

I. РЕЄСТРАЦІЙНА ФОРМА

№	Назва поля	Вміст поля
1.	Назва роботи	Кваліфікаційна магістерська робота
2.	УДК	657.336
3.	Автор (ПІБ)	Малишко Юлія Віталіївна
4.	Дата (рік , місяць , день)	2022.11.11
5.	Факультет (ННІ)	Економічний
6.	Спеціальність	071 - Облік і оподаткування
7.	Освітня програма	Облік і аудит
8.	Кафедра (шифр, назва)	11.06 - Статистики та економічного аналізу
9.	Форма навчання	Денна
10.	Тема кваліфікаційної магістерської роботи	Обліково-аналітичне забезпечення управління доходами від реалізації продукції
11.	Керівник (ПІБ, науковий ступінь, вчене звання)	Шинь-Анатолій Миколайович, к.е.н., доцент
12.	Ключові слова (до 10 слів)	Дохід від реалізації продукції, облік, аналіз, управління, документування, діяльність підприємства, звіт про фінансові результати
13.	Анотація (до 300 символів)	У роботі розкриваються методологічні основи та науковий підхід до ведення обліку доходів від реалізації продукції, формування інформаційного та аналітичного забезпечення прийняття рішень в управлінні ними. Розкрито суть доходів від реалізації продукції; розроблено рекомендації щодо поліпшення обліково-аналітичного забезпечення управління доходами від реалізації продукції у досліджуваному підприємстві.

Кваліфікаційна магістерська робота, яка подана на плагіат в електронному вигляді, повністю відповідає роздрукованому примірнику.

Магістр

Малишко Ю. В.

(підпис)

(ПІБ)

Керівник КМР

Шинь А.М.

(Підпис)

(ПІБ)

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

НУБІП України

11.06 - КМР. 1757 "С" 2021-10.18. 029. ПЗ

МАЛИШКО ЮЛІ ВІТАЛІВНИ

НУБІП України

2022 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Економічний факультет

УДК 657:336

НУБІП України

ПОГОДЖЕНО
Декан економічного факультету

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри статистики та
економічного аналізу

НУБІП України

Діброва А.Д.

Лазаришина І.Д.

(підпис)

(підпис)

2022р.

2022р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему

"Обліково-аналітичне забезпечення управління доходами від реалізації продукції"

Спеціальність 071 – "Облік і оподаткування"

Освітня програма Облік і аудит

Орієнтація освітньої програми освітньо - професійна

Гарант освітньої програми Калюга С.В.

д.е.н., професор (науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)

Керівник кваліфікаційної магістерської роботи Шиш А.М.

к.е.н., доцент (науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)

Виконала Малишко Ю. В.

(підпис) (ПІБ студента)

Київ – 2022

ЗМІСТ

НУБІП України

ВСТУП

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Дохід як обліково-аналітична категорія управління	6
1.2 Визнання та класифікація доходів діяльності підприємства	11
1.3 Концептуальні засади обліково-аналітичного забезпечення управління доходами	18

РОЗДІЛ 2 ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

ДОХОДАМИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1 Організаційно-економічна характеристика об'єкта дослідження	21
2.2 Документальне забезпечення обліку доходів підприємства	26
2.3 Синтетичний та аналітичний облік доходів діяльності підприємства	30
2.4 Відображення доходів у фінансовій звітності підприємства	35

РОЗДІЛ 3 АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

ДОХОДАМИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

3.1 Методика аналізу доходів від реалізації продукції та його інформаційне забезпечення	39
3.2 Оцінка доходів від реалізації продукції	49
3.3 Узагальнення результатів аналізу та шляхи поліпшення обліково-аналітичного забезпечення управління доходами підприємства	54

ВИСНОВКИ	58
----------	----

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	61
----------------------------	----

ДОДАТКИ	66
---------	----

ВСТУП

Актуальність теми. Характерною особливістю сучасного розвитку

економіки України є глобальні економічні перетворення в сфері виробництва і торгівлі на основі ринкових відносин. Ринкова система господарювання в

Україні обумовлює зміну форм та методів управління економікою підприємства, вимагає нових підходів до визначення місця і ролі підприємства в розвитку суспільного виробництва. В процесі розвитку виникають та

отримують розвиток принципово нові організаційно-правові форми

господарювання, змінюється система економічних відносин з державою, власниками, господарським партнерами, працівниками.

Сучасні підходи до управління підприємством вимагають нові підходи до визначення та розуміння місця та ролі бухгалтерського обліку, аналізу та

аудиту в інформаційній системі підприємства. Між тим теоретичні, економічні та законодавчі передумови їх розвитку в Україні посилюють необхідність теоретичних обґрунтувань і практичних розробок проблем формування доходів та фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Ефективність управління суб'єктами господарювання істотно залежить

від достовірності, повноти та об'єктивності інформації, що формується у системі бухгалтерського обліку. Інформація є підґрунтям для розробки та реалізації заходів, спрямованих на створення передумов розвитку

підприємства. При цьому важливу роль відіграє інформація про доходи підприємства, оскільки саме їх зіставлення з витратами є основними

індикаторами ефективності ведення господарської діяльності. Внаслідок цього раціональна організація обліку та аналізу доходів, в тому числі від реалізації продукції, робіт та послуг займає важливе місце в системі

управління підприємством, та є актуальним об'єктом дослідження. Крім того,

достовірна інформація про доходи є необхідною не лише для виміру економічної результативності діяльності підприємств, але і для визначення стратегії розвитку їх діяльності та прийняття обґрунтованих управлінських

рішень.

Проблематиці обліку та аналізу доходів приділяється значна увага вітчизняними дослідниками. Значний внесок у розвиток теорії та методики

бухгалтерського обліку формування доходів зробили такі вітчизняні науковці

як Ф.Ф. Бутинець, В.І. Блонська, М.О. Виноградова, Н.В. Гуріна, Т.О.

Каменська, Л.Г. Довітська, Л.В. Нападівська, Г.В. Напкерська, О.А.

Подольячук, Л.М. Янчева та інші. Проблемам методики проведення аудиту формування доходів на підприємствах різних форм власності присвятили

увагу в своїх працях такі дослідники як Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча, С.І.

Дерев'яко, Н.П. Кузик, С.О. Олійник, В.В. Немченко, О.Ю. Редько, М.О.

Виноградова, Л.І. Жидієва, Т.О. Каменська, С.Б. Ільїна та інші.

Поряд з цим, аналіз наукових джерел свідчить, що питання бухгалтерського обліку та аналізу формування доходів підприємств є

недостатньо розглянутими, відтак їх дослідження і надалі залишаються актуальними.

Мета магістерської кваліфікаційної роботи полягає в дослідженні теоретико-методичних та практичних аспектів обліково-аналітичного

забезпечення управління формуванням доходів від реалізації продукції для

підвищення результативності діяльності підприємств.

Цільова спрямованість дослідження зумовила ідентифікацію та виконання таких задач:

- дослідити економічну сутність, визнання та класифікацію доходів;

- проаналізувати нормативно-правове забезпечення обліку та аналізу

доходів підприємства;

- розглянути організаційно-економічну характеристику базового

підприємства;

- дослідити особливості первинного, синтетичного та аналітичного

обліку, порядок відображення доходів у звітності базового господарства;

- дослідити питання аналізу доходів та фінансових результатів

діяльності підприємства;

- сформувати методика аналізу доходів від реалізації продукції;
 - проаналізувати формування доходів від реалізації продукції базового підприємства;

- обґрунтувати основні напрями поліпшення обліково-аналітичного забезпечення управління доходами від реалізації продукції.

Об'єктом дослідження є практика застосування бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю доходів від реалізації продукції ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні, організаційні засади обліку і аудиту доходів у сільськогосподарських підприємствах.

Методи дослідження. У бакалаврській роботі використовувалися загальнонаукові методи, ґрунтовані на системному підході до розкриття питань теорії, методики й організації обліку і контролю грошових коштів на підприємстві. Теоретичні аспекти обліку і контролю грошових коштів досліджувалися із застосуванням методів індукції і дедукції, за допомогою яких конкретизовано економіко-правову сутність цих об'єктів. Історичний та логічний методи, а також метод порівняння використано під час організації порядку обліку грошових коштів, відображення їх у фінансовій звітності підприємства.

Інформаційною базою дослідження є законодавчо-нормативні документи, що регламентують питання провадження підприємницької діяльності, організацію та ведення бухгалтерського обліку в Україні, національні облікові стандарти країн світового співтовариства, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених у галузі бухгалтерського обліку, контролю, економічної теорії, фінансового менеджменту, довідково-інформаційні матеріали Державного комітету статистики України та Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України, наукові публікації у фахових та інших періодичних виданнях вчених-економістів і практиків щодо обліку та аналізу доходів від реалізації продукції, матеріали науково-практичних конференцій, фінансова звітність та інші облікові дані підприємств.

Структура й обсяг роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Загальний обсяг роботи 66 сторінок. Список використаної літератури має 63 джерела.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Дохід як обліково-аналітична категорія управління

Дохід, як джерело подальшої діяльності підприємства, покриття витрат виробництва, забезпечення робітників і держави фінансовими ресурсами, необхідними для життя усіх сторін, займає важливе місце в загальній системі обліково-аналітичного забезпечення підприємств.

Дохід надзвичайно розповсюджене, широко застосовуване і одночасно багатозначне поняття, що використовується у різних значеннях.

Успішність функціонування будь-якого аграрного підприємства залежить від правильної побудови системи обліку доходів, для чого досить важливим є правильне розуміння сутності данного поняття.

Дослідження свідчать, що в економічній літературі ототожнюються поняття «виручка» і «дохід», «дохід» і «прибуток».

Виручка, дохід і прибуток тісно взаємопов'язані, проте їх бухгалтерська сутність різна. Економічна категорія «дохід» досліджується не одне століття в тісному поєднанні з такими термінами як «економічна діяльність» та «прибуток» в працях А. Сміта, К. Маркса, Дж. Мілля, Дж. Хікса, В. Парето, Л.

Вальраса, Ф. Найта та ін. Наукові надбання цих вчених (теорія спадаючої дохідності, теорія відносних часток факторів виробництва в доході, теорія граничних доходів) увійшли в «золотий фонд» постулатів економічної теорії.

В економічній літературі й досі немає єдиного трактування поняття «дохід». Вчені розглядають різні аспекти цього поняття і по-різному визначають «дохід».

Розглянемо існуючі визначення поняття «доходу» в табл. 1.1

Глумачення терміну «дохід» за різними джерелами

Джерело	Визначення
Бутинець Ф. Ф. [6, с. 324]	Дохід – це потік грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг
Сопко В. В. [57, с. 403]	Дохід – валовий вплив економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства. Коли ці впливи сприяють збільшенню власного капіталу, окрім збільшення, яке пов'язане з внесками акціонерів, то його називають прибутком, коли зменшенню – то збитком.
Прохар Н. В. [53]	Дохід, – надходження економічних вигод, що нараховані і підлягають отриманню або отримані в результаті виробничо-фінансової та комерційної діяльності підприємства.
Грабова Н. М. [10]	Дохід – надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику.
Кобилянська О. І. [26]	Дохід – приріст суми грошей над їх витратами на спожиті в процесі виробництва засоби, який отримує підприємство від реалізації новоствореної вартості.
Завгородній В. П. [18]	Дохід – загальна сума надходжень, отриманих від усіх видів діяльності у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах
Ткаченко Н. М. [61]	Дохід господарства є результатом діяльності основного капіталу без оборотних засобів.
Гащенко О. П. [7]	Дохід – збільшення економічних вигод внаслідок надходження активів або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику.
Пушкар М.С. [54, с. 389]	Доходи - це потік грошових та інших надходжень за одиницю часу, який складається з таких факторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент та рента.

Отже, поняття «дохід» найчастіше визначається як виручка підприємства від

реалізації продукції, надання послуг та виконання робіт без врахування непрямих податків: податку на додану вартість та акцизного збір.

Зазначимо, що тлумачення категорії «дохід підприємства» в сучасній науковій літературі ґрунтується на двох принципових підходах, котрі визначають його зміст у широкому і вузькому розумінні. З іншого боку, широке розуміння змісту цього поняття включає економічний та бухгалтерський підхід до його трактування.

Підґрунтям економічного підходу до визначення цього поняття є термін «виручка», тобто обсяг продажу виробленої суб'єктом господарювання продукції (робіт та послуг). Інколи цей термін ототожнюють з поняттям «дохід підприємства». Прикладом спрощеного підходу є наступне визначення цього терміну: «Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг». Ототожнення доходу підприємства тільки з виручкою від реалізації продукції практично виключає з нього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата (при наданні основних засобів в оренду), роялті (отримані підприємством платежі за використання його інноваційного або програмного продукту, торгової марки тощо), дивіденди та проценти по сформованому підприємством портфелю фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій і т.д. Очевидно, поняття «дохід підприємства» слід розглядати ширше, ніж «виручка від продажу продукції (робіт, послуг)» [1].

Найпоширенішого статусу серед сучасних економістів набуло визначення поняття «дохід підприємства» як суми виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій. Для прикладу такого підходу наведемо трактування цього поняття В.П.

Грузіновим: «Дохід підприємства складається з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів (зайвих) й іншого майна підприємства, а також із доходів від позареалізаційних операцій». Аналогічне визначення, що за своїм змістом не перечеить поняттю «дохід підприємства»,

хоча характеризує далеко не всі його сторони, можна знайти і в працях інших науковців [14].

Бухгалтерський підхід до поняття «дохід підприємства» в основному прив'язується до терміну «економічна вигода». Такий зміст цієї категорії визначено Міжнародним стандартом фінансової звітності 18 «Дохід»: «Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [36]. Аналогічне поняття має НП(С)БО №1 «Загальні

вимоги до фінансової звітності» інтерпретується наступним чином: «Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання власного капіталу за рахунок внесків учасників (власників) за звітний період» [42].

Проте визначення доходу в Національному стандарті бухгалтерського обліку як збільшення економічних вигод у формі «надходження активів або зменшення зобов'язань» критикується науковцями як не зовсім коректне.

Очевидно, що варто погодитися із думкою, що «не кожне збільшення активів та зменшення зобов'язань» характеризує момент отримання доходу. Фактом отримання доходу є оплата рахунку, пред'явленого підприємством покупцеві його товарів, робіт та послуг. Якщо розглядати зобов'язання підприємства, то при їх безпосередньому погашенні насправді ніякого зростання капіталу не відбувається. До зростання капіталу призводить не погашення зобов'язань, а відмова кредитора від своїх прав, тобто тоді, коли активи отримуються підприємством на безоплатній основі.

Розглянемо детальніший порядок визначення доходів у нормативно-правовій документації (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Порядок визнання доходів у нормативно-правовій документації

Джерело	Порядок визнання	Примітка автора
НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», ПСБО 15 «Дохід» [42, 47]	Доходи визнаються, як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)	Національні стандарти обліку дають аналогічні визначення доходів, які слід визнавати лише у разі, якщо їх оцінка може бути достовірно визначена
МСБО 18 «Дохід» [36]	Дохід (виручка) – це валове нагромадження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників	Міжнародний стандарт фінансової звітності визнає дохід як виручку в результаті надходжень, що виникають у ході звичайної діяльності
Податковий Кодекс України. Розділ I. Ст. 14 [46]	Доходи – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, й континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами	Податковий Кодекс України розширює порядок визнання доходів порівняно із бухгалтерськими стандартами, але не конкретизує порядок визнання доходів для цілей обліку та контролю
Господарський Кодекс України. Ст. 142 [9]	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.	Визнання доходів в Господарському Кодексі України ототожнюється із визначенням прибутку, що унеможливило використання даного визначення в обліково-контрольній практиці підприємств

На відміну від широкого трактування поняття «дохід підприємства» як за економічним, так і за бухгалтерським підходом, вузьке трактування цього поняття суттєво обмежує його зміст за кількісними параметрами. Економісти, що притримуються цього підходу зводять поняття «дохід підприємства» лише до тієї частини валової виручки і результатів позареалізаційних операцій, що включає лише витрати на оплату праці та прибуток. За визначенням доходу М.С. Абрютною: «Дохід в економічному розумінні – це завжди різниця між вартістю випуску продукції і витратами виробництва».

Таким чином, вивчення терміну «дохід підприємства» у широкому трактуванні як за економічним, так і за бухгалтерськими підходами дає змогу виокремити такі його основні характеристики:

1) дохід є одним із різновидів фінансових результатів господарської діяльності підприємства за певний період;

2) цей фінансовий результат характеризує надходження економічних вигод;

3) основними формами економічних вигод, які характеризують дохід підприємства, є виручка від реалізації іншого майна та надходження коштів з позареалізаційних операцій;

4) економічні вигоди, що формують дохід підприємства, визначаються їх обсягом у грошовій формі.

