО 21, згідно з якими перерахунок дебіторської заборгованості за експортними операціями має здійснюватися на кожну дату балансу та на дату погашення заборгованості. Це може призводити до викривлення фінансового результату звітного періоду, в якому здійснювались експортні операції, оскільки доходи (субрахунок 714) або витрати (субрахунок 945) від курсових коливань визнаються не вчасно, а це може суттєво впливати на достовірність бухгалтерських даних. Підприємству важливо переглянути організацію обліку, пов'язану з курсовими різницями, адже розуміння курсових різниць і їх вплив на підприємства допомагає бізнесу ефективніше управляти фінансовими ресурсами і ризиками [50]. Відображення порушення вимог П(С)БО 21 щодо перерахунку дебіторської заборгованості з нерезидентами зображено на рис. 2.5. Перерахунок дебіторської заборгованості.

Оскільки, згідно статті 195 ПКУ операції з експорту товарів (за умови підтвердження митною декларацією) оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою, у бухгалтерському обліку проводка з нарахування ПДВ не здійснюється. В декларації з ПДВ такі операції необхідно відображати у рядку 2.1, щоб підприємство мало право на бюджетне відшкодування ПДВ. ТОВ «СЕЛАН» відображає експортні операції в звітності, проте на бюджетне відшкодування не претендує, якщо у підприємства залишається податковий кредит за період, він зберігається і переноситься для зарахування у наступному періоді.

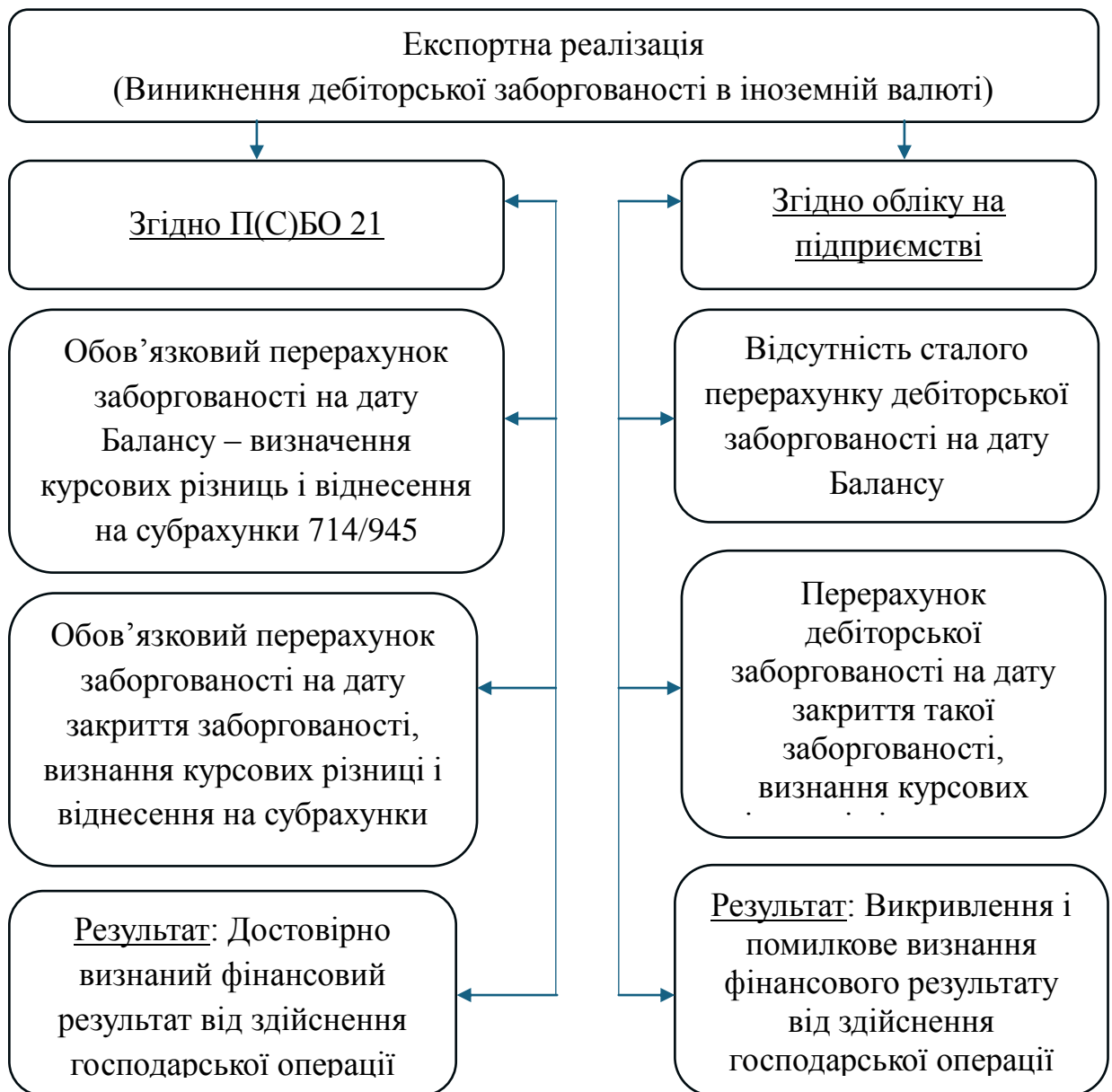


Рис 2.5. Перерахунок дебіторської заборгованості

Експортне мито в Україні застосовується до обмеженого переліку товарів, з метою захисту національних ресурсів та/або підтримки вітчизняного виробництва. Перелік товарів, до яких застосовується експортне мито встановлюється окремими Законами. ТОВ «СЕЛАН» не займається експортом товарів, до яких необхідно застосовувати експортне мито, тому облік такого мита на підприємстві не ведеться.

Кожна експортна операція реєструється і відображається низкою первинних документів, які є підставою для бухгалтерських записів, валютного та митного контролю. На етапі введення переговорів з покупцем результатом домовленості слугує укладення зовнішньоекономічного контракту (Додаток В). Для обліку укладення договору є підставою для здійснення господарських операцій, документом, в якому зафіксовані ціни, умови Інкотермс, порядок розрахунків.

Першим документом при реалізації складається рахунок-фактура (Invoice), який фіксує асортимент та ціни реалізованої продукції, або в деяких випадках проформа-інвойс (Додаток Д) (*Proforma-Invoice, попередній рахунок, який надається продавцем покупцеві перед фактичною відправкою товару; такий рахунок не обов'язковий до сплати, він описує деталі майбутньої угоди*).

Транспортування товару оформлюється Міжнародною товаро-транспортною накладною, CMR (*CMR (від французької Convention relative au contract de transport international de Marchandise par Route – міжнародна товаро-транспортна накладна, є одним з найважливіших документів при міжнародних перевезеннях вантажів; підтверджує факт укладання договору між вантажовідправником і перевізником, фіксує основні відомості про вантаж, його транспортування, відповідальність сторін*). Документ складається і заповнюється згідно з вимогами, встановленими Статтею 6 Конвенції [21].

Підтвердження факту здійснення експортної операції з метою

оподаткування її ПДВ за нульовою ставкою та валютного контролю здійснюється за рахунок правильного митного оформлення операції. В момент декларування товарів, що переміщуються через митний кордон України митному органу подається ВМД (валютно-митна декларація).

Порядок заповнення декларації визначено Інструкцією про порядок заповнення вантажної митної декларації [33].

Підставою для оприбуткування валютної виручки та проведення розрахунку курсових різниць на дату надходження коштів в іноземній валюті є виписка банку по рахунку підприємства в іноземній валюті. Розрахунок курсових різниць при здійсненні експортних операцій в Україні регламентується. Нормами бухгалтерського обліку, а саме НП(С)СБО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «СЕЛАН» варто почати з вивчення оборотно-сальдової відомості по рахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями», облік за яким ведеться в розрізі нерезидентів, за валютами та договорами (Рис. 2.6 Аналітика обліку розрахунків з покупцями-нерезидентами). Окремо за країнами підприємство аналітику не веде.