1.2 Визнання та класифікація доходів діяльності підприємства

У бухгалтерському обліку доходи визначаються як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу підприємства (за винятком випадків, коли зростання капіталу відбувається за рахунок внесків засновників).

Під економічною вигодою розуміють потенційну можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів. Прикладом зростання обсягів активів та відображення доходу в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності є збільшення дебіторської заборгованості внаслідок відвантаження продукції з наступною оплатою.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи від звичайної діяльності підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 15 «Дохід».

Критерії визнання доходів. Дохід визнається у випадку додержання

таких умов:

- при збільшенні активу або погашенні зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу підприємства (за виключенням зростання капіталу за рахунок внесків засновників суб'єкта господарювання);

- дохід може бути достовірно визначений.

Доходи, достовірну оцінку яких здійснити неможливо, у звітності не відображаються. Це відповідає одному з основних принципів бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності - принципу обачливості. Він передбачає відображення у фінансовій звітності всіх елементів за вартістю, яка

має запобігати заниженню зобов'язань і витрат, завищенню активів і доходів підприємства. Згідно П(С)БО 15 цей принцип передбачає вибір методу оцінки.

Можливість достовірної оцінки є основною умовою визнання доходів.

У бухгалтерському обліку дохід відображається у складі суми грошових коштів або їх еквівалентів, які були отримані або підлягають одержанню.

Не визнаються доходами суми, одержані від імені третіх осіб, оскільки вони не є економічними вигодами, які надходять на підприємство і не приводять до зростання величини власного капіталу, зокрема:

- податок на додану вартість, акцизи, інші податки і обов'язкові платежі, які повинні бути перераховані до бюджету та позабюджетних фондів;

- надходження за договорами комісії, агентськими та іншими подібними договорами на користь комітента, принципала і т.д.;

- попередня оплата (аванс у рахунок оплати) продукції (товарів, робіт та послуг);

- завдаток під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;

- надходження, які належать іншим особам;

Отже, такі суми виділяються з доходу. Одночасно з цим вищеназвані суми не включаються тільки до суми чистого доходу підприємства.

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід» з метою визнання доходу та визначення його

суми виділяють такі види доходів:

– від реалізації продукції, товарів, інших активів, придбаних з метою продажу (крім інвестицій у цінні папери);

– від надання послуг;

– від використання активів підприємства іншими юридичними та фізичними особами, результатом якого є отримання процентів, дивідендів та роялті [47].

В П(С)БО 15 «Дохід» зазначено і інша класифікація доходів: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи.

Відповідно до М(С)БО 18 «Дохід» та П(С)БО 15 «Дохід», дохід визнається тільки коли існує ймовірність надходження на підприємство економічних вигід, пов'язаних з операцією та можливість достовірної оцінки доходу.

Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» дохід від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності таких умов:

– покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

– підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

– сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

– є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [47].

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід» дохід від надання послуг визнається в тому періоді, у якому надаються послуги. Такий дохід визнається за наявності таких умов: можливості достовірної оцінки доходу; імовірності надходження

економічних вигід від надання послуг; можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу; можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх

завершення.

Теорія і практика бухгалтерського обліку виділяє певні моменти визнання доходу від реалізації (рис. 1.1).



Рис. 1.1 Моменти визнання доходу від реалізації

Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» існують два методи визнання доходу

від надання послуг :

– в залежності від ступеня завершеності операції з надання послуг на дату складання балансу;

– рівномірним його нарахуванням за певний період часу. Отже,

правильне формування як доходів, так і витрат від різних видів діяльності є

передумовою виникнення та правильного визначення фінансових результатів загалом по підприємству.

Визнані доходи від звичайної діяльності класифікуються в

бухгалтерському обліку групами, наведеними на рис. 1.2

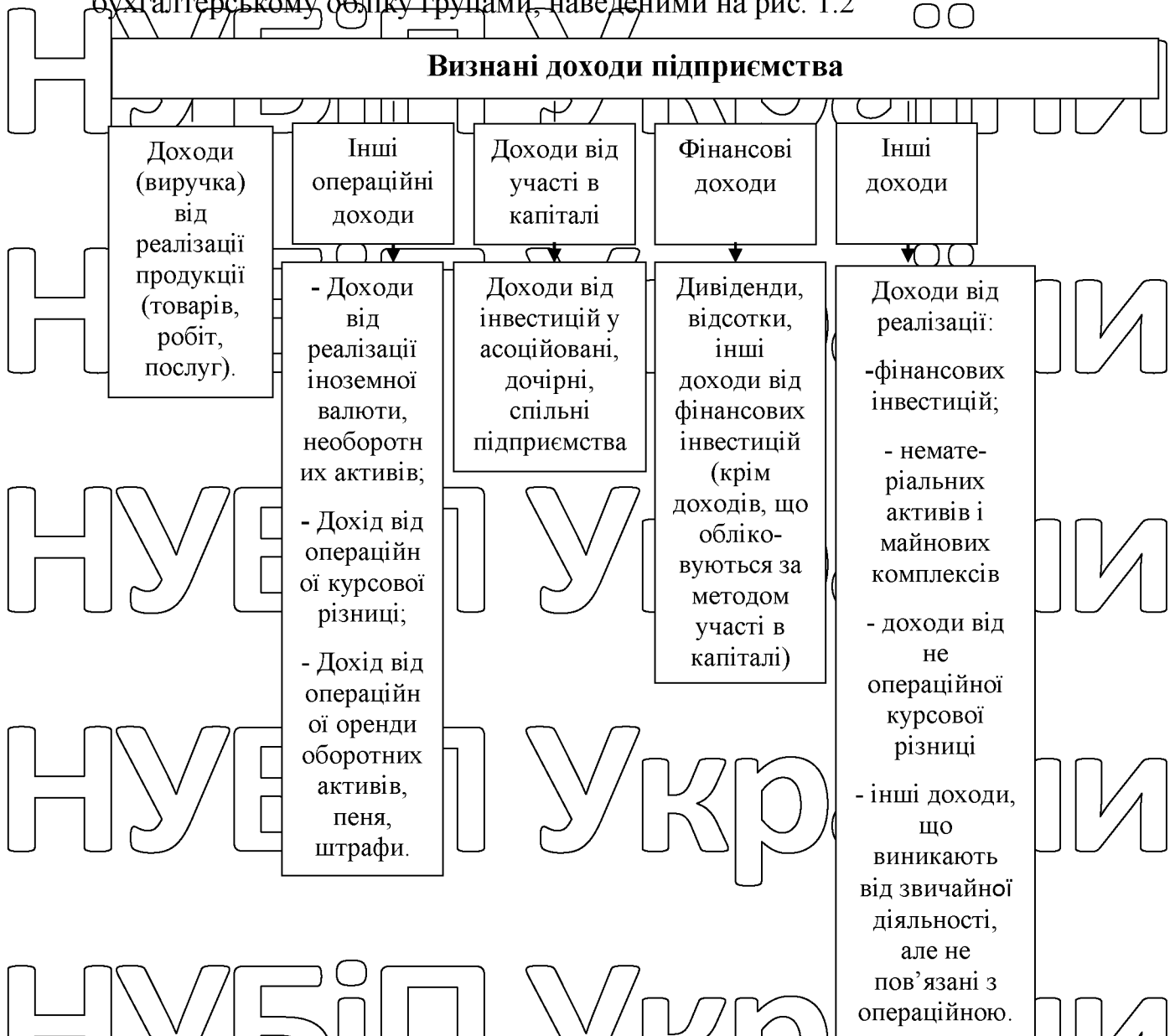


Рис. 1.2 Класифікація визнаних доходів

Дохід від основної діяльності є результатом основної, виробничої діяльності для підприємства.

Такий дохід характеризується багатьма їх видами і як об'єкт управління потребують певної класифікації (табл. 1.3).

Згідно МСБО 18 «Дохід» доходи поділяються на два види: дохід від основної діяльності та прибуток від інших операцій. Така класифікація є важливою порівняно з класифікацією П(С)БО 15 «Дохід».

Таблиця 1.3

Класифікація доходів підприємства за різними класифікаційними ознаками

Класифікаційна ознака	Вид доходів
За галузями діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – дохід від виробничої діяльності; – дохід від торговельної діяльності; – дохід від надання послуг і т.д.
За видом діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – доходи основної діяльності підприємства; – доходи з інших видів операційної діяльності.
За характером оподаткування	<ul style="list-style-type: none"> – доходи, що підлягають оподаткуванню; – доходи, що не підлягають оподаткуванню.
Склад елементів формування доходів підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – валовий дохід з операційної діяльності; – чистий дохід з операційної діяльності.
Економічний зміст формування доходів	<ul style="list-style-type: none"> – доходи з реалізації; – позареалізаційні доходи.
Умови визначення доходів у фінансовій звітності	<ul style="list-style-type: none"> – доходи звітного періоду; – доходи майбутнього періоду.
Рівень управління формування доходів	<ul style="list-style-type: none"> – дохід, що формується за результатами окремої операції; – дохід, що формується окремим центром відповідальності підприємства; – дохід, що формується по підприємству в цілому.

Відповідно до Податкового кодексу, всі доходи поділяються на дві групи:

1. Дохід від операційної діяльності – до його складу входить дохід від реалізації товарів. Визнається в розмірі договірної (контрактної) вартості, але не менше ніж сума компенсації, яка отримана у будь-якій формі, у тому числі при зменшенні зобов'язань.

2. Інші доходи (у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, процентів, роялті, володіння борговими вимогами; доходи від операцій оренди, лізингу, суми штрафів неустойки чи пені тощо).

Згідно з П(С)БО 30 «Біологічні активи» дохід від сільськогосподарської діяльності складається з трьох складових [49]:

- доходу від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції;

- доходу від змін справедливої вартості біологічних активів;

- доходу від реалізації біологічних активів та сільськогосподарської продукції, яка отримана в результаті біологічних перетворень.

Доходи для потреб управління варто вивчати на основі їх економічної сутності, а саме, як категорію економічних вигод підприємства, що надають можливість провести достовірну їх оцінку і отримати грошові кошти (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Класифікація доходів для потреб управління

№ п.п	Ознаки класифікації	Класифікація
1	За можливістю отримання	Дійсні, можливі
2	За можливістю передбачення	Звичайні, надзвичайні
3	За методом визнання	Нараховані, отримані (оплачені)
3	За можливістю управління	підлягають управлінню, не підлягають управлінню
4	За способами отримання	Постійні, випадкові
5	За формою отримання	Грошові, не грошові
6	За сутністю	Суттєві, несуттєві
7	За джерелом отримання	Від реалізації, від фінансових операцій, від інвестиційної діяльності, інші доходи від надзвичайних операцій, від надзвичайних операцій
8	За типом господарських операцій	Від реалізації, від фінансових операцій, від інвестиційної діяльності, інші доходи від надзвичайних операцій, від надзвичайних операцій
9	За сегментами господарськими	Вид продукції (товарів, робіт, послуг), характер виробничого процесу, спосіб отримання доходу (розповсюдження продукції, товарів, робіт і послуг), категорія покупців, ризику, характерні для цієї діяльності
10	За біологічним складовими	Рослинництва, тваринництва

Такий підхід до класифікації доходів дає можливість виділити основні критерії визнання доходу для потреб управління підприємством:

- 1 – дохід виникає і відображається в обліку, якщо підприємство виконало умови договору і має право на отримання доходу,
- 2 – дохід визнається для потреб управління, якщо він є дійсним

і отриманим.

НУБІП України

1.3 Концептуальні засади обліково-аналітичного забезпечення

управління доходами

НУБІП України

Обліково-аналітичне забезпечення розглядається як система способів ведення обліку і аналізу фінансово - господарської діяльності, форма регулювання економічних відносин, яка шляхом здійснення внутрішніх функцій покликана забезпечити реалізацію зовнішніх функцій в єдиному відтворюваному процесі.

НУБІП України

Виходячи з системного підходу, обліково-аналітичне забезпечення повинне шляхом здійснення зовнішніх загальносистемних функцій забезпечити ефективність функціонування будь-якого виробничого об'єкта.

НУБІП України

Особливо важливий такий підхід в нинішніх умовах ринкової економіки. Це пояснюється:

- зміною пріоритетності у системі "виробник - споживач". В умовах ринкової економіки первинним є ринок, його сегменти, а вторинним -

НУБІП України

виробництво товарів на певні сегменти ринку, задовольняючи його потреби;

- розвитком маркетингової діяльності, яка пов'язана з вивченням зовнішнього середовища;

- значною залежністю результативності фінансово – господарської діяльності підприємства від факторів зовнішнього середовища;

НУБІП України

- забезпеченням загальносистемного інтересу.

Все це вимагає формування обліково-аналітичного механізму зорієнтованого на загальносистемні інтереси. Всі основні функції управління та управлінського обліку в цілому повністю можуть бути застосовні і до обліку

НУБІП України

доходів, контролю за їх формуванням та до управління ними. Планування доходів посідає важливе місце у складанні плану реалізації й продажу на сільськогосподарському підприємстві на майбутні періоди. Співставлення

запланованих величин сільськогосподарських доходів з фактичними показниками допомагає при прийнятті правильних і точних управлінських рішень. Структура підприємства виділяє територіальні сегменти отримання доходів підприємств, а також центри відповідальності за певними видами сільськогосподарських доходів. Стимулювання й мотивація співробітників також відіграє велику роль у керуванні доходами на сільськогосподарських підприємствах [3]. Керівництво підприємства зацікавлене доходами саме з позиції управління, а також прийняття стратегічних рішень. Тому, простого бухгалтерського відображення доходу від реалізації продукції і понесених витрат недостатньо.

Важливим є визначення принципів і підходів до управління доходами підприємства із позицій стратегічного управління.

В умовах економічного господарювання основою для якісних змін всієї системи управління підприємством, у тому числі формування і використання доходів, є спрямованість управління на стратегічну перспективу. Під час дослідження даного питання нами виділено п'ять основних складових, що прямо впливають на управління доходів на сільськогосподарських підприємствах. Це такі категорії як: прогнозування доходу; планування доходу; аналіз показників, які впливають на дохід; виконання планових показників; контроль і забезпечення стабільності доходів підприємств.

Схематичне зображення даних економічних категорій стосовно підприємств можна побачити на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Схеми основних складових управління доходами підприємства

Процес планування можна визначити як спосіб перетворення економічної інформації з метою визначення темпів і оптимальних пропорцій розвитку об'єкта планування, а також шляхів найбільш ефективного використання ресурсів. До цього процесу можна віднести такі процеси як: планування виручки від реалізації; планування вартості доходу; планування розподілу доходів відповідно до цілей, поставлених перед підприємством.

Облік, як функція управління, являє собою одержання і фіксацію в кількісній формі господарських подій, результатів діяльності підприємства та ефективності використання його ресурсів у будь-який момент часу. Саме облік створює можливість реального контролю над протіканням виробництва, його

регулювання і кінцевої фіксації в діяльності підприємства за звітний період. Облікові дані є основою для проведення економічного аналізу діяльності підприємства і функціонування системи управління.

Наступною складовою системи управління доходами підприємств є аналіз відхилень від планових показників, виявлення факторів що зумовили відхилення, та розробка заходів по виправленню ситуації в більш сприятливий бік, контроль за виконанням намічених до реалізації заходів. Аналіз дозволяє виявляти фактори які сприяють підвищенню доходів підприємства, і які – навпаки, знижують рівень доходів. Результати аналізу використовуються як для подальшої розробки заходів щодо коригування ситуації так і для майбутнього планування доходів підприємства і їх розподілу.

Не менш важливим є забезпечення виконання планових показників. В цьому питанні управління доходами сільськогосподарського підприємства виявляє тісний зв'язок з цілями, яких прагне воно досягти в своїй діяльності.

Для досягнення поточних та стратегічних цілей суб'єктам господарювання як правило необхідне належне фінансування, яке може забезпечуватися з доходів підприємства та, при необхідності, можуть бути використані і зовнішні джерела фінансування.

Важливим елементом структури управління доходами є контроль за ходом виконання розроблених заходів для виправлення ситуації, коли виявлено негативні відхилення між фактичними і планованими показниками валового доходу. Може виявитися так, що розроблені заходи не приносять позитивного результату, і тому необхідно додатково проводити аналіз причин відхилень або переглядати планові показники.

Прогнозування являє собою процес розробки передбачення на майбутнє. Під час прогнозування доходу сільськогосподарського підприємства найчастіше обирають такі методи:

1) метод техніко-економічних розрахунків, під час якого розрахунок доходу на плановий період базується на прогнозованій структурі обороту реалізації;

2) розрахунково-аналітичний метод, під час якого на основі поточних даних звітного року й вивчення динаміки рівня доходу за два попередні роки визначається очікуваний рівень доходу за поточний рік. Такий очікуваний рівень приймають за базову величину для прогнозування суми доходу.

3) метод ковзної середньої, суть якого полягає у вирівнюванні по методу ковзної середньої динамічного ряду (4-5 років) рівня доходу й поширенні виявленої тенденції в розвитку валового на перспективу [4].

Прогнозні розрахунки доходу від реалізації, що розраховані за наведеними методами є надійними тоді, коли їхня розрахункова величина задовольняє таким вимогам: беззбиткової роботи підприємства та одержання необхідного чистого прибутку для фінансування його виробничого й соціального розвитку. Для цього розраховуються критична величина доходів, точка беззбитковості, запас фінансової міцності, розмір валового доходу, що забезпечує одержання необхідного цільового прибутку [4]. При цьому механізм економічного обґрунтування планового обсягу доходу включає в себе аналіз досягнутих результатів, ринкової ситуації і кон'юнктурних коливань, визначення умов здійснення продажів, контроль за процесом реалізації.

Під час обґрунтування принципів управління доходами підприємств слід враховувати досить актуальний поділ управління доходами на управління із прямим й зворотнім зв'язком. У цьому випадку управління доходами зі зворотним зв'язком містить у собі контроль реалізації продукції й рівня доходу, досягнутого в порівнянні з необхідним, а також здійснення будь-яких коригувальних дій у випадку відхилення, якщо це необхідно.

При управлінні доходами з прямим зв'язком даються оцінки очікуваної реалізації продукції й отриманого доходу до того або іншого моменту в майбутньому, замість того, щоб порівнювати фактичну реалізацію з необхідною. Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то вживають відповідні дії, щоб звести до мінімуму ці розходження. Ціль такого управління — встановити контроль до того, як виникнуть які-небудь

відхилення від необхідної величини доходів. Інакше кажучи, при керуванні з прямим зв'язком можливі помилки можуть бути усунути, тобто почато кроки, щоб уникнути їх, а при управлінні зі зворотним зв'язком фактичні помилки розпізнаються згодом, і коригування проводять для того, щоб досягти необхідної величини доходу в майбутньому [9].

Найбільш поширеними підходами до управління доходами підприємств є підходи з позиції максимізації їх обсягу або рівня. Але сам по собі показник обсягу (або рівня) доходів не характеризує кінцеву ефективність господарської діяльності підприємства, а визначає лише певні умови, за яких ця ефективність може бути досягнута. Так, за будь-якого високого фактичного обсягу або рівня доходу підприємства його поточні витрати можуть бути ще більшими, що призведе до формування від'ємного показника прибутку. Тож максимізація доходів як головна мета стратегічного управління ними не може визначатись як критерій високої ефективності цього управління [4].

Управління доходами з позиції забезпечення покриття всіх поточних витрат, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства, і максимізація суми його прибутку теж підлягає критиці, тому що максимізація прибутку, як мета управління доходами підприємства, може не співпадати із загальними стратегічними шляхами його розвитку. Так, якщо підприємство планує вихід на нові ринки, то в цьому випадку слід забути про максимальні розміри прибутку, оскільки ці різноорієнтовані цілі не можуть стикуватися на реальному ринку.

Управління доходами з позиції забезпечення зростання його ринкової вартості є занадто широким, через те, що зростання ринкової вартості торговельного підприємства забезпечується не тільки обсягом або рівнем його доходів, а й іншими результатами його господарської діяльності.

Отже, основні структурні елементи управління доходами сільськогосподарських підприємств, полегшують процес управління і які тісно взаємопов'язані між собою. Такими елементами є прогнозування, планування, облік, аналіз, виконання планів та контроль і забезпечення стабільності доходів сільськогосподарських підприємств. Кожен процес являється етапом

в сукупній схемі управління доходами підприємства. Тому, чітка послідовність цих процесів забезпечить максимальний результат від управління доходами на підприємстві. Виключення однієї з компонент не дасть загального результату процесу управління доходами підприємств. Тому, застосування перелічених вище економічних процесів є запорукою ефективного управління доходами сільськогосподарських підприємств.

Отже, для забезпечення ефективного менеджменту будь-якого господарського об'єкту необхідне створення відповідного обліково-аналітичного забезпечення.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 2

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1. Організаційно-економічна характеристика об'єкта дослідження

Центральне офісне приміщення товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма-Надія» розташована у с. Грошків Тетіївського району Київської області. Господарство знаходиться на відстані 160 км до обласного центру м. Київ, та 28 км від районного центра Тетіїв. Поблизу населеного пункту знаходяться автомобільні дороги місцевого та обласного значення, з твердим покриттям.

Структури бухгалтерської служби ТОВ «Агрофірма-Надія» з детальним описом її функцій наведена у дод. А.

ТОВ «Агрофірма-Надія» розміщене у зоні українського лісостепу. Підприємство має сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування продукції більшості товарних та кормових сільськогосподарських культур.

Господарство має чорноземи, які є найкращими для вирощування різних сільськогосподарських культур. Земля є ключовим та незамінним засобом виробництва, що обумовлює потребу в її ефективному використанні, запровадженні заходів спрямованих на підвищення її родючості ґрунтів є одним із основних завдань в господарства (табл. 2.1.). Це стає можливим в умовах утримання великої рогатої худоби, робота з гноєм та внесення перегною в ґрунт.

Таблиця 2.1

Склад і структура земельних угідь ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019-2021 рр.

Види земельних угідь	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	площа, га	в % до підсумку	площа, га	в % до підсумку	площа, га	в % до підсумку
Всього	2914	100	3091	100	3358	100
з них: рілля	2914	100	3091	100	3358	100

За даними табл. 2.1 площа сільськогосподарських угідь ТОВ «Агрофірма-Надія» з року в рік збільшується. Зокрема протягом 2019-2021 рр. земельний банк господарства зріс на 15,2% та у 2021 р. склав 3358 га. Всі землі господарства є орендованими.

У сільськогосподарському виробництві важливе місце займають засоби виробництва – знаряддя і предмети праці, які безпосередню використовуються в процесі створення продукції. Економічна роль основних виробничих засобів полягає в тому, що вони є мірилом розвитку науково-технічного прогресу в сільському господарстві, формують ступінь механізації та автоматизації сільськогосподарського виробництва, забезпечують якісне, своєчасне та ефективне виконання робіт, визначаючи тим самим рівень продуктивності праці у цій галузі. Табл. 2.2 відображає склад і структуру основних засобів ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області.

Таблиця 2.2

Склад і структура основних виробничих засобів ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019-2021 рр.

Групи засобів	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+,-) 2021 р. до 2019 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн	%
Основні виробничі засоби - всього в тому числі:	73770	100	97005	100	104448	100	+30678	41,6
будинки, споруди, передавальні пристрої	12688	17,2	17655	18,2	16921	16,2	+4233	33,4
машини та обладнання	37770	51,2	47823	49,3	51597	49,4	+13827	36,6
транспортні засоби	22205	30,1	29199	30,1	33319	31,9	+11114	50,1
інші основні засоби	1107	1,5	2328	2,4	2611	2,5	+1504	135,9

Проведені розрахунки свідчать, що протягом аналізованих років в цілому по групі вартість основних виробничих засобів зростає. Загальний приріст склав майже 42%. Зокрема, в цей період підприємство інтенсивно інвестувало кошти у транспортні засоби та сільськогосподарську техніку,

приріст якої склав близько 50% та інші основні засоби (приріст – 135,9%). Аналізуючи структуру основних засобів, слід відмітити, що найбільшу питому вагу займають машини та обладнання, а найменшу – інші основні засоби.

Економічна ефективність використання основних виробничих засобів характеризується системою показників, ключовими з яких є: капіталовіддача, капіталомісткість. Доповнюючими важливими показниками рівня оснащеності господарства основними засобами є капіталозабезпеченість та капіталоозореність праці, які наведені у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Забезпеченість основними засобами та їх використання в ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Зміна (+,-) 2021 р. до 2019 р.
Вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	73770	97005	104448	30678
Вартість реалізованої продукції, тис. грн.	140753	151916	151267	10514
Площа сільськогосподарських угідь, га	2914	3091	3358	444
Середньорічна кількість працюючих у господарстві, осіб	226	239	222	-4
Капіталозабезпеченість, тис. грн./га	2531,6	3138,3	3110,4	578,8
Капіталоозореність, тис. грн./працівника	326,4	405,9	470,5	144,1
Капіталовіддача, грн.	1,9	1,7	1,4	-0,5
Капіталомісткість, грн.	0,5	0,6	0,7	0,2

Як свідчать отримані дані, протягом 2019-2021 рр., спостерігається зростання капіталозабезпеченості (на 578,8 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь) та капіталоозореності (на 144,1 тис. грн. на 1 особу) за рахунок зростання вартості основних виробничих засобів.

Характеризуючи показники ефективності використання основних засобів, слід відмітити, що відбулося зменшення капіталовіддачі з одночасним зростанням

капіталомісткості. Частка активної частини основних виробничих засобів у ТОВ «Агрофірма-Надія» у 2021 р. склала 81,3%, в тому числі машини та обладнання 49,4%, транспортні засоби – 31,9%.

Поряд із землею та засобами виробництва необхідним визначальним виробничим чинником (ресурсом), як і в інших галузях економіки, є праця.

Саме трудові ресурси є носіями здатності керувати іншими виробничими ресурсами (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Показники забезпеченості ТОВ «Агрофірма-Надія» трудовими ресурсами
Тетіївського району Київської області у 2019-2021 рр.

Показник	Рік			Відхилення (+,-) 2021 р. до	
	2019	2020	2021	2020 р.	2019 р.
Середньооблікова кількість працівників, зайнятих в с.-г. виробництві, осіб	226	239	222	-17	-4
Питома вага в загальній чисельності працівників, %:					
а) працівників рослинництва	61,6	64,1	62,7	-1,4	1,1
б) працівників тваринництва	38,4	35,9	37,3	1,4	-1,1
Припадає в середньому на одного працівника:					
а) сільськогосподарських угідь, га	12,9	12,9	15,1	2,2	2,2
б) основних виробничих засобів, тис. грн.	326,4	405,9	470,5	64,6	144,1
в) реалізованої продукції, тис. грн.	622,8	677,5	681,4	3,9	58,6

Аналіз даної таблиці показує, що середньорічна кількість працюючих у 2021 р. у порівнянні з 2019 р. зменшилася на 4 особи, в той час як порівняно з 2020 р. на 17 працівників. Питома вага працюючих у рослинництві та тваринництві є відносно стабільною. Зокрема у 2021 р. питома вага працівників рослинництва склала 62,7% та працівників тваринництва – 37,3%.

Вартість основних виробничих засобів, що припадає на одного працівника, протягом аналізованого періоду зросла на 44,1% (з 326,4 до 470,5 тис.грн.).

Обсяг реалізованої продукції у вартісному виразі в розрахунку на одного працівника зріс незначно – на 9,4%.

Оскільки показники результативності діяльності підприємства повинні зумовлювати реальну, а не інфляційну капіталізацію бізнесу, порівняємо темпи росту балансу, виручки від реалізації продукції та річної інфляції (табл. 2.5 та рис. 2.1).

Таблиця 2.5

Порівняння темпів приросту балансу, валової виручки та річної інфляції ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області, у 2019-2021 рр., %

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Темп приросту валюти балансу	31,6	17,0	10,6
Темп приросту виручки	30,5	15,0	-6,6
Річна інфляція	13,7	9,8	4,1

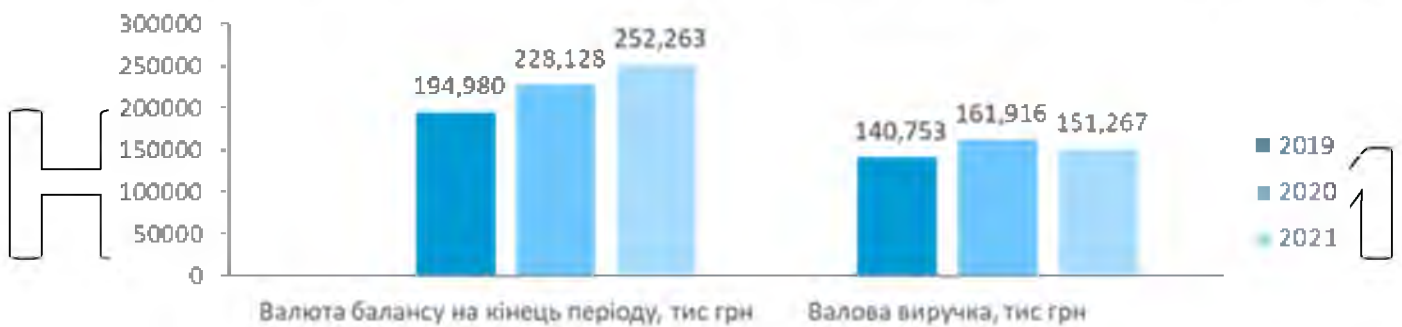


Рис. 2.1 Динаміка зміни валюти балансу, виручки від реалізації продукції ТОВ «Агрофірма-Надія»

Виходячи з отриманих результатів розрахунків можна стверджувати, що в цілому бізнес зростав та випереджував інфляцію протягом досліджуваного періоду. Проте зростання балансу не відобразилося на відповідному прирості реалізації. Виручка від реалізації продукції, робіт та послуг зростала повільно та мав місце спад в останній рік. Незважаючи на те, що це загальна тенденція ринку, слід звернути увагу на ефективність використання активів бізнесу та рентабельність діяльності.

2.2 Документальне забезпечення обліку доходів підприємства

Невід'ємною частиною та першоосновою бухгалтерського обліку є первинний облік господарських операцій. Досить жорсткі вимоги щодо якості інформації, що ставляться на сьогодні перед вітчизняним обліком покликані задовольняти потреби користувачів у різного роду економічній інформації для прийняття відповідних рішень. Оскільки отримана облікова інформація повинна бути, насамперед, достовірною, вичерпною, повною та оперативною, то, відповідно, і носії такої інформації - первинні документи мають бути представленими на високому рівні. Саме дотримання всіх вимог щодо складання подібних документів і включає поняття «якість первинної документації» [20, с.618].

Первинні документи - це документи, створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації(власника) на їх проведення [29, с.206].

Первинні документи повинні бути складені у момент проведення кожної господарської операції або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення. При реалізації товарів за готівку допускається складання первинного документа не рідше одного разу на день на підставі даних касових апаратів, чеків тощо. Для контролю та впорядкування обробки на основі первинних документів можуть складатися зведені документи (далі первинні документи) [29, с.206].

Залежно від каналів і способів реалізації та видів продукції використовують різні первинні документи для оформлення операцій (табл.2.6.).

Таблиця 2.6
Первинні документи, які використовуються для обліку доходів

Шифр за назвою рахунку	Документи
1	2
70 «Доходи від реалізації»	Акти приймання-передачі виконаних робіт та наданих послуг, вимоги-накладні, лімітно-забірні картки, подорожні листи, калькуляційні відомості, рахунки-фактури, договори купівлі-продажу, мита, дарування, товарно-транспортні накладні, платіжні вимоги, прибуткові касові ордери, виписки банку, довідки-розрахунки бухгалтерії
71 «Інший операційний дохід»	Рахунки-фактури, договори, товарно-транспортні накладні, платіжні вимоги, специфікації, прибуткові касові ордери, виписки банку, картки обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, рішення судових органів, інвентарні картки, інвентаризаційні та порівняльні відомості, довідки-розрахунки бухгалтерії
72 «Дохід від участі в капіталі»	Розрахунки-довідки бухгалтерії
73 «Інші фінансові доходи»	Розрахунки-довідки бухгалтерії
74 «Інші доходи»	Розрахунки бухгалтерії, акти переоцінки, договори, акти приймання-передачі, акти ліквідації, акти оприбуткування матеріалів, прибуткові касові ордери, виписки банку, довідки бухгалтерії

Основними бухгалтерськими документами з обліку доходів від реалізації виступають: прибутковий касовий ордер, виписка банку, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна, накладна вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, накладна, Акт приймання виконаних підрядних робіт, розрахунки (довідки) бухгалтерії. Саме на їх підставі в бухгалтерському обліку відображають дохід від реалізації готіввої продукції (товарів, робіт, послуг). Підприємство може самостійно розробляти додаткові субрахунки та аналітичні рахунки виходячи із специфіки діяльності, конкретних потреб, завдань управління та контролю [32, с.223]

Характеристика основних первинних документів, які використовуються для формалізації господарських операцій з реалізації продукції, робіт та послуг, наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Бухгалтерські документи з обліку доходів від реалізації ГСВ
«Агрофірма-Надія»

Документ	Характеристика
Прибутковий касовий ордер	Це первинний документ, застосовується для оформлення надходжень готівки до каси підприємств (юридичних осіб).
Виписка банку	Це банківський документ, що характеризує стан розрахункового рахунка підприємства та на основі якого останнє веде бухгалтерський облік операцій за розрахунковим рахунком.
Розрахунки (довідки) бухгалтерії	Це універсальний документ, який може використовуватися для різних цілей. У разі, якщо бухгалтерська довідка фіксує та підтверджує господарські операції, вона має статус первинного документа.
Рахунок фактура	Це основний документ, згідно з яким оплачуються отримані товари чи послуги відповідно до вказаних умов.
Товарно-транспортна накладна	це основний документ на вантаж, що повинен сформуватися при здійсненні вантажних автоперевезень. Одночасно з цим ТТН виступає первинним документом бухгалтерського обліку.
Накладна	документ, що використовується при передачі товарно-матеріальних цінностей від однієї особи іншій.