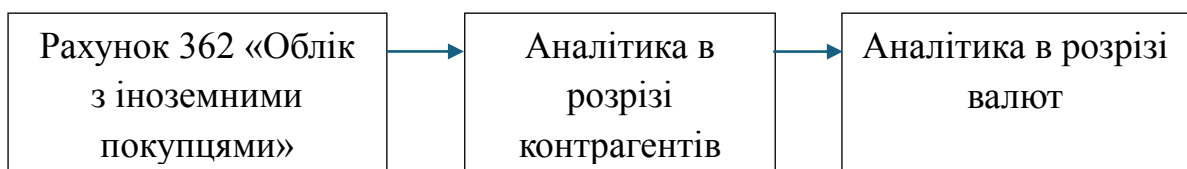


Рис. 2.6. Аналітика обліку розрахунків з покупцями-нерезидентами

При аналізі первинних документів з обліку експортних операцій та ознайомленні з веденням обліку в автоматизованій програмі було виявлено, що облік ведеться лише на загальному субрахунку 362 за нерезидентами, валютами і договорами, без достатньої деталізації. Оскільки здійснення експортних операцій вимагає постійного контролю та аналізу, доцільно ввести більш деталізований аналітичний облік для того, щоб отримувати більше інформації з регістрів аналітичного обліку. До прикладу, аналітичну

частину можна розширити, додавши облік за термінами виконання або за окремими реалізаціями, щоб чітко розмежовувати і розуміти, наприклад, скільки часу залишилось у покупця на оплату відвантаженої продукції чи які з реалізації оплачені, а за якими є дебіторська заборгованість. Відсутність деталізованої оперативної інформації для управлінського аналізу значно ускладнює бенчмаркінг та прийняття рішень. В сучасних умовах результатом проведення на регулярній основі бенчмаркінгу є підвищення ефективності та раціональності бізнес-процесів, підвищення конкурентоспроможності та більш швидке та оптимальне прийняття управлінських рішень [34]. Аналітичний облік, який зараз дійсний на підприємстві наведено на Рис 2.7. Аналітичний облік з покупцями-нерезидентами.

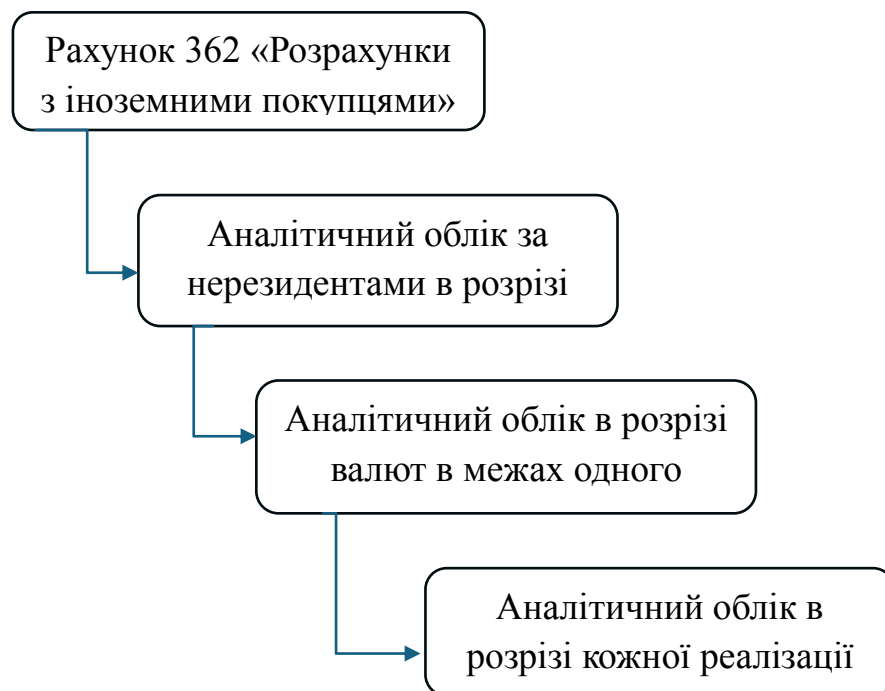


Рис 2.7. Аналітичний облік з покупцями-нерезидентами

Під час вивчення первинних документів з обліку експортних операцій було виявлено, що частина інформації по експортним операціям вводиться вручну, до того ж на підприємстві відсутній автоматизований контроль обліку експортних операцій. Частина інформації, наприклад курси валют, вводяться

і обробляються вручну. На підприємстві існує високий ризик людської помилки у розрахунках курсових різниць і відсутній автоматизований контроль за термінами надходження виручки. Порівняння ручного та автоматизованого обліку експортних операцій наведено в Таблиці 2.2. Порівняльний аналіз ручного і автоматизованого обліку.

Таблиця 2.2.

## Порівняльний аналіз ручного і автоматизованого обліку

№ з/п	Критерій	Ручний облік	Автоматизований облік
1	Внесення курсів валют	Вноситься вручну, вимагає моніторингу офіційних джерел (НБУ)	Автоматизоване завантаження курсів НБУ в облікову систему
2	Розрахунок курсових різниць	Вручну за допомогою формул, високий ризик людської помилки	Автоматичний перерахунок ДЗ на дату балансу і погашення
3	Валютний контроль	Відсутній, або ведеться у зовнішніх реєстрах	Автоматичний контроль
4	Своєчасність ведення обліку	Залежність від завантаження бухгалтера, здебільшого з запізненням	Своєчасне та оперативне відображення операцій
5	Достовірність даних	Низька через несвоєчасне відображення курсових різниць	Висока, забезпечує достовірність звітних показників
6	Час на обробку	Високі витрати робочого часу	Мінімальні витрати на обробку і аналітику

Все з переліченого в таблиці несе пряму загрозу штрафних санкцій від податкових органів за порушення валютного законодавства. Важливо розуміти значення впливу курсових різниць і ведення обліку в іноземних валютах, налаштувати коректне і своєчасне введення обліку; з метою вирішення наведених проблем підприємства можуть використовувати відповідні програмні продукти, що дають можливість бухгалтерії підприємства максимально автоматизувати весь процес обліку операцій з іноземною валютою [49].

Найбільше на даний момент експортна діяльність ТОВ «СЕЛАН» націлена на Молдову та Польщу (найбільші показники експортованої продукції по нерезидентам з цих країн). Показники здійснення експортної діяльності підприємства зібрано в Таблиці 2.3; порівняння обсягу реалізації і оплат наведено на Рис. 2.8 Обсяги реалізації і оплат нерезидентів.

Таблиця 2.3

## Аналіз показників експорту за нерезидентами ТОВ «СЕЛАН»

№ з/п	Країна	Нерезидент, валюта розрахунків	Реалізація	Оплата	% оплати
1	Молдова	Нерезидент 4, EUR	13813470,77	12267181,57	88,8%
2	Польща	Нерезидент 2, PLN	7199742,44	3792729,24	52,7%
3	Польща	Нерезидент 3, PLN	623980,32	623980,32	100,0%
4	Румунія	Нерезидент 1, EUR	736744,01	736744,01	100,0%
5	Чехія	Нерезидент 5, EUR	12612,66	88,29	0,7%
6	Всього	EUR PLN	14562827,44 7823722,76	13004013,87 4416709,56	89,3% 56,45%

З даних, наведених в таблиці 2.3. можна зробити висновок, що Нерезидент 1 є ключовим наразі партнером ТОВ «СЕЛАН» на міжнародному ринку збуту.

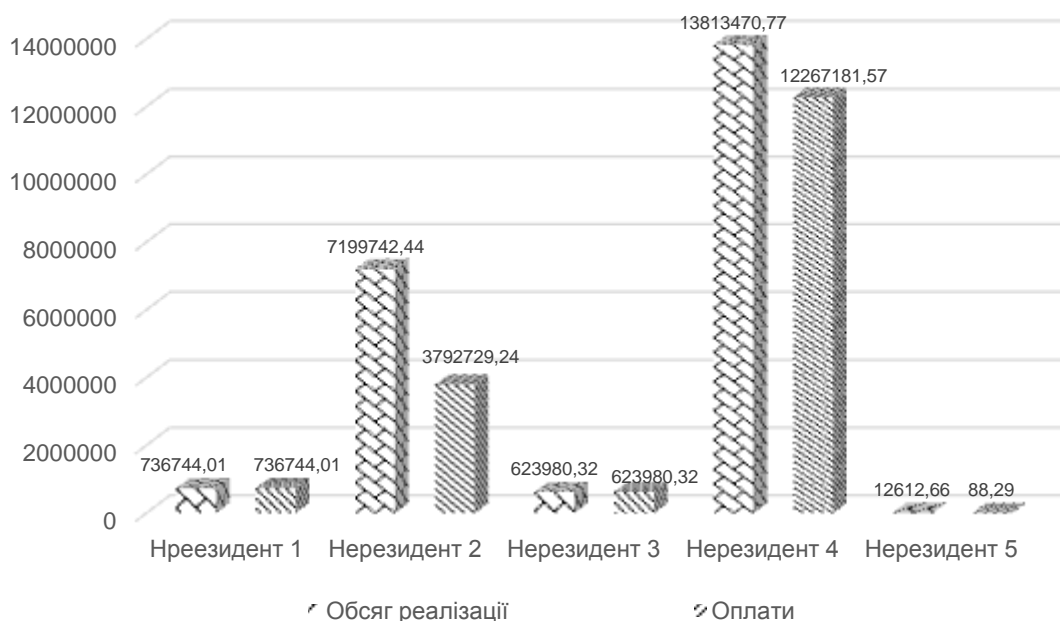


Рис. 2.8 Обсяги реалізації і оплат нерезидентів ТОВ «СЕЛАН»