Відпуск матеріальних цінностей на сторону підприємствам і організаціям проводять за накладними, товарно-транспортними накладними (ТТН). ТТН є підставою для списання матеріалів у продавця і сприйняття їх у покупця.

ТТН виписує продавець у чотирьох примірниках: перший з підписом водія залишається у пункті відправки; другий, третій і четвертий, завірені підписом та печаткою вантажовідправника, вручаються водію-скенедитору. Він доставляє вантаж за призначенням, здає його одержувачу і залишає йому другий примірник ТТН.

Третій і четвертий примірники ТТН з відміткою про приймання вантажу повертаються продавцю, з яких третій примірник здають у пункт відправлення продукції або в бухгалтерію, а четвертий – передають водієві для

підтвердження обсягу перевезень вантажів і підрахунку оплати праці за виконану роботу. Цей примірник ТПН водій здає разом з подорожнім листом. ТПН є бланками суворої звітності, а тому ведуть їх відповідний облік наявності та використання як бланків суворої звітності.

При реалізації продукції окремим працівникам та різним фізичним особам зі складів за готівку використовують накладні та прибуткові касові ордери (форма № КО-1).

Під час продажу продукції, здачі виконаних робіт і послуг продавець виписує податкову накладну для відображення податку на додану вартість.

Відвантаження або відпуск готової продукції, товарів, виконаних робіт і послуг із складу покупцям проводять на підставі первинних документів: наказів-накладних або розпоряджень відділу збуту. У первинній документації зазначають номер замовлення та адресу, за якою відправляють продукцію, кількість місць, вид упаковки, масу та інші дані, що характеризують відвантажену продукцію.

Постачальник-вантажовідправник на підставі вантажо-транспортних накладних, залізничних квитанцій про прийняття вантажу та інших документів виписує розрахункові документи для передачі їх покупцеві або в банк на інкасацію [32, с. 83-88].

Розрахунковими документами є: рахунки-фактури, платіжні вимоги, виписані на основі рахунків-фактур, специфікації (за великої номенклатури відвантаженої продукції). У розрахункових документах містяться дані про відвантажену продукцію (найменування, кількість, ціна, вартість тощо).

Банк, який обслуговує постачальника-вантажовідправника, надсилає для оплати його розрахункові документи установі банку, що обслуговує покупця. Аналітичний облік відвантажених товарів ведеться на складі відокремлено у картках складського обліку в натуральних показниках на основі наказів-накладних відділу збуту. Договори укладаються з підприємствами-споживачами або посередницькими організаціями (постачальницько-збутовими, оптовою і роздрібною торгівлею тощо), як

правило, на тривалий період [41].

Використовуючи інформацію, яка формується у системі первинного обліку, менеджери можуть організовувати формування необхідної управлінської звітності, яка сприятиме приймати та впроваджувати найбільш ефективні рішення.

2.3 Синтетичний та аналітичний облік доходів діяльності підприємства

Вся інформація про господарські операції відображається в первинних документах, після чого вони згруповуються та узагальнюються за об'єктами бухгалтерського обліку. На практиці групування здійснюється спочатку з великим ступенем деталізації, а потім з меншим. За ступенем узагальнення господарських засобів, джерел їхнього утворення та господарських процесів у поточному бухгалтерському обліку рахунки поділяються на синтетичні та аналітичні.

Узагальнення даних первинних документів у регістрах аналітичного обліку (картках, книгах), називається аналітичним обліком.

У свою чергу, узагальнюючий облік, який ведеться у регістрах синтетичного обліку (журналах-ордерах, відомостях, Головній книзі) в розрізі синтетичних рахунків, називають синтетичним обліком.

Для обліку доходів від реалізації призначений рахунок 70 «Доходи від реалізації». Даний рахунок призначено для типізації інформації про доходи від реалізації готової продукції, товарів, робіт і послуг, а також про суму знижок, наданих покупцям та про інші вирахування з доходу.

Рахунки 70 «Доходи від реалізації» та 71 «Інший операційний дохід» призначені для відображення доходів від операційної діяльності, а рахунки 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи» доходів від фінансової діяльності. Рахунок 74 «Інші доходи» призначений для обліку доходів, пов'язаних передусім з інвестиційною діяльністю, та доходів, що

виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною або фінансовою діяльністю [30, с. 75-79].

Наведемо характеристику рахунку, який використовується для накопичення інформації про доходи від реалізації (див. табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Характеристика рахунку 70 «Доходи від реалізації»

Назва та шифр	Призначення рахунку	По дебету відображається	По кредиту відображається	Обліковий реєстр	Місце в звітності
70	Узагальнення інформації про доходи від реалізації продукції, робіт, доходів від діяльності, також про знижок, наданих покупцям та інші вирахування з доходу	Належна сума податків ПДВ та інших, отримуються підприємством на користь принципала; сума перестраховиками наданих страхових внесків (страхових премій); результат зміни резервів незароблених премій у страхових організаціях; списання у порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати»	Збільшення (одержання) доходу	Журнал-ордер №11	Звіт про фінансові результати

Рахунок № 70 "Доходи від реалізації" призначено для узагальнення інформації про доходи від реалізації готової продукції, товарів, робіт і послуг, доходів від страхової діяльності, а також про суму знижок, наданих покупцям, та про інші вирахування з доходу.

На кредиті субрахунків відображається збільшення (одержання) доходу, на дебеті - належна сума непрямих податків акцизного збору, податку на додану вартість та інших, передбачених законодавством); суми, які отримуються підприємством на користь комітента, принципала; повернуті перестраховиками частки страхових платежів (страхових внесків, страхових премій); результат зміни резервів незароблених премій (у страхових

організаціях) та списання у порядку закриття на рахунок № 79 "Фінансові результати".

На субрахунку № 701 "Дохід від реалізації готової продукції" узагальнюється інформація про доходи від реалізації готової продукції.

На субрахунку 702 "Дохід від реалізації товарів" підприємства торгівлі та інші організації узагальнюють інформацію про доходи від реалізації товарів.

На субрахунку № 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг підприємства й організації, що виконують роботи і надають послуги, узагальнюють інформацію про доходи від реалізації робіт і послуг, про результати зміни резервів незароблених премій.

Аналітичний облік доходів від реалізації ведеться за видами (групами) продукції, товарів, робіт, послуг, регіонами збуту та/або іншими напрямками, визначеними підприємством.

На субрахунку № 704 "Вирахування з доходу" на дебеті відображається сума наданих після дати реалізації знижок покупцям, вартість повернутих покупцем продукції та товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу. На кредиті субрахунку № 704 відображається списання дебетових оборотів на рахунок № 79 "Фінансові результати".

Кореспонденція рахунків, яка використовується для обліку доходів від реалізації та інших видів діяльності зведена у табл. 2.9.

До іншої операційної діяльності належить процес вибуття будь-якого активу (виробничих запасів, матеріальних цінностей, оборотних активів тощо).

У складі інших операційних доходів відображаються всі інші доходи, не пов'язані з реалізацією (товарів, робіт, послуг), до яких, зокрема, належать:

- дохід від реалізації іноземної валюти;
- дохід від реалізації інших оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів тощо);
- дохід від операційної оренди активів; дохід від операційної курсової різниці;

➤ пеня, штрафи, які визнані боржником або щодо яких отримано рішення судових органів про стягнення;
 ➤ доходи від відшкодування раніше списаних активів;
 ➤ дохід від списання кредиторської заборгованості, що виникла під час операційного циклу, після закінчення строку позовної давності;
 ➤ одержані гранти, асигнування та субсидії;
 ➤ інші доходи від операційної діяльності [43, с. 178].

Таблиця 2.9

Кореспонденція за рахунком 70 «Доходи від реалізації»

Рахунок кореспондує:			
за дебетом з кредитом рахунків:		за кредитом з дебетом рахунків:	
30	«Готівка»	18	«Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи»
36	«Розрахунки з покупцями та замовниками»	30	«Готівка»
49	«Страхові резерви»	31	«Рахунки в банках»
63	«Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	33	«Інші кошти»
64	«Розрахунки за податками й платежами»	34	«Короткострокові векселі одержані»
65	«Розрахунки за страхуванням»	36	«Розрахунки з покупцями та замовниками»
68	«Розрахунки за іншими операціями»	37	«Розрахунки з різними дебіторами»
70	«Доходи від реалізації»	49	«Страхові резерви»
76	«Страхові платежі»	63	«Розрахунки з постачальниками та підрядниками»
79	«Фінансові результати»	66	«Розрахунки за виплатами працівникам»
		67	«Розрахунки з учасниками»
		68	«Розрахунки за іншими операціями»
		69	«Доходи майбутніх періодів»
		76	«Страхові платежі»
		79	«Фінансові результати»

Бухгалтерські записи із відображення доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг систематизовано у табл. 2.10

Таблиця 2.10

Бухгалтерські записи із відображення доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг

№ з/п	Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
У разі наступної оплати:			
1	Відображений дохід від реалізації:		
	- готової продукції	361	701
	- товарів	361	702
	- робіт, послуг	361	703
2	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ у складі вартості:		
	- відвантаженої готової продукції	701	641
	- відвантажених товарів	702	641
	- виконаних робіт, наданих послуг	703	641
3	Списаний дохід від реалізації:		
	- готової продукції	701	791
	- товарів	702	791
	- робіт, послуг	703	791
4	Отримані грошові кошти за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги)	361	361
У разі передоплати:			
1	Отримана передоплата за продукцію (товари, роботи, послуги)	311	681
2	Відображена сума податкових зобов'язань з ПДВ у складі суми передоплати за продукцію (товари, роботи, послуги)	643	641
3	Відображений дохід від реалізації:		
	- готової продукції	361	701
	- товарів	361	702
	- робіт, послуг	361	703
4	Списана сума раніше відображених податкових зобов'язань з ПДВ при:		
	- відвантаженні готової продукції	701	643
	- відвантаженню товарів	702	643
	- виконанні робіт, наданні послуг	703	643
5	Списаний дохід від реалізації:		
	- готової продукції	701	791
	- товарів	702	791
	- робіт, послуг	703	791
6	Проведений залік заборгованостей	681	361
Операції по поверненню товарів, продукції (субрахунок 704):			
1	Відображена заборгованість перед покупцями при поверненні продукції, товарів (у оптовій торгівлі)	704	361
2	Погашена заборгованість перед покупцями при поверненні продукції, товарів (у оптовій торгівлі):		
	- з каси підприємства	361	301
	- з рахунків в банках	361	311
3	Відображено повернення грошових коштів покупцями при поверненні продукції, товару (у роздрібній торгівлі):		
	- з каси підприємства	704	301
	- з реєстратора розрахункових операцій (каси) торгового підрозділу	704	301
4	Зменшені податкові зобов'язання з ПДВ методом «червоного сторно» (якщо покупець зареєстрований платником ПДВ)	704	641
5	Відображений фінансовий результат при поверненні товару, продукції	791	704
У кінці періоду рахунки доходів (як, до речі і рахунки витрат)			

закриваються через списання їх сальдо на рахунок 79 «Фінансові результати».

Інструкція до нового Плану рахунків дозволяє закривати рахунки доходів та витрат щомісяця або по закінченні звітного року.

2.4 Відображення доходів у фінансовій звітності підприємства

Обліковий процес у ТОВ «Агрофірма-Надія» завершується складанням звітності на підставі об'єднання даних поточного обліку, що забезпечує можливість розрахунку показників господарської діяльності, необхідних для управління. Від достовірності інформації, що відображена у фінансовій звітності у значній мірі залежить ефективність прийнятих управлінських рішень на підприємстві. Окрім того, обов'язок складання фінансової звітності на підставі даних бухгалтерського обліку для підприємств закріплений у законодавстві України, зокрема статтею 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [51].

Складанню річної фінансової звітності передують інвентаризація активів і зобов'язань та закриття облікових регістрів. Фінансова звітність на підприємстві складається автоматизовано, за допомогою програми бухгалтерського обліку «1С Підприємство», де фінансова звітність складається на основі оборотно-сальдового балансу. Автоматизоване складання форм фінансової звітності суттєво спрощує обліковий процес на підприємстві, окрім того, це дозволяє мінімізувати кількість помилок у порівнянні з ручним складанням звітності.

ТОВ «Агрофірма-Надія» належить до середніх підприємств, у зв'язку з чим складає фінансову звітність за національними стандартами, які наведені у додатках до НП(С)БО 1. Методичною основою складання фінансової звітності є Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності від 28 березня 2013 року № 433 [34], де визначається порядок розкриття інформації

за статтями форм фінансової звітності.

Головним документом із фінансової звітності, в якому відображаються доходи і фінансові результати є Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).

Порядок відображення доходів і фінансових результатів наведено на рис. 2.2.

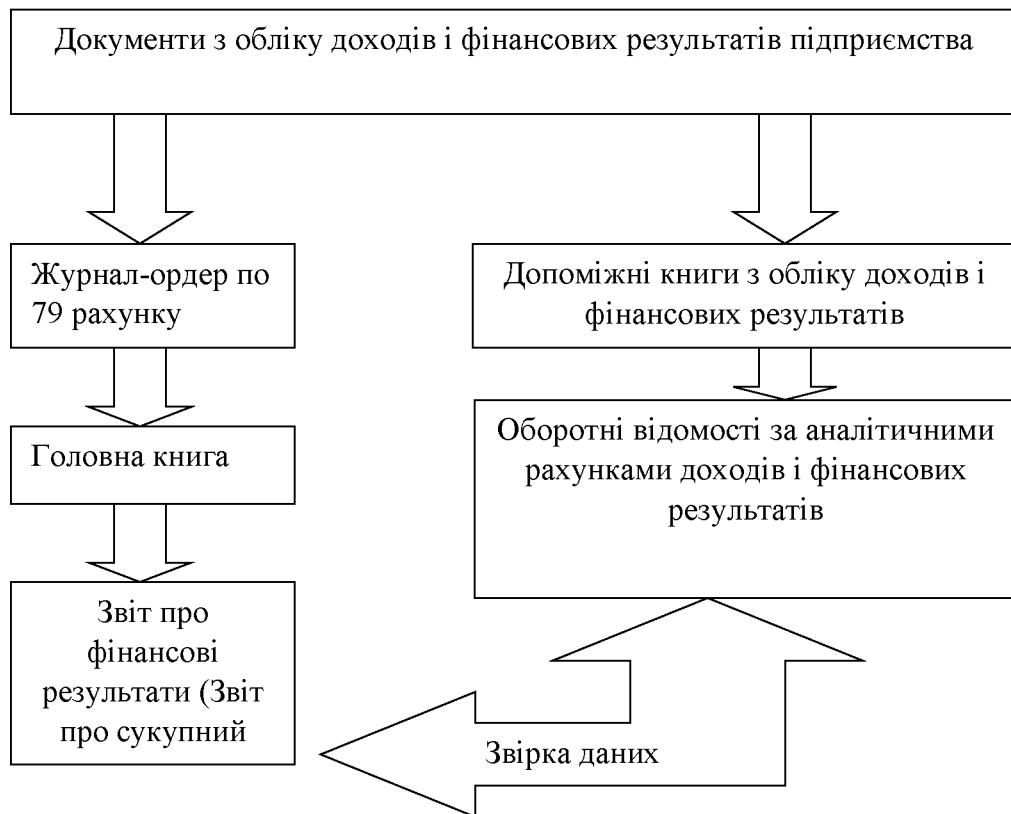


Рис. 2.2 Порядок відображення доходів і фінансових результатів у звітності

Звіт про фінансові результати є частиною як квартальної, так і річної звітності тих підприємств, які повинні подавати фінансову звітність згідно з вимогами НПС(С)БО 1.

Звіт складають наростаючим підсумком з початку звітного року. Його показники зазначають у тисячах гривень без десяткового знаку, крім розділу IV Звіту, грошові показники якого наводять у гривнях з копійками.

В розділі I Фінансові результати відображають чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) записують по рядку 2000; дохід

від участі в капіталі по рядку 2200; інші фінансові доходи по рядку 2220; інші доходи по рядку 2240.

В розділі II Сукупний дохід відображається частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств по рядку 2415; інший сукупний дохід по рядку 2445; інший сукупний дохід до оподаткування по рядку 2450; інший сукупний дохід після оподаткування по рядку 2460; сукупний дохід по рядку 2465.

Доходи і витрати визначають згідно з П(С)БО та відображають у Звіті у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження та сплати грошей.

Алгоритм заповнення рядків звіту про фінансові результати в частині доходів підприємства відображено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Алгоритм заповнення рядків звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) в частині відображення операцій з формування доходів

Найменування статті	Код рядка	Алгоритм та джерело інформації для заповнення	Сума, тис. грн. за звітний період	за аналогічний період попереднього року
I. Фінансові результати				
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	Сума оборотів за дебетом субрахунків 701, 702 та 703 із кредитом субрахунку 701 мінус обороти за дебетом субрахунку 704 (джерело оборотно-сальдовий баланс)	151267	161916
Інші операційні доходи	2120	Обороти за дебетом рахунку 71 з кредитом рахунку 791 (джерело - оборотно-сальдовий баланс)	129	546
Інші доходи	2240	Обороти за дебетом рахунку 74 з кредитом субрахунку 793 (джерело - оборотно-сальдовий баланс)	2285	1865
II. Сукупний дохід				
Сукупний дохід	2465	Сума рядків 2350, 2355 та 2460 (джерело - звіт про фінансові результати)	26027	33867

Як бачимо, доходи досліджуваного підприємства представлені лише доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), іншими

операційними та іншими доходами, фінансові та доходи від участі в капіталі – відсутні.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є основною складовою усіх доходів ТОВ «Агрофірма-Надія», зокрема у 2021р. він становив 99% від усіх доходів підприємства.

Як і в Звіті про фінансові результати, так і в бухгалтерському обліку виділяють статті, що дають можливість визначити фінансовий результат від звичайної діяльності та надзвичайних подій, а також у складі звичайної діяльності - від основної та іншої діяльності (фінансової та інвестиційної).

Така класифікація доходів і витрат має важливе значення для об'єктивної оцінки діяльності підприємства.

Загально процес обліку доходів із застосуванням комп'ютерної форми подано на рис. 2.2. Такий спосіб обліку дозволяє контролювати інформацію, що вводиться в програму, таким чином відбувається подвійний контроль. Спочатку перевіряється інформація при введенні, далі відбувається звірка залишків по Журналу 6 та інформацією у Головній книзі.

Основна мета складання та подання звітності – визначити реальні результати діяльності та передати інформацію про ресурси і їх джерела, а також результати діяльності облікового об'єкта користувачам, які мають обґрунтовані права на одержання такої інформації.

Основна мета складання та подання звітності – визначити реальні результати діяльності та передати інформацію про ресурси і їх джерела, а також результати діяльності облікового об'єкта користувачам, які мають обґрунтовані права на одержання такої інформації.

Основна частина інформації про доходи представлена у Звіті про фінансові результати. Форма та зміст цього Звіту визначені НП(С)БО 1 та Методичними рекомендаціями щодо заповнення фінансової звітності. Звіт про фінансові результати – звіт про доходи та витрати та фінансові результати діяльності підприємства.

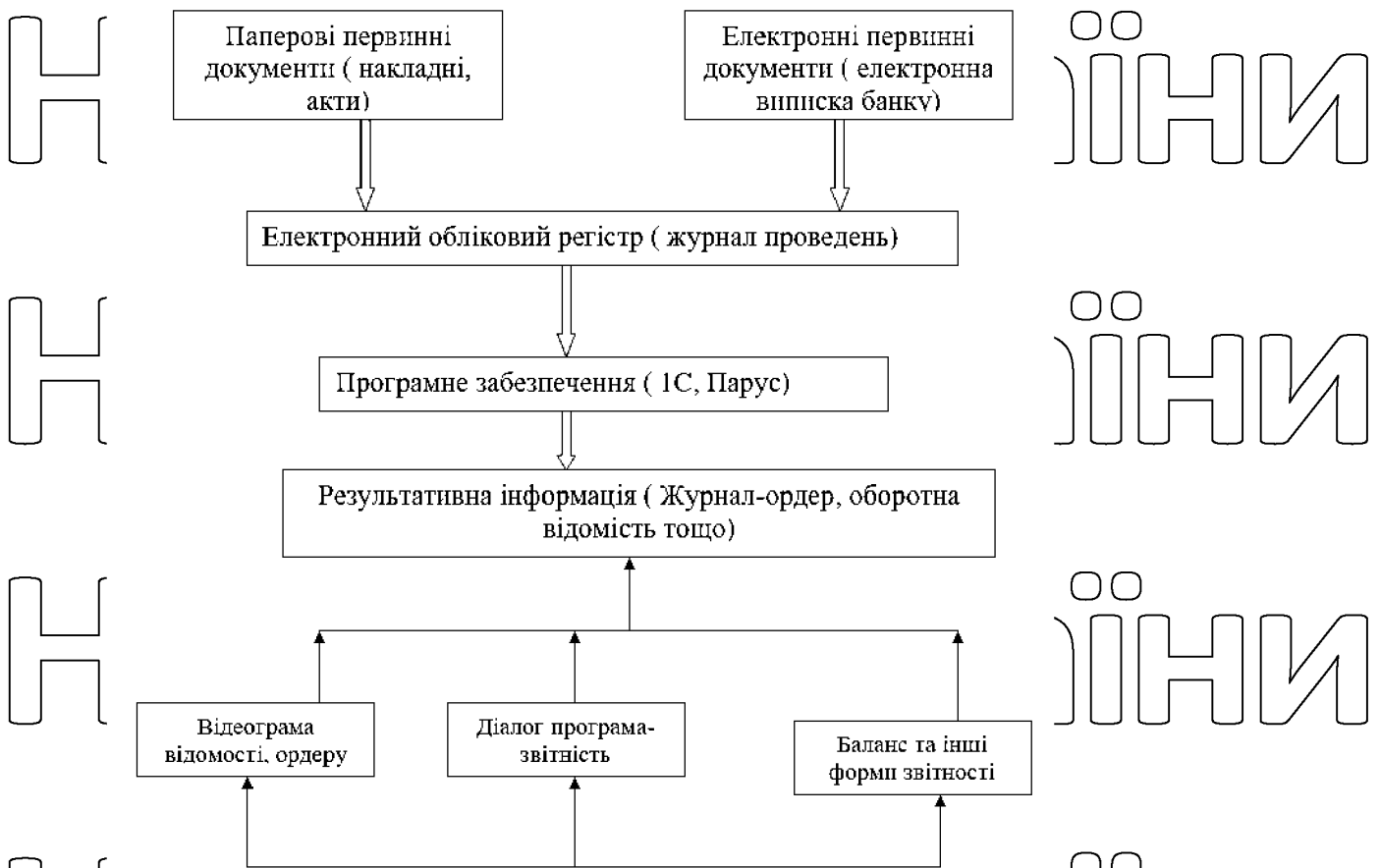


Рис. 2.3. Схема комп'ютерної форми обліку

Розглянемо відображення доходів у всіх формах фінансової звітності

Розділ I Звіту містить інформацію про чистий дохід від реалізації

продукції (робіт, послуг), дохід від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи. Загальні критерії визнання статей у Звіті – імовірність збільшення або зменшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних із цією статтею, та можливість достовірного визначення оцінки статті відповідно до НП(С)БО 1.

Доходи та витрати включаються до складу звіту на підставі принципів нарахування та відповідності. Тому доходи і витрати визнаються, коли вони відбуваються, а не в момент руху грошових коштів, і відображаються в обліку та звітності тих періодів, до яких вони відносяться.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ВІД
РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ3.1 Методика аналізу доходів від реалізації продукції та його
інформаційне забезпечення

У сучасних умовах, однією з основних передумов результативного функціонування підприємства є ефективне аналітичне забезпечення системи управління. Аналіз відіграє важливу роль як в оперативному, так і в стратегічному управлінні. Відомо безліч прийомів і способів аналізу, які можуть бути застосовані для вирішення завдань управління доходом. Однак у наукових роботах вітчизняних та зарубіжних авторів методика аналізу доходу, як правило, обмежується лише вертикальним і горизонтальним аналізом звіту про фінансові результати. Для цілей аналізу доходу операційної діяльності не використовується коефіцієнтний метод. Аналіз доходу за такою методикою не можна назвати ефективним, оскільки він не забезпечує систему управління необхідними аналітичними даними. Існуюча методика не дозволяє визначити повний спектр можливих проблем функціонування підприємства, оцінити альтернативні варіанти управлінських рішень, а також виміряти ефективність управління доходом і його сегментами.

Проблема нездатності сучасної методики аналізу забезпечувати систему управління необхідними даними піднімалася в роботах Чумаченко М. і Мних Є.В. Автори вказують на необхідність зближення аналізу і прийняття управлінських рішень. Запропонована вітчизняними та зарубіжними вченими (Шеремет А.Д., Чумаченко М., Костирко Р.О. та ін.) методика аналізу доходу включає аналіз динаміки і структури доходу за видами діяльності, за видами продукції і напрямками збуту.

Методика аналізу являє собою сукупність аналітичних способів і правил дослідження економіки підприємства, певним чином підпорядкованих

досягненню мети аналізу. Враховуючи, що аналіз використовується як інструмент підготовки, обґрунтування управлінських рішень і контролю їх реалізації, то його мета повинна бути підпорядкована меті управління доходом діяльності підприємства.

Джерелами інформації для проведення такого аналізу є фінансова звітність та дані аналітичного обліку.

Аналіз господарської діяльності підприємства здійснюється, насамперед, із визначення об'єкта дослідження, що впливають на доходи діяльності підприємства. Об'єкти аналізу доходів підприємства представлено на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Об'єкти аналізу доходів діяльності підприємства

Наявність об'єктивної вихідної інформації, оперативне її збирання та обробка, правильне проведення аналітичних розрахунків дозволяють виявити причини негативних явищ та розробити заходи з оптимальної величини витрат та зростання відповідних доходів основної діяльності.

Показники аналізу доходів діяльності підприємства є абсолютні та відносні (рис. 3.2.).

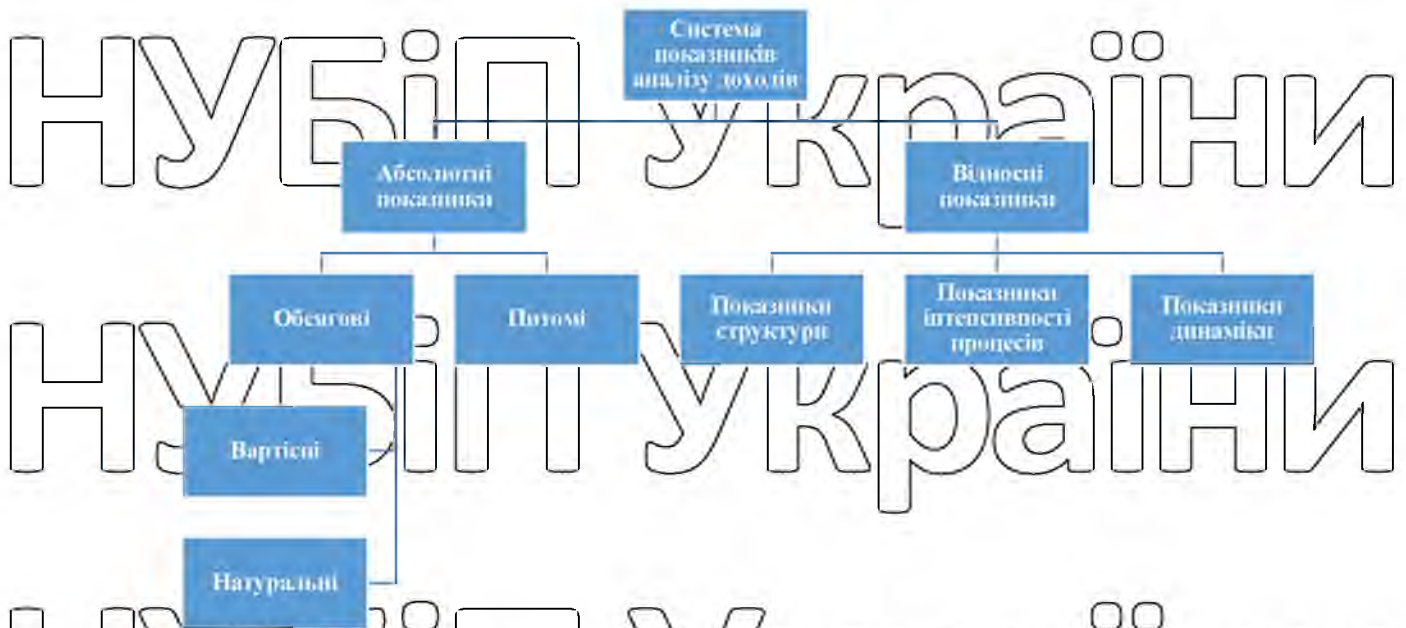


Рис. 3.2. Система показників доходів діяльності підприємства

До абсолютних показників належать показники обсягу, вартісні і натуральні та питомі показники.

До відносних показників належать показники структури, показники інтенсивності процесів та показники динаміки.

Абсолютні показники – це сума прибутку за структурою його утворення або розподілу та використання. Не використовуючи дані про ці величини, аналіз не може бути повноцінним. Відносні показники – характеризують відносний у відсотках ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому та за його структурою, здійснених витрат або отриманого доходу. Відносні показники дають точне і наочне уявлення про розвиток явища.

Серед джерел інформації та інформаційного забезпечення аналізу доходів можна виділити: законодавчо-нормативні документи, що регламентують питання провадження підприємницької діяльності, організацію та ведення бухгалтерського обліку в Україні, національні облікові стандарти країн світового співтовариства, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених у галузі бухгалтерського обліку, контролю, економічної теорії, фінансового менеджменту, довідково-інформаційні матеріали Державного комітету статистики України та Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України, наукові публікації у фахових та інших

періодичних виданнях вчених-економістів і практиків щодо обліку та аналізу доходів від реалізації продукції, матеріали науково-практичних конференцій, фінансова звітність та інші облікові дані підприємств.

Методика аналізу являє собою сукупність аналітичних способів і правил дослідження економіки підприємства, певним чином підпорядкованих досягненню мети аналізу. Враховуючи, що аналіз використовується як інструмент підготовки, обґрунтування управлінських рішень і контролю їх реалізації, то його мета повинна бути підпорядкована меті управління доходом операційної діяльності. Розглянемо, які цілі і завдання аналізу доходу виділяють вчені, і проаналізуємо наскільки вони відповідають вимогам управління.

Основними завданнями аналізу доходів підприємства є вивчення рівня і структури доходів у звітному періоді, порівняння рівнів та структур доходів у звітному і базовому періодах, оцінка структурної динаміки доходів і з'ясування її причин. Аналіз робіт вітчизняних і зарубіжних авторів показав, що формулювання цілей і завдань аналізу доходу іншими авторами нічим суттєво не відрізняється.

Метою управління доходом операційної діяльності є максимізація доходу з одночасним підтриманням рівня платоспроможності, достатнього для стабільного функціонування підприємства. Пропоновані вченими цілі та завдання аналізу доходу не зачіпають аспектів взаємозв'язку доходу та платоспроможності; дохід розглядається ізольовано від об'єктів, що виникають у процесі заробляння доходу. На підставі цього вважаємо, що загальноприйняті цілі та завдання аналізу доходу не відповідають цілям управління цим об'єктом. На нашу думку, метою аналізу доходу операційної діяльності є забезпечення аналітичною інформацією суб'єктів управління доходом операційної діяльності. Завдання аналізу доходу операційної діяльності повинні співвідноситися з етапами підготовки управлінських рішень, що стосуються доходу

У науковій і навчально-методичній літературі для цілей аналізу звітності застосовуються вертикальний, горизонтальний, трендовий аналіз показників; коефіцієнтний аналіз, порівняльний аналіз, чинниковий аналіз.