При значному обсязі експорту, частка отриманої оплати за весь період становить лише 52,7%. Більше половини вже відвантаженої продукції досі не було оплачена, що робить цей борг пріоритетним для стягнення, за необхідності – в судовому порядку. Нерезиденти 3 і 4 не мають заборгованості за поставлений товар, так само як і ТОВ «СЕЛАН» не має заборгованості за отриманими авансами. У порівнянні з іншими, Нерезидент 5 має найменшу кількість відвантаженої на нього продукції, але так само найменшу частку оплати (менше 1%) – такий показник є критично низьким. На даний момент практично вся відвантажена продукція не оплачена. При аналізі дебіторської заборгованості нерезидентів важливо визначити такі методи оцінки дебіторської заборгованості, які будуть забезпечувати дотримання одного з основних принципів підготовки фінансової звітності, а саме обачності [51].

### 2.3. Напрями удосконалення організації і методики обліку експортних операцій у ТОВ «СЕЛАН»

Проведення аналізу та вивчення організації обліку та аналіз економічних показників і організації роботи бухгалтерської служби ТОВ «СЕЛАН» показують, що, не зважаючи на тривале і успішне ведення зовнішньоекономічної діяльності в частині експортних операцій, на підприємстві існують суттєві недоліки в методиці та організації обліково-аналітичного процесу. Ці проблеми неодмінно створюють ризики фінансових втрат (через можливі втрати та курсові коливання) і можуть призвести до зниження достовірності управлінської інформації.

Аналіз первинних документів та реєстрів обліку дозволяє виявити такі проблеми як затримки у відображенні курсових різниць, проблеми з

документальним підтвердженням експорту, недостатній аналітичний облік та ручне введення даних (Рис. 2.9).

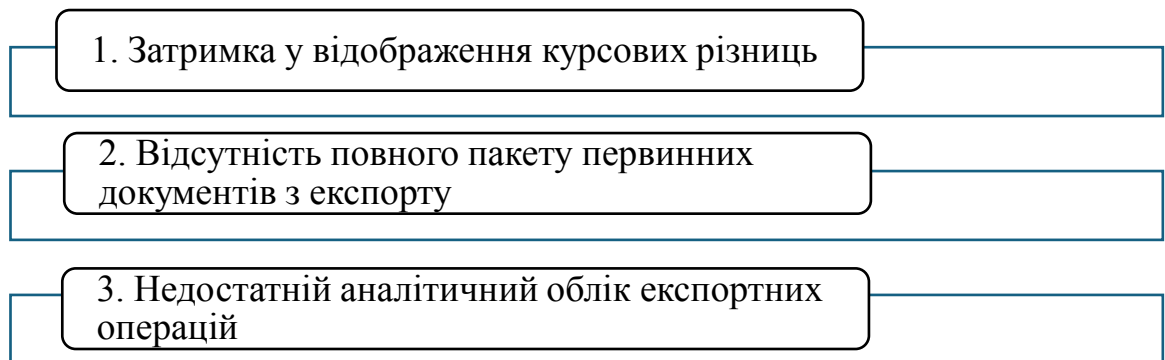


Рис. 2.9. Проблеми та недоліки обліку експортних операцій  
ТОВ «СЕЛАН»

Після вивчення роботи підприємства та проведення аналізу організації бухгалтерської роботи, було визначено 4 основні напрямки, за якими розроблено та запропоновано для впровадження на підприємстві шляхи вдосконалення (Рис. 2.10.).



Рис. 2.10. Вирішення проблем обліку експортних операцій для  
ТОВ «СЕЛАН»

Автоматизація обліку. Оскільки визначено, що на підприємстві однією з ключових проблем є використання ручних методів обліку, які характеризуються підвищеним ризиком здійснення помилок, дублюванням інформації і збільшенням витрат часу на обробку інформації, для її усунення доцільно здійснити декілька суттєвих змін в організації обліку, направлених

на автоматизацію обліку, інтеграцію модулів та використання шаблонів документів для перевірки обов'язкових реквізитів. Основні кроки автоматизації зображені на рис 2.11.



Рис. 2.11. Основні кроки вдосконалення автоматизації обліку ТОВ «СЕЛАН»

Впровадження ERP-систем забезпечує автоматизоване формування первинних документів, митних декларацій, реєстрів податкових накладних та інших документів, що використовує підприємство при веденні обліку. Результатом впровадження таких систем є зниження кількості помилок, прискорення обробки інформації, підвищення точності облікових даних, формування повних пакетів документів для кожної операції. Плюси впровадження ERP-систем наступні:

1. автоматизація та оптимізація бізнес процесів (використання ERP-систем автоматизує рутинні операції та стандартизує бізнес-процеси);
2. об'єднання даних в одну інформаційну систему (система об'єднує дані з всіх відділів підприємства в єдиній централізованій базі, усуваючи перешкоди між блоками даних з різних відділів);
3. підвищення точності та доступності даних. Централізоване управління даними забезпечує високу точність інформації та доступ до актуальних даних у режимі реального часу, що важливо для прийняття управлінських рішень;
4. покращення прийняття рішень (керівництво отримує повну прозору інформацію щодо усіх операцій, що відбуваються на підприємстві, що

дозволяє приймати більш обґрунтовані, засновані на актуальних даних, стратегічні та операційні рішення);

5. зниження операційних витрат (оптимізація використання виробничих ресурсів, управління запасами, управлінськими та виробничими процесами дозволяє скоротити витрати на інвентаризацію, виробництво та маркетинг);

6. посилення контролю та безпеки (системи дають можливість використовувати вбудовані механізми контролю, розмежування прав доступу, що підвищує безпеку даних та відповідність вимогам).

Налаштування інтеграції модулів – важливий етап в автоматизації (покращенні автоматизації) обліку, головна мета якого – забезпечення єдиної інформаційної системи та усунення необхідності подвійного введення даних. Інтеграція модулів полягає в їх налагодженій взаємодії, щоб дані, які були введені в одному модулі автоматично могли відображатись та оновлюватись в іншому. Вивчивши структуру, відділи та принципи роботи підприємства, можна виділити окремі модулі «Склад», «Продажі» і «Закупівлі» і встановити інтеграцію між ними для швидкого та зручного передавання даних між працівниками та відділами підприємства.

Автоматизація процесу обміну даних з митницею. За умови, що підприємство збільшить обсяги експорту, доцільно здійснити автоматизацію механізмів обміну даними між обліковою системою підприємства та інформаційними ресурсами митних органів, зокрема такими як «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» та АСУАР (автоматизована система аналізу та управління ризиками). Така інтеграція забезпечить підвищення достовірності облікових даних за рахунок автоматизації обміну даними, оптимізацію документообігу та прискорення часу митного оформлення експортних операцій. Система «Єдине вікно» дозволяє підприємствам завантажувати супровідні документи до різних державних органів через єдиний електронний канал. Інтеграція облікової програми підприємства з сервісом

забезпечує автоматизоване формування і передачу структурованих даних у стандартизованих формах.

Використання шаблонів документів – елемент автоматизації (покращення автоматизації) обліку, який полягає у використанні в шаблонних умовах шаблонні форми документів. Шаблони – уніфіковані форми різних документів, в яких визначено структуру, форму, текст, виділено місце для підставлення змінних даних. В розрізі здійснення експорту на підприємстві можна використовувати шаблони контрактів з покупцями-нерезидентами, з заздалегідь прописаними умовами Інкотермс та інвойсів, що допоможе уникнути або зменшити кількість помилок при оформленні документів та зменшить час працівника на підготовку пакету документів.

Розширення аналітичного обліку як один з елементів, за допомогою якого можна покращити стан введення обліку на підприємстві покликаний розширити масив інформації, який може надати бухгалтерська служба керівництву з метою прийняття останніми правильних і більш аргументованих стратегічних та оперативних рішень. Після вивчення аналітичного обліку, який ведеться на підприємстві було визначено 2 додаткових напрямки аналітики, які могли б надати цінну для управлінського персоналу інформацію, це аналітика за географією та аналітика за асортиментом. Детальна аргументація впровадження додаткових аналітичних розрізів зображена в таблиці 2.4.

Розширення аналітичного аналізу дасть підприємству перевагу ефективного управління ризиками ліквідності. Введення обліку за країнами покупців-нерезидентів надасть підприємству можливість прогнозувати свою подальшу експортну діяльність на основі існуючих даних по здійсненим операціям та рівню їх прибутковості. Запровадження аналітики за товарами та/або товарними групами дозволить підприємству здійснювати аналіз більш деталізовано, виявляти ті групи товарів, обсяг виробництва яких доцільно розшири через їх прибутковість та попит на них.

## Розширення аналітичного обліку ТОВ «СЕЛАН»

№ з/п	Аналітичний розріз	Чим корисно для підприємства
1	Країна контрагента/ регіон світу	Дозволяє підприємству оперативно управляти геополітичними та валютними ризиками; дає змогу оцінити вплив економічних санкцій та/або торговельних бар'єрів. Допомагає визначити більш прибуткові чи ризикові регіональні напрямки.
2	Товарна група	Допомагає підприємству визначити які саме групи товарів (або окремі товари) забезпечують підприємству найбільший прибуток в експорті. Це дасть підприємству можливість приймати управлінські рішення, які будуть направлені на розвиток прибуткової групи товарів (товару).

Блокчейн технологія як засіб покращення стану обліку та аналізу на підприємстві є досить дієвим через високий рівень безпеки та зберігання інформації. З точки зору внесення та накопичення даних блокчейн – це децентралізована база даних, кожен з блоків (записів) якої містить дані про операцію, криптографічний хеш попереднього блоку, часову мітку, цифровий підпис учасника. Після додавання блоку інформації його вже не можна змінити без згоди більшості учасників мережі (або без володіння 51% обчислювальної потужності), тому використання блокчейну забезпечує незмінність, прозорість даних та надає можливість здійснення перевірки будь-якої операції будь-яким користувачем мережі у будь-який момент. Для підприємства це буде означати, що та інформація, яка була записана та збережена як інформаційний блок – всі ці документи та події будуть записані та збережені у системі блокчейн (рис. 2.12).

На рис. 2.12 перераховано ключові переваги використання системи блокчейн. Незмінність первинних документів полягає в тому, що той документ, який було завантажено одним з учасників системи доступний для всіх інших учасників в тому вигляді, в якому був збережений в системі і внести зміни до нього можна лише отримавши згоду більшості учасників.

Автоматичний контроль за 180-денним терміном потрібен для того, щоб підприємство автоматично отримувало сповіщення про необхідність здійснення оплати за раніше отриманий товар або навіть блокування наступних відвантажень при порушенні чинних норм законодавства (180 днів – граничний строк здійснення розрахунків за експортними операціями).



Рис. 2.12. Переваги впровадження системи блокчейн для експортних операцій ТОВ «СЕЛАН»

Миттєвий перерахунок курсових різниць забезпечить підприємству достовірну інформацію про стан розрахунків в іноземній валюті, враховуючи коливання та зміни валютних курсів (курс валют має перераховуватись на кожну дату балансу та на дату здійснення розрахунків). Оскільки жоден з учасників системи не може без відома решти замінити документ чи зміст операції, зменшується ризик шахрайства. Можливість автоматичного

бюджетного відшкодування: країна працює над розробкою блокчейн системи, де учасниками зможуть виступати держава у особі податкової/ митної служби та експортер. Прозорість для банків: оскільки вся інформація про здійснені операції незмінна і прозора, підприємство має більше шансів на отримання фінансування, факторинг, акредитив. Прискорення документообігу дозволить зменшити витрати часу бухгалтерської служби на обробку даних про експортні операції та надасть змогу оперативно за вимогою керівництва надавати дані про стан здійснення або етап проведення експортної операції.

Не дивлячись на ряд переваг, які дає підприємству провадження блокчейн технології, таке рішення несе низку суттєвих викликів та недоліків, які необхідно враховувати на етапі прийняття рішення, які зображені на рис 2.13. Першочергово це висока початкова вартість впровадження технології, яка залежить від масштабу підприємства на інтеграції з існуючими ERP-системами, але все рівно залишається досить високою для вітчизняних суб'єктів господарювання. Оскільки для здійснення операцій з використанням блокчейн технології потрібна участь всіх сторін (постачальника, покупця, митного брокера), потрібна згода і технічна готовність усіх учасників системи використовувати систему блокчейн для провадження діяльності.

На законодавчому рівні немає чіткого регулювання використання блокчейну в обліку. Немає інформації щодо того чи мають дані і документи з системи блокчейн таку ж юридичну силу як і електронний чи фізичний документ. Відсутність будь-якого правового регулювання і роз'яснень з точки зору держави щодо використання системи блокчейн ускладнює процес його впровадження а подекуди слугує причиною відмови від впровадження технології. Враховуючи той факт, що система блокчейн є досить новою і не досить популярною серед вітчизняних суб'єктів господарювання, фахівців з необхідними в цій області знаннями недостатньо на ринку праці. Якщо підприємство приймає рішення щодо впровадження блокчейн технології, скоріш за все йому знадобиться розширити штат працівників і найняти

працівника відповідної направленості або витратити час і кошти на навчання наявного персоналу на предмет ведення обліку в системі. Одним з головних недоліків системи є відсутність достатнього рівня приватності: всі дані в блокчейнах доступні всім учасникам системи, хоча деяка інформація може бути приватною. Оскільки система повністю автоматизована, завжди є ризик кіберзагрози. Кіберзагрози можуть призвести до прямих фінансових втрат та порушення цілісності даних.

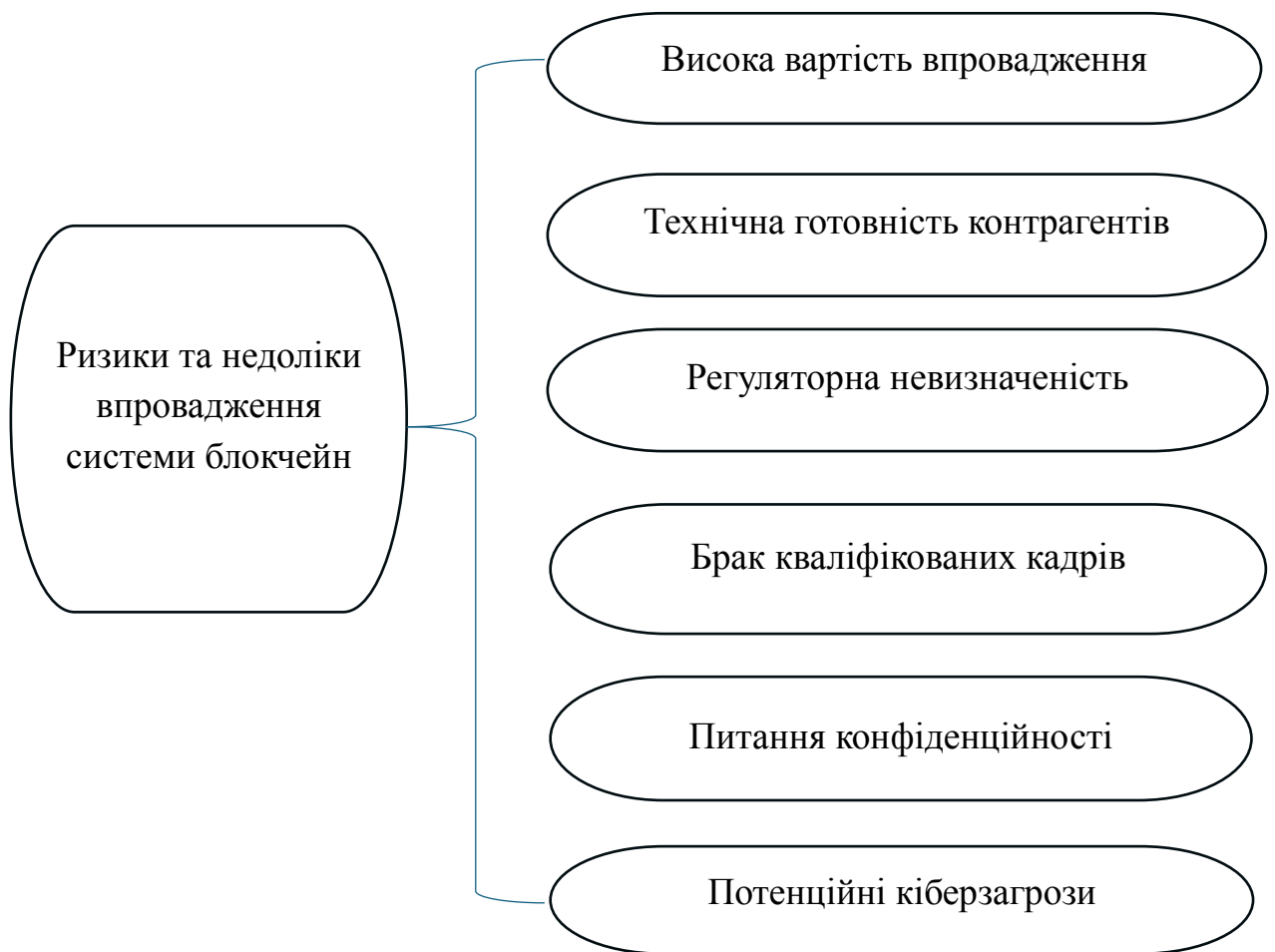


Рис.2.13 Ризики та недоліки впровадження системи блокчейн для експортних операцій ТОВ «СЕЛАН»