Проте в рамках аналізу звітності стосовно доходу операційної діяльності автори обмежуються в основному тільки вертикальним і горизонтальним аналізом.

Вертикальний аналіз звіту про фінансові результати в частині доходу операційної діяльності - це аналіз структури доходу. Як правило, в літературі викладається методика вертикального аналізу, яка передбачає аналіз структури доходів, згрупованих відповідно до статей звіту про фінансові результати і відповідно до плану рахунків. Проте, такий підхід до аналізу структури не враховує ступінь релевантності інформації про доходи тієї або іншої групи для цілей управління. У зв'язку з цим, доцільним є проведення аналізу структури доходу з використанням групування, що передбачає виділення у складі інших операційних доходів доходу від операційної оренди, доходу від реалізації інших оборотних активів, доходу від реалізації іноземної валюти та доходу від подій операційної діяльності. Крім того, під час аналізу структури доходу, доречним є проведення аналізу структури доходу за напрямками збуту та видами продукції.

Можна виділити дві основні причини, які обумовлюють необхідність і доцільність проведення вертикального аналізу:

- перехід до відносних показників дозволяє проводити міжгосподарські порівняння результатів діяльності підприємства;
- відносні показники в певній мірі згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які можуть суттєво викривляти абсолютні показники фінансової звітності і тим самим затрудняти їх співставлення в динаміці.

Горизонтальний аналіз спрямований на вивчення динаміки показників, а трендовий – на виявлення тенденції зміни цих показників. Аналіз динаміки доходу операційної діяльності слід проводити за тими ж показниками, що й аналіз структури. Під час проведення порівняльного аналізу досліджувані

показники доходу можуть бути зіставлені з показниками, що характеризують діяльність за попередній період, середньогалузевими показниками, а також з показниками підприємств-конкурентів.

Горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного, а деякі показники можна віднести як до інструментів горизонтального, так і до інструментів вертикального аналізу.

Поряд з аналізом динаміки та структури практичне значення має коефіцієнтний метод аналізу доходу. Необхідно аналізувати ряд відносних показників доходу. Методика аналізу сегментів доходу, зокрема дебіторської заборгованості та пов'язаних з нею знижок, включає аналіз структури і динаміки дебіторської заборгованості, а також коефіцієнтний аналіз.

Коефіцієнтний аналіз передбачає розрахунок відносних показників, що характеризують або ефективність використання того чи іншого ресурсу або ефективність діяльності підприємства. Вважаємо, коефіцієнтний аналіз доходу має характеризувати ефективність управління доходом і його сегментами. В аналітичній практиці використовується ряд показників, розрахунок яких передбачає зіставлення доходу (виручки) з величиною активів або витрат.

Аналіз доходів підприємства передбачає:

- оцінку виконання плану, динаміки та структури доходів підприємства;
- оцінку впливу факторів на доходи підприємства;
- визначення впливу факторів на прибуток підприємства від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів підприємства;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

На підприємстві використовують такі показники доходів: доходи від реалізації продукції; доходи від інших операцій; доходи від надзвичайних операцій.

Стаття «Доходи (виручка) від реалізації» формується від реалізації готової продукції, товарів, робіт і послуг, доходів від страхової діяльності. Аналіз проводять як за видами продукції, так і за видами організації збуту.

Крім доходу від реалізації продукції підприємство може мати інший дохід від операційної діяльності.

До інших операційних доходів належать: доходи від реалізації іноземної валюти, інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), від операційної оренди активів, від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті, суми штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів, які одержано від боржників, доходи від списання кредиторської заборгованості, щодо якої минув строк позовної давності, відшкодування раніше списаних активів, суми одержаних грантів і субсидій, інші доходи від операційної діяльності.

Узагальнюючим результатом аналізу доходів є методичні способи: систематизація і групування даних, узагальнення результатів, кількісне обчислення резервів і невикористаних можливостей, розробка варіантів економічно обґрунтованих заходів, прийняття управлінського рішення та контроль за його виконанням

Аналіз виконання плану, динаміки та структури доходів від реалізації продукції здійснюють за наступною системою показників.

Абсолютне відхилення від планових показників.

$$\Delta D = D_{\text{ф}} - D_{\text{п}}, \quad (3.1)$$

де $D_{\text{ф}}$, $D_{\text{п}}$ – доходи від реалізації продукції, відповідно, фактичні та планові.

Рівень виконання плану доходів від реалізації продукції:

$$\text{ВП} = \frac{D_{\text{ф}}}{D_{\text{п}}} \times 100\% \quad (3.2)$$

Абсолютна зміна доходів від реалізації продукції:

$$\Delta D = D_{\text{з}} - D_{\text{б}}, \quad (3.3)$$

де $D_{\text{з}}$, $D_{\text{б}}$ – доходи від реалізації продукції, відповідно, звітного і базисного періоду.

Темпи росту доходів від реалізації продукції:

$$TR_d = \frac{D_3}{D_6} \times 100\% \quad (3.4)$$

Темпи приросту доходів від реалізації продукції:

$$TP_d = \frac{D_3 - D_6}{D_6} \times 100\% \quad (3.4)$$

З метою прогнозування сільськогосподарського доходу підприємства потрібно обирати такі методи:

1) метод техніко-економічних розрахунків. Під час цього методу розрахунок доходу на плановий період базується на прогнозованій структурі, товарообігу і діючих нормах торговельних надбавок, а також тих надбавок, що регулюються державою за соціально значимими товарами;

2) розрахунково-аналітичний метод, під час якого на підставі поточних даних звітного року й вивчення динаміки рівня доходу за два попередні роки визначається очікуваний рівень доходу за поточний рік. Такий очікуваний рівень приймають за базову величину для прогнозування суми доходу.

3) метод ковзної середньої, суть якого полягає у вирівнюванні по методу ковзної середньої динамічного ряду (4-5 років) рівня доходу й поширенні виявленої тенденції в розвитку валового на перспективу.

Прогнозні розрахунки доходу від реалізації, що розраховані за наведеними методами є надійними у випадку, коли їх розрахункова величина задовольняє наступним вимогам: безбитковість роботи підприємства та одержання необхідного чистого прибутку для фінансування його виробничого й соціального розвитку. Для цього розраховуються критична величина доходів, точка безбитковості, запас фінансової міцності, розмір валового доходу, що забезпечує одержання необхідного цільового прибутку. При цьому

механізм економічного обґрунтування планового обсягу доходу включає в себе аналіз досягнутих результатів, ринкової ситуації і кон'юнктурних

коливань, визначення умов здійснення продажів, контроль за процесом реалізації.

Другою складовою, яка покращить процес управління доходами є саме планування доходу підприємства. Процес планування визначають як спосіб перетворення економічної інформації з метою визначення темпів і оптимальних пропорцій розвитку об'єкта планування, а також шляхів найбільш ефективного використання ресурсів. До цього процесу можна віднести такі процеси як: планування виручки від реалізації; планування вартості доходу; планування розподілу доходів відповідно до цілей, поставлених перед підприємством.

Наступною складовою, що включається до управління доходами підприємств є аналіз відхилень від планових показників, виявлення факторів що зумовили відхилення, та розробка заходів по виправленню ситуації в більш сприятливий бік, контроль за виконанням намічених до реалізації заходів.

Важливою складовою усій системі управління доходами є аналіз. Аналіз дозволяє виявляти фактори які сприяють підвищенню доходів підприємства, і які – навпаки, знижують рівень доходів. Результати аналізу використовуються як для подальшої розробки заходів щодо коригування ситуації, так і для майбутнього планування доходів підприємства і їх розподілу.

Наступний елемент, який також включено до складових управління доходами підприємств є забезпечення виконання планових показників. В цьому питанні управління доходами підприємства виявляє тісний зв'язок з цілями, яких прагне воно досягти в своїй діяльності.

Останній важливий елемент структури управління доходами це контроль за ходом виконання розроблених заходів для виправлення ситуації, коли виявлено відхилення між фактичними і планованими показниками доходу.

3.2 Оцінка доходів від реалізації продукції

Структура доходів від реалізації продукції є основним критерієм визначення спеціалізації підприємства, яка показує значення окремих галузей за їх часткою в грошових надходженнях. Визначимо спеціалізацію ТОВ «Агрофірма-Надія» за досліджуваний період (табл. 3.1).

Отже, ТОВ «Агрофірма-Надія» спеціалізується на виробництві молока та зернових культур, питома вага яких у структурі виручки від реалізації продукції у 2020 р. склала 82%. Очевидно, що виробництво продукції рослинництва є допоміжним і спрямоване, в першу чергу, на забезпечення власних потреб тваринництва.

Таблиця 3.1

Структура грошових надходжень від реалізації сільськогосподарської продукції у ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019 – 2021 рр.

Види продукції та галузі	2019 р.		2021 р.		Темп росту, 2021 р. до 2019р., %
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
1	2	3	4	5	6
Продукція рослинництва					
Зернові і зернобобові	34654	25,3	36366	25	104,9
з них:					
- пшениця	7963	5,8	11458	7,9	143,9
- кукурудза на зерно	18408	13,4	18612	12,8	101,1
- ячмінь	8283	6	6296	4,3	76
Ріпак	1115	0,8			
Соняшник	8741	6,4	8968	6,2	102,6
Буряк цукровий	1222	0,9	797	0,5	65,2
Разом по рослинництву	45732	33,4	46131	31,7	100,9
Продукція тваринництва					
ВРХ живою вагою	13160	9,6	16613	11,4	126,2
Молоко	78217	57	83004	57	106,1
Разом по тваринництву	91377	66,6	99617	68,3	109
Разом по рослинництву і тваринництву	137109	100	145748	100	106,3

Проаналізуємо абсолютні показники діяльності досліджуваного підприємства за 2019-2021 роки (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Абсолютні показники діяльності ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019 – 2021 рр., тис.грн.

Показники	2019
	Чистий дохід від реалізації продукції, у т.ч.
Реалізація продукції рослинництва	732
Реалізація молока	78217
Реалізація продукції ВРХ живою вагою	13160
Інше	3644
Собівартість реалізованої продукції	87008
Валовий прибуток/збиток	53745
	43668
	41380
Чистий фінансовий результат	37805

Нео
бор
отні
акти
ви

НУБІП України

Обо
ротн
і
акти
ви

НУБІП України

169860

Вла
сни
й
капі
тал

НУБІП України

12413

Дов
гост
роко
ві
зобо
в'яза
ння
і
забе
зпеч
енн
я

НУБІП України

Пот
очні
зобо
в'яза
ння
і
забе
зпеч
енн
я

НУБІП України

12707

Бала
нс

НУБІП України

194980

У зв'язку зі збільшенням доходу від реалізації продукції та зменшенням обсягу прибутку доцільним є проведення детальнішого аналізу витрат з метою виявлення основних факторів зростання собівартості продукції, які

розглянемо в розрізі рослинництва та тваринництва (табл. 3.4 та 3.5).

Таблиця 3.4

Динаміка показників формування прибутку рослинництва у ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019 – 2021 рр., тис. грн.

Показники	Роки			2021р. до 2019р., %
	2019	2020	2021	
Земельний банк під товарними культурами, га	2114	2111	2458	116,3
Вартість реалізованої продукції (без дотамій)	45732	60122	46131	100,9
Собівартість реалізованої продукції	32541	45075	38712	119
Прибуток від реалізації	13191	15046	7420	56,3
Виробнича собівартість виробленої продукції	62680	58424	68390	109,1
Прямі матеріальні витрати – усього, у т.ч.	34661	32607	28786	83,1
- вартість насіння та посадкового матеріалу	4479	4257	4973	111
- вартість мінеральних добрив	8572	8411	7977	93,1
- вартість пального і мастильних матеріалів	5839	5412	6010	102,9
- вартість решти прямих матеріальних витрат	15770	14528	9826	62,3
Прямі витрати на оплату праці	1729	1609	11014	637
Інші прямі витрати та загальновиробничі витрати, всього, в т.ч.	26290	24208	28591	108,8
- відрахування на соціальні заходи	386	359	2440	632,1
- амортизація	288	267	3234	1122,9
- оплата послуг сторонніх організацій	1259	1107	2030	161,2
- решта інших прямих та загальновиробничих витрат	24356	22474	20887	85,8
Витрати на збут	-	38	-	116,3
Рівень рентабельності, %	40,5	33,4	19,2	-21,3 відсл.

Таблиця 3.5

Динаміка показників формування прибутку тваринництва у ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019 – 2021 рр., тис. грн.

Показники	Роки			2021р. до 2019р., %
	2019	2020	2021	
Земельний банк під кормовиробництвом, га	800	980	900	112,5
Вартість реалізованої продукції	91530	97505	99616	108,8
Собівартість реалізованої продукції	51322	68900	74574	145,3
Прибуток від реалізації	40208	28605	25042	62,3
Виробнича собівартість виробленої продукції	62445	72739	80112	128,3
Прямі матеріальні витрати – усього, в т.ч.	37709	36922	38158	101,2
- вартість кормів	22929	23097	25563	111,5
- вартість пального і мастильних матеріалів	1339	1678	2866	214
- вартість решти прямих матеріальних витрат	13442	12147	9729	72,4
Прямі витрати на оплату праці	7831	14775	14600	186,4
Інші прямі витрати та загальновиробничі витрати, всього, в т.ч.	16905	21043	27354	161,8
- відрахування на соціальні заходи	1689	3429	3234	191,5
- амортизація	688	3548	4287	623,1
- оплата послуг сторонніх організацій	2155	2003	4546	211
- решта інших прямих та загальновиробничих	12378	12063	15288	123,6

Витрати на збут

Як видно з даних вищезазначених таблиць, соопвартість продукції найбільше зросла у тваринництві. Основними статтями, що зумовили це зростання були «амортизація», «оплата послуг сторонніх організацій» (просушування зерна), та оплата праці з відрахуваннями.

Оскільки виручка від реалізації продукції є однієї з найважливіших складових формування результативності діяльності господарства, розглянемо динаміку показників рентабельності та оборотності у ТОВ «Агрофірма-Надія» (табл. 3.6, рис. 3.3 та 3.4).

Таблиця 3.6

Динаміка показників ефективності у ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019 – 2021 рр., тис. грн.

Показник	2019р	2020р	2021р	Норматив
Рентабельність власного капіталу (ROE)	25%	18%	12%	> 15%
Рентабельність активів (ROA)	22%	16%	11%	> 12%
Рентабельність по EBITDA	31%	26%	22%	> 30%
Валова рентабельність	38%	29%	25%	> 35%
Чиста рентабельність	27%	21%	17%	> 22%

Як свідчать значення отриманих показників, нормативному значенню відповідав лише 2019 р. і по частині з них 2020 р. З точки зору ефективності найгіршим був 2021 р., що було обумовлено загальною ситуацією в Україні з поганою врожайністю сільськогосподарських культур, здорожчанням енергоносіїв, підвищенням рівня прожиткового мінімуму населення.



Рис. 3.3 Динаміка показників оборотності у ТОВ «Агрофірма-Надія»

Тетіївського району Київської області у 2019 – 2021 рр.



Рис. 3.4 Динаміка показників оборотності кредиторської та дебіторської заборгованостей у ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області у 2019 – 2021 рр.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що протягом 2019-2021 рр. відбувається уповільнення швидкості обертання активів в цілому (на 135 днів), та оборотних активів на 47 днів зокрема. Водночас підприємству вдалося прискорити тривалість перебування засобів в оборотних запасах на 13 днів.

Слід відмітити, що тривалість обороту кредиторської та дебіторської заборгованостей є невеликою (у 2021 р. 7 16 та 28 днів відповідно). Проте слід звернути увагу, що тривалість обертання дебіторської заборгованості має чітку стрімку тенденцію до зростання, тому потребує більш детального аналізу щодо виявлення причин цього.

3.3 Узагальнення результатів аналізу та шляхи поліпшення обліково-аналітичного забезпечення управління доходами підприємства

Важливою задачею в організації економічного аналізу є узагальнення його результатів. Будь-які результати аналітичного дослідження діяльності підприємства в цілому або його структурних підрозділів повинні бути

оформлені у вигляді відповідних документів. Оформлення результатів економічного аналізу здійснюється за допомогою двох форм: описової, коли цифрові дані пояснюються текстом (заключення, пояснювальна записка до річного звіту, аналітична записка, доповідь, доповідна записка, довідка, рапорт-звіт, постанова, наказ, розпорядження, коментар тощо), і безтекстової, коли тексту немає, а результати аналізу оформляються у вигляді аналітичних таблиць, графіків, схем, моделей, алгоритмів тощо. (рис. 3.5)



Рис. 3.5. Оформлення результатів економічного аналізу

Описова форма узагальнення результатів економічного аналізу застосовується при вивченні діяльності підприємства за тривалі звітні періоди (рік, півріччя, квартал, місяць), безтекстова - під час оперативного аналізу (за декаду, тиждень, добу, зміну).