Впровадження штучного інтелекту (ШІ) у фінансові та облікові процеси підприємства, зокрема в частині зовнішньоекономічної діяльності – це сучасний та ефективний метод автоматизації обліку та аналізу. Такий крок

можна назвати менш ризиковим, ніж повномасштабний блокчейн і легшим у впровадженні. ШІ можна використовувати для автоматизації прийняття рішень, прогнозування та виявлення аномалій, що, в свою чергу, підвищує точність і швидкість прийняття управлінських рішень у відповідь на отриману інформацію. Основні сфери застосування ШІ наведено на рисунку 2.14.



Рис.2.14 Сфери застосування ШІ в обліку ТОВ «СЕЛАН»

Управління фінансовими ризиками з використанням ШІ характеризується мінімізацією валютних ризиків, оптимізацією термінів проведення платежів прогнозуванні валютних курсів на основі історичних даних. Що стосується кредитного контролю, то тут за допомогою ШІ можна виконати автоматичну оцінку кредитного ризику нерезидента на основі інформації, яка розміщена у відкритому доступі, що може допомогти швидко та об'єктивно приймати рішення щодо взаємодії з контрагентами. ШІ можна запрограмувати на автоматичну класифікацію операцій та розпізнавання документів. Не дивлячись на те, що використання ШІ не заміняє повністю роботу обліковця, це значно зменшує ручне введення даних та прискорює процес обліку. При здійсненні внутрішнього контролю за допомогою ШІ можна виявляти аномалії та шахрайства за допомогою моніторингу

транзакцій. Раннє попередження про потенційні внутрішні помилки чи шахрайства можуть зберегти підприємство від втрат та збитків. З використанням ШІ можна проводити аналіз умов контрактів на відповідність внутрішнім стандартам підприємства та чинному законодавству країни. Така функція особливо важлива, якщо підприємство не використовує шаблонні форми документів та/або часто змінює умови розрахунків за договорами. Використання ШІ у здійсненні повторюваних операцій, таких як завантаження виписок, вивантаження документів з облікової програми скорочує час на обробку цих документів та вивільняє час персоналу.

## Висновок до розділу 2

1. У 2.1 проведено комплексну фінансово-економічну характеристику ТОВ «СЕЛАН» і виявлено стабільний ріст показників рентабельності та чистого прибутку попри не стабільний стан всередині країни, було відзначено, що підприємство в цілому ефективно використовує ресурси і працює над оптимізацією витрат на персонал, виконуючи більшість робіт (переважно разових) за допомогою фахівців, найнятих на умовах цивільно-правових договорів. Провівши аналіз дебіторської заборгованості за експортними операціями було виявлено, що є покупці, в яких досить високий рівень не оплачених реалізації, що вимагає посилення контролю на цій ділянці обліку. У висновку можна сказати що підприємство демонструє високий рівень адаптованості до нестабільного зовнішнього середовища, показники звітності в динаміці показують що підприємство збільшує масштаби та обсяги продажів, виходячи, в тому числі на міжнародні ринки. Але наявність досить великої дебіторської заборгованості по експортним операціям свідчить про недостатній контроль за платежами або неспроможність покупців вчасно оплачувати отриманий товар. На цій ділянці обліку доцільно встановити більш детальний контроль для своєчасного

погашення заборгованостей покупців.

2. У 2.2 детально розкрито інформацію про організацію та методику експортних операцій на підприємстві, виявлено недоліки та слабкі місця в обліку, такі як частково ручне введення даних, відсутність автоматизованого контролю термінів розрахунків з покупцями-нерезидентами та недостатня деталізація аналітичного обліку. Узагальнюючи наведений у розділі 2.2 аналіз можна підкреслити необхідність підприємства у переході від частково автоматизованої системи обліку до повноцінної інтеграції систем з метою забезпечення достовірності, прозорості та своєчасності даних обліку та повну відповідність нормам П(С)БО, МСФЗ та чинним законодавчим нормам.

3. У 2.3 було розроблено і запропоновано практичні напрямки удосконалення обліку, включаючи впровадження ERP-систем, розширення аналітики за рахунок деталізації інформації по розрахункам, впровадження блокчейну для зберігання незмінності записів та документів та використання ШІ для автоматизації деяких облікових процесів, розширення аналізу та прогнозування результатів діяльності підприємства.

Підводячи підсумок з розділу 2 варто відзначити наступне: ТОВ «СЕЛАН» протягом останніх років демонструє стрімкий розвиток та розширення ринків збуту, вихід на нові ринки в експортній діяльності. Підприємство зазнало значний вплив в період початку повномасштабного вторгнення, що вплинуло на фінансовий стан підприємства, проте швидко адаптувалось та підлаштувалось до умов сьогодення. На підприємстві виявлено слабкі місця в частині обліку експортних операцій та запропоновано шляхи їх посилення та покращення. Впровадження запропонованих напрямків удосконалення має на меті посилення рівня автоматизації обліку та аналізу, діджиталізацію підприємства, завчасне виявлення аномалій, викривлень та шахрайства з метою покращення стану обліку та аналізу на підприємстві, посилення його конкурентоспроможності.

## РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1. Аналіз динаміки, структури та ефективності експортної діяльності ТОВ «СЕЛАН»

Аналіз експортної діяльності підприємства дає можливість визначити тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства як експортера сировини та продукції, виявити резерви підвищення результативності діяльності та допомагає управлінському апарату приймати успішні стратегічні рішення. Аналіз ТОВ «СЕЛАН» проводиться з метою оцінки динаміки та структури ключових показників експорту за 2023 рік – 3 квартали 2025 року і визначення потенційних шляхів розвитку експортної діяльності підприємства.

З оборотно-сальдової відомості по рахунку 362 (Додаток Е, Ж) видно, що експортну діяльність підприємство почало в 2023 році з невеликими обсягами реалізації та одним покупцем-нерезидентом, з яким розрахунки здійснюються в євро. Всього відвантажено за 2023 рік товару на суму 398 579,33 євро, при цьому оплати за товар не надходило.

В 2024 році відбулось значне зростання обсягів експорту та були отримані перші оплати від покупців-нерезидентів. Розрахунки в 2024 році здійснювались в євро та у польських злотих. Всього за рік було реалізовано товарів на загальну суму в розрахунках в євро на 5 715 481,56 та в злотих на 1 184 728,63. Оскільки підприємство мало велику заборгованість на початок року, за рік оплати від нерезидентів надійшло менше, ніж було реалізовано протягом періоду, на кінець 2024 року підприємство мало велику дебіторську заборгованість за розрахунками з нерезидентами по кожному покупцю в євро в розмірі 1 026 010,61 та в польських злотих в розмірі 657 131,89.

За перші 3 квартали 2025 року підприємство значно збільшило обсяги експортних реалізації, так само пропорційно збільшились оплати від

покупців. При загальному обсязі реалізації в євро на 7 036 078,07 та в злотих на 4 795 616,76, оплати загалом складають в євро 7 095 813,40 та в злотих 2 387 926,54. Заборгованість на 30.09.2025 року в євро склала 966 275,28 та в польських злотих 3 064 822,11.

Експортна діяльність підприємства демонструє швидкий темп зростання, що може вказувати на зміни в політиці діяльності підприємства в сторону експортних операцій та виходу на міжнародні ринки. З початку експортної діяльності підприємства в 2023 році на кінець третього кварталу 2025 року підприємство в декілька разів збільшило обсяги реалізацій закордон. Відслідковується, що оплати від постачальників за раніше отриманий товар відбуваються з відтермінуванням, проте стабільно.

Оскільки підприємство здійснює експортні операції в різних валютах, було проведено порівняльний аналіз реалізацій та оплат від покупців в різних валютах за період провадження підприємством експортної діяльності.

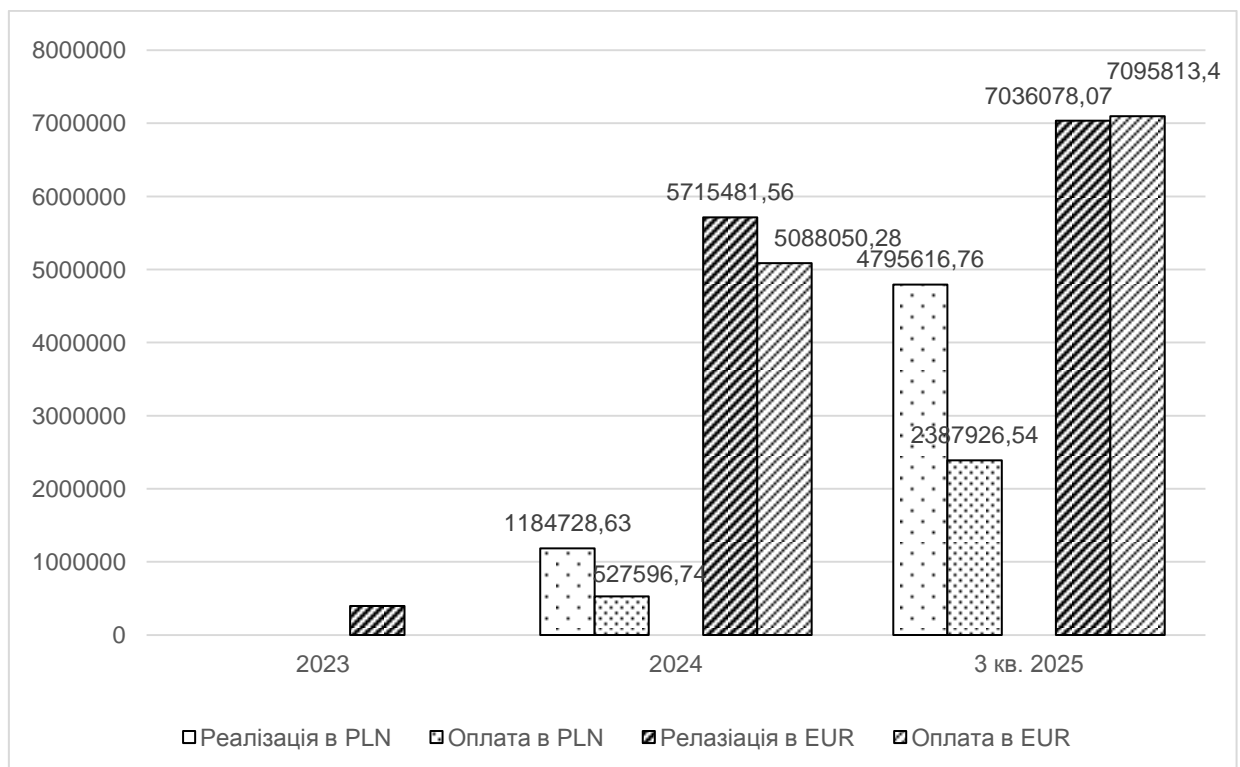


Рис. 3.1. Обсяги реалізації та оплат ТОВ «СЕЛАН» по експорту в розрізі валют

На рис. 3.1 відслідковується, що основний обсяг експортних операцій, починаючи з 2023 року компанія здійснює у євро, це пов'язано насамперед з розширенням ринків збуту і налагодженням зв'язків з покупцями з різних країн. Обсяги оплат в євро майже рівні обсягам реалізацій, що вказує на високий рівень фінансової дисципліни контрагентів та швидке отримання коштів за реалізовану продукцію. В свою чергу операції в польському злотому хоча і здійснюються від початку провадження експортної діяльності, нижчі у порівнянні з операціями в євро. Спостерігається нижча фінансова дисципліна та рівень оплат за відвантажені товари у польському злотому у порівнянні з євро. Загалом підприємство демонструє позитивну динаміку розвитку і розширення обсягів експортних операцій, проте має місце постійна дебіторська заборгованість по розрахункам з нерезидентами, з приводу якої підприємство має посилити контроль за термінами погашення заборгованості.

Оскільки в 2025 році спостерігається значне відносно 2024 року розширення ринків збуту, доцільно процести аналіз структури експортної діяльності підприємства з метою визначення потенційних напрямків експорту. В 2023 році підприємство спрацювало лише з одним покупцем з Польщі, була здійснена тільки реалізація, оплати не було, валюта розрахунків - євро. В 2024 році з'явився ще один покупець з Польщі та один з Молдови.; лідером по обсягам продажів та закриття дебіторської заборгованості була Молдова, валюта розрахунків - євро. В 2025 році на момент здійснення аналізу підприємство спрацювало ще з одним покупцем з Румунії та одним з Чехії; по обсягам продаж та погашення дебіторської заборгованості по експортним операціям лідує знову Молдова, валюта розрахунків - євро. Що стосується структури експортних операцій за номенклатурою – вона нічим не відрізняється від реалізацій на вітчизняному ринку, підприємство однаково реалізує на вітчизняному ринку та щакордонному мило, чиючі засоби та сировину для виготовлення мюючих засобів.

### 3.2. Прогнозування перспектив розвитку експорту та обґрунтування шляхів підвищення його результативності ТОВ «СЕЛАН»

Прогнозування перспектив розвитку здійснюється з урахуванням виявлених на підприємстві проблем та тенденцій.

Своєчасне прогнозування важливе для мінімізації валютних та кредитних ризиків, покращення стану роботи підприємства та підвищення конкурентоспроможності. Екстаполяційний аналіз підходить для коротко- та середньострокового прогнозування за умови відсутності різких змін у зовнішньому середовищі. Оскільки виявлено що підприємств працює в різних валютах, аналіз потрібно проводити окремо за кожною валютою, щоб додатково можна було побачити розрахунки за якою валютою зростають швидше. На рисунку 3.2 зображено динаміку збільшення обсягів реалізації у валютах. Як видно з рисунку фактичні дані по реалізаціям навіть вищі за прогнозовані, це вказує на прискорений темп зростання обсягів реалізації. Лінія тренду вказує на розвиток експорту на збільшення обсягів прибутку.

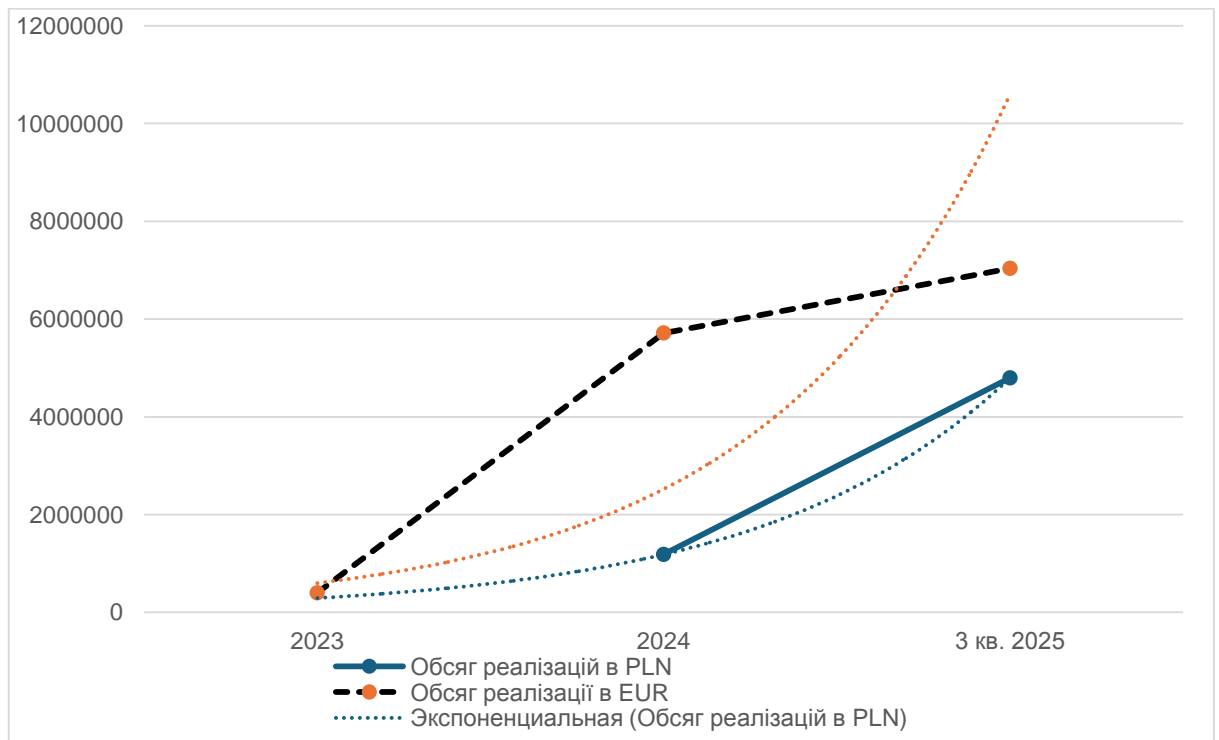


Рис.3.2 Зміна обсягу реалізації ТОВ «СЕЛАН» у валютах

Для того, щоб розуміти сильні та слабкі сторони підприємства, внутрішні ресурси і на них орієнтуватись про прогнозуванні подальшої діяльності підприємства було проведено SWOT-аналіз (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