Обсяг і зміст аналітичних документів повинні відповідати програмі економічного аналізу і охоплювати всі питання, передбачені нею.

Зазначимо, що систематизація, узагальнення і реалізація результатів економічного аналізу є одним з найскладніших етапів всієї аналітичної роботи.

Це зумовлено тим, що тут необхідно не тільки об'єктивно оцінити фактичний стан справ, виявити негативні сторони господарювання (упущення і недоробки), а й передбачити майбутнє, що є дуже важким і відповідальним.

Таке узагальнення найбільш доцільно у формі аналітичної інформації, що відрізняється від джерел аналізу етичністю і комплексним характером змісту, що дозволить використовувати її безпосередньо в управлінні виробництвом для прийняття необхідних рішень.

Форма узагальнення результатів залежить від місця проведення аналізу (ділянка, цех, підприємство), звітного періоду і цілей аналізу. Узагальнення результатів аналізу роботи підприємства за місяць проводиться у формі аналітичних записок. За результатами за рік підприємство складає пояснювальну записку до річного звіту, яку починають із загальної характеристики виконання підприємством плану за окремими його розділами, потім розкривають вплив різноманітних чинників на рівень виконання плану за окремими показниками.

Після цього роблять висновки, у яких розкривають взаємозв'язок між показниками різноманітних таблиць, пояснюють причини відхилення від плану і оцінюють окремі сторони діяльності підприємства. У пояснювальній записці повинні бути чіткі загальні найважливіші висновки і пропозиції. Особливу увагу при цьому приділяють підрахунку розкритих резервів і їх використанню.

Основна мета узагальнення та оцінки результатів аналізу – виявити причинний зв'язок і визначити вплив різних факторів на той чи інший показник діяльності. Результати аналізу оформляються залежно від поставленої мети, масштабу об'єкта, часу та інших характеристик.

Узагальнення результатів економічного аналізу підприємства є його кінцевим результатом і оформляється у описовому вигляді:

- пояснювальної і аналітичної записки чи звіту;
- довідки;
- висновків.

На цьому етапі аналітичної роботи відбувається процес синтезу результатів діяльності підприємства та визначається вплив факторів.

Основною формою оформлення аналізу є аналітична записка, де відображають характеристики стану ресурсів, причини порушень, а також ужиті заходи щодо певних порушень. Аналітична записка містить висновки за результатами діяльності та пропозиції щодо їх покращення. Особлива увага приділяється пропозиціям, які вносяться за результатами аналізу. Їх необхідно

обґрунтувати і спрямувати на покращення результатів господарської діяльності підприємства. Кожна позиція повинна бути чіткою, реальною, повинні визначатися конкретні терміни виконання та особи, відповідальні за усунення недоліків.

Структурно аналітична записка містить:

- загальні дані про об'єкт;
- характеристику виконання плану, договору;
- характеристику відхилень;
- вплив окремих факторів на показники діяльності;

- висновки;
- пропозиції.

У пояснювальній записці особливу увагу приділяють питанням формування показників, які є критеріями оцінки ефективної роботи підприємства.

Дають оцінку діяльності підприємства, вміщують висновки, пропозиції та заходи, спрямовані на усунення недоліків. Виклад у пояснювальній записці супроводжується таблицями, графіками та іншим ілюстраційним матеріалом.

Працівники зовнішніх установ результати аналізу оформлюють, як правило, у вигляді висновків. Що стосується довідки чи висновків, то їх зміст може бути більш конкретним, акцентованим на відображенні недоліків або досягнень, виявленні резервів, способів їх реалізації. В цих документах можна не надавати загальну характеристику підприємства та умов його діяльності.

На практиці найбільш важливі результати аналізу можуть заноситися в спеціально передбачені для цього розділи економічного паспорта підприємства. Наявність таких даних дозволяє розглядати результати господарської діяльності у динаміці.

Окремо необхідно зосередити увагу на нетекстовій формі оформлення результатів аналізу. Систематизовані та оброблені результати оформляються у вигляді таблиць, схем, діаграм, графіків.

Аналітичні таблиці, схеми, діаграми, графіки дозволяють

систематизувати, узагальнити досліджуваний матеріал. Вони повинні бути наочними і простими для використання, показники у них необхідно розміщувати так, щоб вони одночасно використовувались як аналітичний та ілюстративний матеріал.

Таблиця містить два основні елементи: підмет і присудок. Підмет показує перелік показників, які характеризують явище, і відповідає на питання: Хто? Що? Присудок вказує на ознаки, якими характеризується підмет.

Таблиці можуть бути: простими (подається перелік інформації про явище, яке вивчається); груповими (дані об'єднуються в групи за однією суттєвою ознакою); комбінованими (матеріал розбивають на групи і підгрупи за двома і більше ознаками).

Аналітичні таблиці дають змогу визначити та оцінити ступінь відхилення фактичних даних, тобто результатів роботи, від заданих заздалегідь величин (кошторису, норми, плану). У таких таблицях поєднуються нормативні, фактичні дані, їх числові різниці та інші характеристики.

Форма і зміст аналітичних таблиць повинні відповідати вимогам повноти відображення; правильного групування показників.

Під час складання аналітичних таблиць не рекомендується в одній таблиці відображати всі показники, їх логічний поділ в окремих таблицях сприяє більшій наочності.

Побудова графіків здійснюється у відповідності з правилами ДСТУ 3008В95 «Документація. Нетекстовий аналіз скорочує розрив між виконанням аналізу і використанням його результатів.

За результатами проведеного аналізу здійснюється прийняття управлінських рішень у рамках класичної моделі.

Процес прийняття управлінських рішень є складним і багатостороннім.

Він включає цілий ряд стадій і операцій, кількість і конкретний зміст яких визначається залежно від кваліфікації керівника, певної ситуації, стилю керівництва та організаційної культури тощо. Процес прийняття рішень включає такі етапи, які можуть бути поєднані один із одним як прямими, так і

зворотними зв'язками. У конкретних випадках, особливо при розробці масових "стандартних" рішень, окремі етапи випадають або інтегруються. Таким чином, фактична кількість етапів визначається проблемою, яка вирішується.

I етап. Діагностика, формулювання й обґрунтування проблеми. Проблема - це складне теоретичне або практичне питання, яке вимагає вивчення, дослідження й прийняття рішень. Вона відбиває потенційну можливість щодо підвищення ефективності роботи або різниці між існуючим і бажаним станом системи.

Безпосередньо процес прийняття рішення розпочинається з отримання інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище. У процесі її обробки визначається вірогідність і повнота інформації. Кожне управлінське рішення приймається на основі аналізу лише спеціально відібраної інформації з врахуванням її особливостей. Інформація, яка не піддається формалізації, вивчається за допомогою логічного мислення, порівняння, аналогії, аналізу, синтезу, індукції, тощо. Для обробки формалізованої інформації широко застосовуються кількісні методи: складання статистичних таблиць, графіків, регресійний аналіз, логіко-математичні методи тощо. Структуризація й аналіз обробленої інформації, сукупність її об'єктивних і суб'єктивних факторів дозволяє менеджеру визначити ступінь важливості проблеми й обґрунтувати необхідність щодо її рішення. Після виявлення проблеми головним завданням менеджера є чітке її формулювання, від якого залежать важливі елементи управлінського рішення - визначення цілей і завдань, які необхідно досягти при вирішенні поставленої проблеми.

II етап. Формулювання обмежень і критеріїв для прийняття управлінських рішень. Обмеження коригуючих дій звужують можливості прийняття рішень. Перед тим, як переходити до наступного етапу процесу прийняття рішень, керівник повинен чітко визначити обмеження й лише потім визначити альтернативи. До числа загальних обмежень відносять:

- недостатню кількість працівників відповідної кваліфікації й досвіду;
- необхідність застосування вдосконаленої технології;

- відсутність необхідних матеріальних ресурсів тощо.

У сучасній літературі з теорії прийняття рішень снують різні підходи щодо класифікації методів обґрунтування управлінських рішень. Один із найпоширеніших підходів класифікації представлено на рис. 3.6.



Рис. 3.6. Класифікація методів обґрунтування управлінських рішень.

Якісні методи використовують тоді, коли фактори, що визначають прийняття рішення, не можна кількісно охарактеризувати або вони взагалі не піддаються кількісному вимірюванню. Як наочно представлено на рисунку, аналітичні методи застосовуються в умовах однозначної визначеності інформації щодо ситуації, яка аналізується. Ця група методів характеризується тим, що встановлює аналітичні (функціональні) залежності між умовами вирішення задачі (факторами) та її результатами (прийнятим рішенням). Реалізація рішень, як правило, пов'язана з використанням трудових, матеріальних, енергетичних, фінансових та інших ресурсів. Відповідно

обираються й критерії оцінки рішень, якими можуть бути найрізноманітніші показники: найменші витрати, найбільший обсяг виробництва, максимальне використання обладнання, соціальна значущість тощо. Якщо рішення приймається за одним критерієм (показником), воно є простим, якщо за кількома критеріями - складним.

III етап. Формулювання й відбір можливих варіантів рішень. При формулюванні альтернативних рішень менеджер завжди має справу з невизначеністю. Тому продовженням обробки інформаційних даних є прогнозування, яке дає можливість передбачити результати реалізації кожного варіанта рішення. Воно дає можливість серед різноманіття потенційно можливих варіантів виділити бажані, які відзначаються необхідними результатами. Послідовне накладання інших обмежень значно звужує кількість варіантів. Таким чином, проблема встановлення оптимального рішення розпадається навпіл. Перша частина проблеми зводиться до того, як із багатьох можливих варіантів відібрати найбільш раціональні, а друга - до того, як із раціональних варіантів обрати найкращий. При відборі варіантів використовуються також і евристичні методи, засновані на логіці.

IV етап. Обрання найкращого варіанта рішення. На цьому етапі виявляються альтернативи з ряду бажаних рішень і обираються кращі варіанти. З цією метою кінцевий результат реалізації кожного варіанта ретельно вивчається та порівнюється з прийнятим для даної проблеми критерієм (або критеріями). За результатами порівняння варіантів рішень обирається найвідповідніший для конкретних умов, який забезпечує найефективніше досягнення поставленої цілі. По суті, це є прийняттям рішення щодо проблеми.

V етап. Реалізація прийнятого рішення. Значення цього етапу визначається тим, що повнота реалізації прийнятих рішень забезпечує реальні результати та сенс функціонування управлінської системи.

Прийняті управлінські рішення можуть набирати письмової чи усної форми. Переважно рішення оформляються письмово: (накази, розпорядження,

інструкції тощо). У цих документах повинні бути визначені мета й необхідна програма дій для виконання рішення. Реалізація прийнятого рішення вимагає розробки організаційного плану, спрямованого на досягнення мети даного рішення, у якому загальний обсяг робіт розчленовується на окремі складові.

Для виконання робіт визначаються виконавці, відповідальні особи, терміни виконання. При реалізації рішення виконавці окремих робіт повинні бути наділені певними правами та повноваженнями, й нести відповідальність залежно від завдань, які вирішуються. При цьому використовується принцип делегування відповідальності, який передбачає її розподіл між усіма учасниками як розробки, так і реалізації прийнятого рішення. При делегуванні відповідальності слід враховувати компетентність виконавців, рівень їхньої кваліфікації та досвід. В організаційному плані визначаються терміни виконання рішення й обсяг виділених ресурсів. Після розробки плану реалізації рішення він в обов'язковому порядку доводиться до виконавців із поясненням його змісту й значення, а також передбачуваних результатів. Якщо рішення стосується колективу працівників, то програма його виконання обговорюється активом підприємства.

VI етап. Процес реалізації прийнятого рішення тісно пов'язаний із контролем за його виконанням. Ефективний контроль за виконанням рішення неможливий без чіткого обліку виконання окремих робіт. При цьому використовуються три види обліку: статистичний, бухгалтерський, оперативний. Завданням контролю є не лише своєчасне виявлення відхилень від визначеної програми, але й швидка їх ліквідація або упередження. Від ефективності контролю зрештою залежить реальність рішень, що приймаються, й своєчасність їх виконання.

Незалежно від стану виконання повинні підбиватися підсумки реалізації управлінського рішення, які є перевіркою ефективності використання системи прийняття й реалізації управлінських рішень [80].

За результатами аналізу показників на досліджуваному господарстві керівництво має прийняти рішення щодо збільшення обсягів виробництва і

реалізації товарів; зосередити увагу на виробництві найбільш рентабельної продукції; зняти з виробництва низькорентабельну продукцію.

Слід враховувати, що на практиці підприємств за будь-яких умов прагнучиме одночасно зменшувати одиничну собівартість та підвищувати ціну. У той же час, його можливості щодо нарощування цінового чинника обмежуються впливом сукупності факторів, які обумовлюють раціональне функціонування ринкового механізму. Тому при пошуку резервів підвищення рентабельності виробництва продукції слід враховувати, перш за все, можливості підприємств щодо зниження одиничної собівартості. Саме в такий спосіб значно підвищується віддача від використання ресурсів, дотримуються оптимізаційні підходи у процесі формування ціни. Безумовно, господарству необхідно постійно проводити наукові дослідження аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів.

Отже, в третьому розділі бакалаврської роботи розглянуто методичні прийоми аналізу фінансових результатів, шляхом вивчення наукової літератури та досліджень різних авторів. Правильно обрана методика аналізу фінансових результатів може стати основою для отримання достовірних показників, а значить, максимально ефективного використання фінансових ресурсів підприємства з метою ефективного функціонування підприємства.

Здійснено аналіз рівня та структури фінансових результатів та проведено факторний аналіз прибутку та рентабельності. Загалом результати факторного аналізу прибутку та рентабельності свідчать, що виробництво кукурудзи у звітному періоді є більш прибутковим та рентабельним. Найбільш значним фактором підвищення прибутковості була зміна відпускних цін. На ріст показника рентабельності вагомий вплив мало збільшення виручки.

Вивчено питання узагальнення результатів аналізу. Досліджено процес прийняття рішень та його етапи. Надано рекомендації стосовно підвищення прибутковості та рентабельності діяльності, що необхідно взяти за основу для прийняття управлінських рішень у досліджуваному господарстві.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дає підстави зробити наступні висновки:

Дохід – це складна та неоднозначна економічна категорія, яка покликана виконувати різноманітні функції. З одного боку, доходи є важливою складовою національного доходу держави, джерелом для постійного зростання благополуччя суспільства, з іншого – відображають результативність роботи окремих суб'єктів підприємницької діяльності, служать джерелом їхнього сталого розвитку, зміцнення фінансового стану підприємства.

Відповідно до принципу нарахування доходи та витрати відображаються в обліку та звітності у момент, коли вони виникають, незалежно від часу надходження та оплати грошових коштів. Згідно з принципом відповідності доходів та витрат, для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були понесені з метою отримання цих доходів.

Аналітичний облік доходів від реалізації ведеться за видами продукції (товарів, робіт та послуг), регіонами збуту та/або іншими напрямками, визначеними підприємством.

З метою узагальнення інформації про доходи від реалізації готової продукції (товарів, робіт та послуг) Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств й організацій передбачено використання рахунку 70 «Доходи від реалізації».

У ТОВ «Агрофірма-Надія» протягом 2019-2021 рр., спостерігається зростання капіталозабезпеченості (на 578,8 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь) та капіталоозброєності (на 144,1 тис. грн. на 1 особу) за рахунок зростання вартості основних виробничих засобів.

Характеризуючи показники ефективності використання основних засобів, слід відмітити, що відбулося зменшення капіталовіддачі з одночасним зростанням капіталомісткості. Частка активної частини основних виробничих засобів у ТОВ «Агрофірма-Надія» у 2021 р. склала 81,3%, в тому числі машини та

обладнання 49,4%, транспортні засоби – 31,9%.

В цілому бізнес ТОВ «Агрофірма-Надія» зростав та випереджував інфляцію протягом досліджуваного періоду. Проте зростання балансу не відобразилося на відповідному прирості реалізації. Виручка від реалізації продукції, робіт та послуг зростала повільно та мав місце спад в останній період. Незважаючи на те, що це загальна тенденція ринку, слід звернути увагу на ефективність використання активів бізнесу та рентабельність діяльності.