## SWOT-аналіз експортної діяльності ТОВ «СЕЛАН»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Висока якість товару Власне виробництво Зростання обсягів експорту Фінансова стійкість Адаптивність Доступ до закордонних ринків	Постійний високий рівень дебіторської заборгованості Частково ручний облік експорту
Загрози	Можливості
Валютні коливання Вплив дії війни	Розширення обсягів експорту за рахунок виходу на рові ринки та/або Збільшення обсягів поставок Автоматизація

Висока якість товару є дуже важливою перевагою для виходу на міжнародні ринки, а доступ до закордонних ринків забезпечує базу для зростання і розширення ринків збуту. Однак з іншого боку постійний високий рівень дебіторської заборгованості створює ризик неповернення коштів та знижує ліквідність. Як видно з лінії тренду та проведеного аналізу зростання обсягів реалізації – одна з найбільших можливостей підприємства на даний час. Оскільки розрахунки з покупцями проводяться в іноземній валюті, існує ризик валютних коливань, які можуть негативно вплинути на фінансовий результат діяльності підприємства. Вплив війни є найбільшим ризиком для підприємства, він впливає на всі сфери діяльності підприємства, є найбільш непередбачуваним.

З метою оцінки макроекономічних зовнішніх факторів, які підприємство не контролює і на які не може вплинути, ідентифікації глобальних ризиків та можливостей було проведено PEST – аналіз. (таблиця 3.2).

## PEST-аналіз експортної діяльності ТОВ «СЕЛАН»

Політичні	Економічні
ЄС-інтеграція (+)	Зростання попиту на продукцію підприємства в ЄС (+)
Вплив війни (-)	Інфляція (-)
Політична нестабільність (-)	
Соціальні	Технологічні
Тренд на екологічні засоби (+)	Автоматизація обліку і процесів виробництва для прогнозування ризиків (+)
Трудова нестача (-)	

Політика країни направлена на інтеграцію з ЄС, що створює сприятливі умови для провадження експортної діяльності через спрощення проходження митних процедур, що є можливістю для зростання обсягів експорту для підприємства. Вплив війни як основна загроза згідно проведеного аналізу, несе ризики для логістики, виробничих потужностей та підприємства в цілому. Політична нестабільність може призводити до непередбачуваних змін у законодавстві, податковому регулюванні та курсовій стабільності, що мають суттєвий вплив на державу. Зростання попиту на продукцію, про що свідчать збільшення обсягів реалізації, підтверджує високий потенціал підприємства на ринку. Інфляція – суттєва загроза для підприємств, оскільки зростання цін на сировину, енергоносії та логістику збільшують собівартість продукції та зменшує рентабельність експорту. Трудова нестача – це обмеження, яке стримує розширення виробництва та діяльності підприємства в цілому. Автоматизація обліку розглядається як можливість, яка може допомогти підприємству вирішити, перш за все, проблеми на ділянці обліку експортних операцій, таких як автоматизований контроль з адебіторською заборгованістю та ручне ведення обліку.

На основі проведених аналізів, використовуючи матрицю SWOT, враховуючи можливості підприємства та загрози розроблено декілька шляхів підвищення результативності експортної діяльності підприємства:

- диверсифікація ринків збуту: з проведеного дослідження видно, що підприємство має залежність від декількох основних закордонних покупців, що в майбутньому може негативно вплинути на прийняття управлінських рішень та незалежність підприємства як суб'єкта господарювання. Головною метою проведення диверсифікації ринків збуту є зменшення залежності від Польщі та Молдови;

- хеджування валютного ризику: враховуючи нестабільне положення всередині країни, вплив курсових різниць на фінансовий результат від здійснення експортних операцій підприємству доцільно впровадити хеджування валютного ризику, фіксуючи цим самим поточний обмінний курс на майбутнє;

- автоматизація експортних операцій: скорочення помилок, економія людського потенціалу та витрат на оплату праці, уникнення/мінімізація штрафів за рахунок вчасного здійснення оплат (180-денний термін) – все це допоможе підприємству посилити систему внутрішнього контролю і обліку.

Впровадження розроблених рекомендацій забезпечить підприємству підвищення фінансової стійкості та прогнозованості діяльності. Зокрема, диверсифікація ринків збуту мінімізує комерційний ризик, хеджування валютного ризику – захистить фінансовий результат від коливань валютного курсу, а автоматизація експортних операцій підвищить операційну ефективність та скоротить витрати на утримання бухгалтерської служби, посилить внутрішній контроль. Використання всього перерахованого сприятиме реалізації прогнозного потенціалу зростання обсягів експорту.

### Висновок до розділу 3.

1. У розділі 3.1 проведено аналіз динаміки, структури та ефективності експортної діяльності «ТОВ «СЕЛАН» за період 2023 рік – 3 квартали 2025 року. Було виявлено стрімке зростання обсягів реалізації з 398 579,33 євро у 2023 році до 7 036 078,07 євро за перші 3 квартали 2025 року. Експортні операції проводяться у двох валютах, євро та польському злотому, з домінуванням євро. Експортна діяльність підприємства сфокусована на ринках Польщі та Молдови. Оплати від нерезидентів стабільні, проте завжди присутня висока дебіторська заборгованість, яка вимагає постійного контролю зі сторони керівництва підприємства. Структура експорту за номенклатурою аналогічна реалізації на внутрішньому ринку і включає мило, миющі засоби, сировину для виготовлення миючих засобів.

2. У розділі 3.2 було здійснено прогнозування перспектив розвитку експортної діяльності підприємства з використанням SWOT-аналізу та PEST-аналізу. Було виявлено сильні сторони підприємства, серед яких, а приклад, власні виробничі потужності та можливість виходу на міжнародні ринки. Водночас виявлено проблеми підприємства в частині експортної діяльності, серед яких головна – постійний високий рівень дебіторської заборгованості покупців-нерезидентів. Зміни валютного курсу мають суттєвий вплив на фінансовий стан підприємства та фінансовий результат діяльності, тому наявність такої великої заборгованості в іноземних валютах викликає занепокоєння та вимагає контролю зі сторони керівництва підприємства.

За умови реалізації запропонованих рекомендацій ТОВ «СЕЛАН» має можливість підвищити свою фінансову стійкість, мінімізувати кредитні ризики та навіть в умовах воєнного стану вийти на міжнародний ринок як надійний експортер якісної продукції.

## ВИСНОВКИ

Вивчення нормативно-правової бази та проведення дослідження організації, методики обліку та аналізу експортних операцій ТОВ «СЕЛАН» дало можливість ознайомитись з теоретичними засадами здійснення експортної діяльності, визначити практичний стан обліково-аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в частині експортної діяльності на підприємстві та розробити рекомендації щодо його удосконалення. У процесі виконання роботи було комплексно вирішено всі завдання, визначені на початку дослідження, що дозволило досягти поставлених цілей, вирішити поставлені завдання, а саме:

1. визначено, що експорт – це фундаментальна макроекономічна категорія, яка відображає процеси вивезення товарів (послуг, капіталу) за межі національної економіки; експорт товарів – це продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезення товарів за межі митного кордону країни з метою отримання доходу. Основні функції експорту: стимулююча, економічна, регулююча, інтеграційна, соціальна.