Напрямок удосконалення обліку доходів сільськогосподарських підприємств є запровадження комплексної автоматизації облікової та управлінської діяльності, що базується на новітніх підходах з використанням Business Intelligence Systems. Це дозволить вирішити ряд завдань, зокрема створення системи оперативного обліку і аналізу всіх напрямів діяльності підприємства, а також формування інформаційної бази для прийняття обґрунтованих зважених рішень на всіх рівнях управління.

Методичними прийомами аналізу, які використовувались в процесі проведення аудиторської перевірки були: аналіз, тестування, анкетування, опитування, формальна перевірка, взаємна перевірка, арифметична перевірка, перевірка по суті.

Для оцінки ефективності системи обліку та аналізу доходів діяльності підприємства було проведено тестування внутрішнього контролю. Його результати свідчать про достатній рівень контролю на підприємстві. Виходячи з проведеного анкетування та вивчення облікової політики можна зробити висновок, що облікова політика охоплює всі необхідні аспекти, передбачені на законодавчому рівні та адаптована під особливості досліджуваного підприємства.

Під час проведення аналізу найбільшу роль відіграли такі документальні прийоми аналізу як формальна, арифметична та взаємна перевірки. Результати застосування даних прийомів знайшли своє відображення у Відомості формальної перевірки рахунків на оплату покупок, в котрій виявлено, що на

деяких рахунках-фактурах не вказано платника, а також відсутні підписи директора підприємства, у перевірці точності Балансу та Звіту про фінансові результати (помилки не виявлено, валюта балансу обчислена вірно, всі суми звіту відображені без помилок), у взаємній перевірці цін у видаткових накладних та рахунках на оплату покупцям, видаткових накладних та рахунках-фактурах, а також актах виконаних робіт та облікових листах тракториста-машиніста, нарядів на роботу, заявок на замовлення продукції для виконання робіт.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрютіна М.С. Экономика підприємства : учебник. Минск : Дело и Сервіс (ДИС), 2004. 526 с.
2. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) : підручник за ред. д. е. н. проф. Немченко В. В., Релько О. Ю. ЦУЛ, 2012. 536 с.
3. Аудит фінансових результатів: теоретико-методологічний аспект: монографія /І. К. Дрозд., В. М. Іванков., Г. Б. Назарова., Н. С. Шалімова. ТОВ Видавництво Сова, 2013. 208 с.
4. Афанасьєва О.Є. Управління фінансовими результатами підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2013. № 1(190). Ч. 1. С.11–15.
5. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту: Підруч.: Пер. з англ.- К.: Молодь, 1997. – 1000с.
6. Бухгалтерський облік : облікова політика і план рахунків, звітність : навч. посіб. / За ред. Ф. Ф. Бутинця. Вид. 4-те, переробл. і допов. Житомир : ПП «Рута», 2013. 512с.
7. Гаценко О. П., Сприбуль О. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. для дистанц. навчання. Київ : Ун-т "Україна", 2020. 198 с.
8. Германчук Т.О., Рудик К.В. Значення фінансової звітності підприємства для прийняття рішень на її основі. Концептуальні засади збалансованого розвитку аграрного сектору економіки України. Матер. 42-гої наук.-прак. конф. НУБіП, 2018. С. 267-269.
9. Господарський кодекс України : станом на 12 січ. 2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 12.01.2021)
10. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. Вид. 6-е, переробл. і допов. Київ : А.С.К., 2009. 266с.
11. Грузинов В. П. Экономика предприятия (предпринимательская) : учебник. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 795с.

12. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Теоретико-методологічні засади результативного управління розвитком підприємств: монографія. К.: ЦП Компрінт, 2017. 450 с.

13. Гуцаленко Л.В., Мотенко О.О. Формування фінансових результатів в контексті бухгалтерського обліку. Розвиток аграрної економіки в умовах інституціональних трансформацій. Матер. Міжнар. наук.-прак. конф. ВНАУ, 2016. С.30-33.

14. Дерев'яно С.І., Приходько І.В. Бухгалтерський баланс як основна форма фінансової звітності. Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки. Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1(5). Частина 2 / відпов. ред. І.Б. Садовська. Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2015. 608с. С.84-91

15. Економічний аналіз (практикум): навч. посіб. / Антонюк О.П., Івашкевич К.В., Купріна Н.М., Подгорна І.Є. Львів, 2010. 320 с.

16. Жила В.Г. Ревізія і аудит : навч. посіб. Київ : МАУП, 2008. 96 с.

17. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. ЦУЛ, 2012. 368 с.

18. Завгородній В. П. Бухгалтерський облік в Україні. Київ : А.С.К., 2011. 848 с.

19. Івахів Ю. О. Фінансова звітність підприємств. Київ: нац. екон. ун-т імені Валерія Гетьмана, 2012. 20 с.

20. Кадуріна Л.О. Основи аудиту : навч. посіб. Київ : Видавничий Дім «Слово», 2005. 184с.

21. Калюга Є. В. Метод нарахування в бухгалтерському обліку державного сектору України: проблемні питання та шляхи їх вирішення. Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції (Монографія у 2-х т): ДІНУ Академія фінансового управління-К., 2014 р. Т.2. –784 с.

22. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія. К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. 360 с.

23. Каміньська Т.Г. Активізація кругообороту капіталу: монографія. Ніжин: Видавець НЦ Лисенко М. М., 2015. 416 с.

24. Кірейцев Г.Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському

господарстві України: зб. наук. праць. За ред. М.І. Бахмута, Кам'янець-Подільський, 2009. 744 с.

25. Кірейцева О. В., Рудик К. В., Економічна сутність фінансових результатів діяльності для сільськогосподарських підприємств України. II Міжнарод. наук.-практ. інтер.-конф. 2019. С.193-194

26. Кобилянська О.І. Фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Знання, 2014. 473 с.

27. Коновалова И.Р. Развитие учета прибыли в условиях трансформации отношений собственности. Москва, 2003. 382с.

28. Константюк Н.В., Дзодз І.К. Управління фінансовими результатами діяльності підприємства з метою оптимізації структури капіталу. Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль : Крок, 2016. С. 83–85.

29. Коршикова О.А. Забезпечення бухгалтерського обліку доходів та витрат в умовах застосування МСФЗ в контексті вимог податкового кодексу. *Економічні науки* : зб. наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2012. №1(17) С. 239-246.

30. Крайник О. П., Клепникова З. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : Дакор, 2000. 260 с.

31. Кузик Н. П., Боярова О. А., Подольська І. М. Особливості формування показників звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід). *Економічні науки. Сер: Облік і фінанси*, 2013. С. 400-406.

32. Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. Основи аудиту : навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2002. 504с.

33. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності, затверджені Наказом Мінфіну від 11 квітня 2013р. (зі зм. і доповн.) № 476. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0476201-13> (дата звернення: 01.02.2021).

34. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Мінфіну України від 28 березня 2013р. (зі зм. і

доповн.) №433 URL: <http://dtki.com.ua/show/2cid010035.html> (дата звернення: 10.01.2021).

35. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 15 «Виручка по договорах з покупцями» від 28 червня 2014р. (зі зм. і доповн.)

URL: http://ifrs.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ000636 (дата звернення: 19.02.2021).

36. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 1 січня 2012р. (зі зм. і доповн.) №929.

URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025.

37. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» від 1 січня 2012 р. (зі зм. і доповн.). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (дата звернення: 18.04.2021).

38. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 року, частина 2 URL:

<http://api.com.ua> (дата звернення: 19.02.2021).

39. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» від 1 січня 2012 р. (зі зм. і доповн.). URL:

http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_017 (дата звернення: 30.03.2021).

40. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи – від 1 січня 2012 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050115 (дата звернення: 18.03.2021).

41. Мороз Ю.Ю. Облік фінансових результатів діяльності. Вісник ЖДТУ. 2013. № 2(64). С. 135–141.

42. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення: 17.04.2021).

43. Організація бухгалтерського обліку. навч. посіб. / за ред. В.С. Леня. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 696с.

44. Пархоменко В. М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні:

методологічне та нормативне забезпечення: Автореф. Ін-т аграр. екон. УААН. — К.: 2012. 19 с.

45. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ М-ва фінансів України від 30 лист. 1999 р. № 291. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 12.12.2021).

46. Податковий кодекс України від 01.03.2021р. №2755. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 17.03.2021).

47. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : наказ М-ва фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 21.01.2021).

48. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 09.08.2013р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата

звернення: 23.03.2021).

49. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : наказ М-ва фінансів України від 18 лист. 2005 р. № 790. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text> (дата звернення: 20.01.2021).

50. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21 грудня 2017р. № 225. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>

(дата звернення: 22.01.2021).

51. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

(дата звернення: 21.01.2021)

52. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : інструкція

М-во фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 12.12.2021)

53. Прохар Н. В., Почовна Ю. О. Облік доходів, витрат і фінансових

результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 257 с.

54. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 628с.

55. Ратушна О.П. Організація обліку фінансових результатів. Всеукр. наук. конф. молодих учених Відп. ред. О.О. Непочатенко. Умань, 2013. Ч. 1. С. 128–130.

56. Скалюк Р. Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії. Галицький економічний вісник. 2010. №3(28). С.18-25.

57. Сопко В.В. Бухгалтерський облік / навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2000. 578 с.

58. Сук Л.К. Облік і аудит у питаннях та відповідях: навч.-метод. посіб. / Є.В. Калюга, В. К. Савчук, А. М. Шиш та ін. Київ, 2017. С. 317-321.

59. Сук Л.К., Сук П.Л. Фінансовий облік: навч. посіб. Вид.2-ге, переробл. і допов. Київ, 2012. 647 с.

60. Теорія економічного аналізу / Загородній А. Г., Загородній А. Г., Кіндрацька Г. І., Коваль З. О., Тивончук О. І. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. 328 с.

61. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: підручник. Вид. 6-те, переробл. і допов. Київ: Алерта, 2013. 982 с.

62. Фінансовий облік: конспект лекцій. Абрамчук М. Ю., Гуменна Ю. Г., Тютюнник І. В., Рубанов П. М. Суми: Сумський державний університет, 2018. 395 с.

63. Чернецька О. В. Облікове забезпечення системи управління фінансовими результатами в аграрних підприємствах. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, Вип. 12 (ч. 2). 2017. С. 154-157.

НУБІП України

Додаток А

Характеристика структури бухгалтерської служби ТОВ «Агрофірма-Надія» Тетіївського району Київської області

Найменування посади в бухгалтерській службі згідно зі штатним розписом	Фактичний розподіл завдань, обов'язків, повноважень та відповідальності	Наявність затверджених посадових інструкцій в бухгалтерській службі	
		Так	Ні
1	2	3	4
Головний бухгалтер	Забезпечує ведення бухгалтерського обліку. Організовує роботу бухгалтерської служби, контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій. Вимагає від підрозділів, служб та працівників забезпечення неухильного дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів.	+	
Заступник головного бухгалтера	Проводить прийом звітів з праці і зарплаті, перевірку нарядів виконаних робіт, правильність розподілення суми по видах робіт, правильність нарахування. Приймає звіти по с.-г. продукції і матеріалах. Веде відомість журналу реалізації продукції непромислового виробництва, заповнення журналу №5/1, Проводить внесення оборотів в шахматний і оборотні баланси. Проводить нарахування амортизації. Бере участь в проведенні ревізій у структурних підрозділах. Проводить щомісячне заповнення балансу, робить аналізу балансу.	+	
Бухгалтер по розрахунках з покупцями та постачальниками	Веде облік розрахунків з постачальниками та підрядниками, зокрема облік постачання товарів, запасних частин, тари та тарних матеріалів, ремонту транспортних засобів. Веде контроль за оформленням первинних документів. Проводить оформлення повернення товарів постачальникам. Формує інформацію по заборгованості.	+	
Бухгалтер обліку продукції с.-г.	Відображення руху с.-г. продукції в обліку. Контроль за роботою матеріально-відповідальних осіб. Одержання даних про залишки с.-г. продукції. Облік та контроль за оплатою вивантаженої с.-г. продукції. Вжиття заходів щодо попередження нестач, крадіжок і незаконного вигорання с.-г. продукції. Проведення планових і райтових інвентаризацій с.-г. продукції на місцях зберігання для звірки фактичної наявності з даними обліку і своєчасного відображення в бухобліку наслідків інвентаризації.	+	

Продовження дод. А

1	2	3	4
Бухгалтер-касир	Здійснює операції по прийому, обліку, видачі та зберігання грошових коштів і цінних паперів з обов'язковим дотриманням правил, що забезпечують їх збереження. Отримує за оформленими відповідно до встановленого порядку документами грошові кошти або оформлює їх для отримання безготівковим шляхом в установах банку для виплати заробітної плати, премій, оплати відряджень і інших витрат. Веде на основі прибуткових і витратних документів касову книгу, звіряє фактичну наявність грошових сум і цінних паперів з книжковим залишком. Складає касову звітність. Здійснює готівкові розрахунки в установленому порядку з організаціями та фізичними особами при оплаті робіт і послуг підприємства.	+	
Бухгалтер обліку товарно-матеріальних цінностей	Є організатором і виконавцем бухгалтерського обліку, обліку матеріальних цінностей. Організовує правильний та своєчасний облік матеріальних цінностей, контролює їх рух та збереження. Організовує та проводить інвентаризацію. Бере участь у роботі комісії по списанню товарно-матеріальних цінностей. Надає головному бухгалтеру дані про рух та залишки матеріальних цінностей; Веде журнал реєстрації довіреностей.	+	
Бухгалтер розрахунку заробітної плати	Здійснює прийом, аналіз і контроль таблиць обліку робочого часу і готує їх до лічильної обробки. Приймає і контролює правильність оформлення листків про тимчасову непрацездатність, довідок з догляду за хворими та інших документів, що підтверджують право на відсутність працівника на роботі, готує їх до лічильної обробки, а також для складання встановленої бухгалтерської звітності. Здійснює нарахування заробітних плат працівникам підприємства, здійснює контроль за витрачанням фонду оплати праці. Здійснює реєстрацію бухгалтерських проводок та їх рознесення. Здійснює нарахування та перерахування ЄСВ, заробітних плат робітників і службовців, інших виплат та платежів, а також відрахування коштів на матеріальне стимулювання працівників підприємства.	+	
Бухгалтер податкового обліку	Формує повну і достовірну інформацію про величину доходів і витрат організації, що визначають розмір податкової бази звітного податкового періоду, а також щодо забезпечення цієї інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів для контролю за правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю розрахунків з бюджетом по податку на прибуток. Відповідальний за ведення податкового обліку та складання декларацій в ПУВ, складання декларацій з екологічного податку. Взаємодіє з фіскальними органами.	+	

Кореспонденція рахунків з обліку доходів від реалізації та інших видів діяльності (рах. 70)

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
	Дебет	Кредит
2	3	4
Виникнення (збільшення) довгострокової дебіторської заборгованості (за майно, що передано у фінансову оренду), довгострокові векселі одержані, інша дебіторська заборгованість	18 "Довгострокова дебіторська заборгованість"	70 "Дохід від реалізації"
Надходження грошових коштів до каси підприємства в національній та іноземній валютах (готівкою)	301 "Каса в національній валюті" 302 "Каса в іноземній валюті"	70 "Дохід від реалізації"
Надходження грошових коштів в національній та іноземних валютах (безготівкові розрахунки)	311 "Поточні рахунки в національній валюті" 312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	70 "Дохід від реалізації"
Отримання векселя за продані товари (роботи, послуги) та за іншими операціями	341 "Коротстрокові векселі одержані"	702 "Дохід від реалізації товарів"
Продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг (у тому числі на виконання бартерних контрактів), яка включає податок на подану вартість, акцизи та інші податки, збори (обов'язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджетів та позабюджетних фондів та включені у вартість реалізації (дохід від реалізації)	361 "Розрахунки з відвізниками-покупцями"	701 "Дохід від реалізації продукції" 702 "Дохід від реалізації товарів" 703 "Дохід від реалізації робіт та послуг"
Виникнення дебіторської заборгованості за виданими авансами, з підзвітними особами, за нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, за позиками членам кредитних спілок, з іншими дебіторами	37 "Розрахунки з різними дебіторами" (субрахунки 371-376)	70 "Дохід від реалізації"
Погашення, списання заборгованості за одержання від постачальників та підрядників товарно-матеріальних цінностей, прийнятих робіт, наданих послуг	631 "Розрахунки з постачальниками"	702 "Дохід від реалізації товарів" 703 "Дохід від реалізації робіт та послуг"
Сума збитків, утриманих із заробітної плати на користь підприємства	631 "Розрахунки з оплати праці"	70 "Дохід від реалізації"

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України