2. нормативно-правова база здійснення та обліку експортних операцій комплексна та визначається митним та податковим законодавством, нормами, постановами. Базове законодавство експортної діяльності в Україні включає ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991 р., ЗУ «Про валюту і валютні операції», постанови і норми Національного банку України;

3. методичні підходи до аналізу експортної діяльності підприємства включають аналітичний облік за контрагентами та операціями проте є не достатньо деталізованою, тому є ризик викривлення аналітичних даних;

4. проведений аналіз фінансово-економічної характеристики підприємства показує, що підприємство прибуткове, здійснює діяльність на території України та за кордон; активно розширює обсяги та ринки збуту. Організація бухгалтерської служби на підприємстві структурована та ефективна, складається з головного бухгалтера, який працює на умовах

договору цивільно-правового характеру та обліковця, який працює в штаті підприємства.;

5. облік експортних операцій на підприємстві здійснюється згідно чинного законодавства України; облік ведеться на рахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» в розрізі кожного контрагента, договорів та окремих операцій. Експортні операції здійснюються в двох іноземних валютах: євро та польському золоту. Облік ведеться в автоматизованій програмі BAS бухгалтерія, проте первинна інформація в програму вноситься вручну, що підвищує ризик допущення помилок. Автоматичного контролю за термінами розрахунків з нерезидентами та автоматичний перерахунок курсових різниць на підприємстві відсутні, що є критично важливим недоліком організації обліку експортних операцій.

6. визначено напрямки удосконалення організації і методики обліку експортних операцій ТОВ «СЕЛАН», такі як підвищення рівня автоматизації обліку, впровадження використання ШІ та блокчейну, розширення аналітичного обліку за рахунок впровадження аналітичного обліку по країнам та товарному асортименту;

7. проаналізовано динаміку та структуру експортної діяльності підприємства і визначено, що розвиток підприємства в частині експортної діяльності є досить інтенсивним, проте присутня постійна дебіторська заборгованість в великих розмірах, що вимагає додаткового постійного контролю зі сторони керівництва підприємств; ефективність експортної діяльності ТОВ «СЕЛАН» визначена як високорентабельна, експортна діяльність визначена як стратегічний чинник конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства;

8. сформовано комплекс заходів, спрямованих на максимізацію прибутку від експортної діяльності, запропоновано ключові напрями підвищення результативності експортної діяльності, такі як диверсифікація ринків збуту, хеджування ринків збуту, автоматизація обліку експортних операцій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Болдовська К.П. Особливості та складові облікового забезпечення міжнародних операцій суб'єктів господарювання. Економіка і суспільство. 2022. № 35.
2. Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей та шляхи підвищення їх рівня. Економіка і суспільство. 2017. № 10. С. 188-193.
3. Гаврилук І.І. Розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин в Україні. Економіка і суспільство. 2022. № 45.
4. Голуб Ю.С. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль у системі протидії шахрайству. Економіка і організація управління. 2019. № 1 (33). С. 132-142.
5. Губарик О.М., Палій О.О. Автоматизація обліку в аграрному бізнесі у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Методи та технології обліку, аналізу і аудиту суб'єктів господарської діяльності в сучасних економічних умовах.: тези доповідей X Всеукраїнської науково-практичної конференції. Дніпро. УДУНТ. 2025. С. 175-178.
6. Губарик О.М., Палій О.О. Інтеграція стандартів сталого розвитку у фінансову звітність за МСФЗ: роль IFRS S1 та IFRS S2. Вплив цифрових технологій на автоматизацію обліку, аудит та електронне подання звітності: тези доповідей IX Всеукраїнської науково-практичної інтернет конференції. Дніпро. 2025. ДДАЕУ. С. 199-200.
7. Губарик О.М., Палій О.О. Сучасні тенденції розвитку міжнародних стандартів фінансово звітності. Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору: перспективи та реалії: тези доповідей науково-практичної конференції молодих вчених і здобувачів вищої освіти. Дніпро. 2025. ДДАЕУ. С. 56-58.

8. Губарик О.М., Палій О.О. Цифрова трансформація обліку експортних операцій відповідно до вимог МСФЗ. Ефективна економіка. 2025. № 11.
9. Дрінь С.С., Сердюк Ф.О. Моделювання очікуваних кредитних збитків. Могилянський математичний журнал. 2023. Т. 6. С. 14-19.
10. Дученко М.М., Щерблюк Є.В. Оцінка ефективності використання трудових ресурсів. Ефективна економіка. 2024. № 5.
11. Жиглей І.В., Осіпчук Д.С. Експорт товарів і послуг: спільні та відмінні риси обліку та оподаткування. Економіка, управління та адміністрування. 2019. № 4 (90). С. 148-154.
12. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV.
13. Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018 № 2473-VIII.
14. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991. № 959-XII.
15. Іванов С.В., Ляшенко В.І., Осадча Н.В. Стратегічні напрями формування експортної стратегії України в умовах відновлення економіки. Міжнародна та регіональна економіка. 2022. № 1 (67). С. 16-27.
16. Інкотермс 2000: Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торговельної палати. Видання МТП № 560. 1999.
17. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. № 17.
18. Карпенко Н.Г. Особливості обліку експорту товарів. Економіка та суспільство. 2017. № 9. С. 1134-1138.
19. Коваль Н.В. Експорт країни: національна спеціалізація та глобальний попит: міждисциплінарна курсова робота. Тернопільський національний економічний університет. 2018.
20. Колісник О.П., Суходольська Д.В. Оцінка впливу виробничих витрат на собівартість продукції. Економіка та суспільство. 2023. № 56.

21. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів. Женева. 1956.
22. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Відень. 1980.
23. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг. Оттава. 1988.
24. Кудирко О.М. Коцєбка Н.В. Сучасні підходи обліку та аналізу собівартості готової продукції. Український економічний часопис. 2025. № 9. С. 63-67.
25. Лопатовський В.Г., Новіцький О.В. Стратегічні орієнтири підвищення ефективності експортно-імпорتنих операцій в системі забезпечення економічної безпеки підприємств. Innovation and sustainability. 2022. № 4. С. 139-147.
26. Мельник М.І. Синьора-Ростун Н.Р. Механізми підтримки та нарощування експортного потенціалу України. Економіка та управління національним господарством. 2023. № 2. С. 11.
27. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI.
28. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.09.2017 № 839.
29. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з покупцями»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.09.2017 № 839.
30. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.09.2017.
31. Назаренко О.В., Суравицька А.В. Аутсорсинг бухгалтерського обліку: переваги, недоліки та особливості запровадження. Економіка та держава. 2018. № 12. С. 50-54.
32. Назарова Г.Б., Кононенко Л.В., Калашнікова А.К. Облікові процедури формування фінансових результатів: сучасний стан на напрямки їх

вдосконалення. Економічний простір. 2020. № 156. С. 206-212.

33. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій за формою єдиного адміністративного документа» від 30.05.2012 № 651.

34. Оліховський В. Аналізування стану зовнішньоекономічної діяльності України. Економіка та суспільство. 2023. № 50.

35. Пінчук Т.А. Особливості впливу факторів на організаційну структуру підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 10. С. 36-40.

36. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.

37. Поліщук В.В., Цветкова К.В., Лисенко Г.О., Навроцький Д.М., матова Т.В., Мельник Я.Я. Цивільно-правовий договір. Аналіз практики Верховного Суду. Методичні матеріали Комітету з трудового права НААУ «Організація та впровадження віддаленої роботи в роботодавців: стратегія адвоката». 2024.

38. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20.

39. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.09.1999 № 290.

40. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318.

41. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 № 193.

42. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів» від 02.01.2019 № 7.

43. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку

здійснення окремих операцій в іноземній валюті» від 02.01.2019 № 5.

44. Станасюк Н.С., Паліса А.Я. Тенденції та перспективи українського експорту. Економіка та суспільство. 2024. № 69.

45. Сябер Є.О. Фактори формування прибутку підприємства. Молодий вчений. 2018. № 6 (58). С. 431-435.

46. Узагальнююча податкова консультація щодо застосування окремих норм податкового законодавства: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 03.08.2021 № 440.

47. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 4435-IV.

48. Ціцька Н., Мирончук З., Малецька О., Ціцький П. Оцінка і алгоритм експортних операцій сільськогосподарських підприємств та їх відображення в системі бухгалтерського обліку. Аграрна економіка. 2024. Т. 17. № 2. С. 115-124.

49. Шайко О.Г., Підлубна О.Д. Автоматизація обліку курсових різниць та її удосконалення. Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва України в контексті інтеграції у світову економіку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції.

50. Шепель Т.П., Баран А.О. Організація обліку курсових різниць: облікові правила під час війни. Економіка та суспільство. 2023. № 50.

51. Шехтерле Р.Р. Порівняльний аспект обліку дебіторської заборгованості підприємства за П (С)БО та МСФЗ. Економіка і суспільство. 2018. № 16. С. 947-952.

52. Ambarchian V.S. Fair value hedges with swaps: accounting practice under IFRS. Економіка, управління та адміністрування. 2019. № 4 (90). С. 133-140.