МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра обліку та оподаткування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: Облік і аудит реалізації готової продукції ТОВ «СЕРВІСОПТОРГ»

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0714-оа-з
спеціальності 071 Облік і оподаткування,
освітньої програми облік і аудит
_____ Е.О. Жабарова _____
Керівник_____ к.е.н., доцент Сьомченко В.В.
Рецензент_____ к.е.н., доцент Саєнко О.Р.

Запоріжжя – 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра обліку та оподаткування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Освітня програма «Облік і аудит»

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Зав. кафедрою _____ Н.М. Проскуріна
«___»_____ 2024 р.

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

Жабаровій Ельвірі Олегівні

1. Тема роботи: Облік і аудит реалізації готової продукції ТОВ «СЕРВІСОПТОРГ»
керівник роботи Сьомченко Вікторія Вікторівна, к.е.н., доцент,
затверджені наказом ЗНУ від 25 березня 2025 року № 440-с.

2. Строк подання студентом роботи 25 листопада 2025 року

3. Вихідні дані до роботи: спеціальна література, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, дані обліку та фінансової звітності установи.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): дослідити теоретичні засади обліку та аудиту реалізації готової продукції; проаналізувати нормативно-правове регулювання обліку реалізації готової продукції; оцінити існуючі методики бухгалтерського обліку та аудиту готової продукції на підприємстві; визначити основні ризики та типові порушення в процесі аудиту реалізації готової продукції; дослідити систему внутрішнього контролю підприємства та запропонувати шляхи її удосконалення; розробити рекомендації щодо підвищення ефективності обліку та аудиту реалізації готової продукції на підприємстві.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов`язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 5 рис., 30 табл..

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Сьомченко В.В. доцент	05.08.2025 р.	05.08.2025 р.
2	Сьомченко В.В. доцент	09.09.2025 р.	09.09.2025 р.
3	Сьомченко В.В. доцент	03.10.2025 р.	03.10.2025 р.

7. Дата видачі завдання: 01 червня 2025 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану роботи, підбір літератури	липень 2025	виконано
2.	Написання вступу	липень 2025	виконано
3.	Виконання першого розділу	серпень 2025	виконано
4.	Виконання другого розділу	вересень 2025	виконано
5.	Виконання третього розділу	жовтень 2025	виконано
6.	Написання висновків	листопад 2025	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	листопад 2025	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	листопад 2025	виконано

Студент _____ Е.О. Жабарова
(підпис)

Керівник роботи _____ В.В. Сьомченко
(підпис)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ В.В. Сьомченко

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 103 с., 30 табл., 5 рис., 1 додаток, 82 літературних джерела.

ОБЛІК, АУДИТ, РЕАЛІЗАЦІЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ, ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК, ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО, ДОХОДИ, ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ, ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ, СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, АУДИТ ВНУТРІШНІХ ПРОЦЕСІВ

Об`єктом дослідження є процеси обліку, аудиту та внутрішнього контролю реалізації готової продукції на підприємстві.

Мета дослідження – дослідження методики обліку і аудиту реалізації готової продукції, а також розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності внутрішнього контролю на підприємстві.

У процесі написання кваліфікаційної роботи та для забезпечення достовірності висновків і результатів було використано такі методи: системний, метод економічного аналізу, метод спостереження, порівняльний аналіз, метод групування та узагальнення.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій для вдосконалення методичних підходів до обліку і аудиту готової продукції, зокрема:

– уточнено визначення поняття «процесу реалізації», яке слід розглядати як комплекс організаційних, економічних, фінансових та маркетингових заходів, спрямованих на доведення продукції до кінцевого споживача, передачу права власності, забезпечення фінансових розрахунків та досягнення економічної вигоди підприємством;

– систематизовано основні недоліки системи управління реалізацією

готової продукції підприємствами оптової торгівлі, та запропоновано реальні механізми їх вирішення, спрямовані на покращення прогнозування попиту, посилення контролю за дебіторською заборгованістю, підвищення рівня автоматизації та оптимізацію ланцюгів постачання;

– запропоновані елементи та інструменти функціональної і забезпечуючої підсистем у складі системи управління процесом реалізації продукції підприємствами оптової торгівлі, які дозволяють виділити слабкі місця в системі управління реалізацією продукції, визначити взаємозв`язок між окремими підсистемами та зрозуміти, які інструменти можуть бути використані для підвищення ефективності бізнес-процесів;

– запропоновано впровадження єдиної системи класифікації та системи ідентифікації продукції, що допоможе чітко класифікувати її, забезпечити ефективний облік та контроль за товарами, полегшить ведення інвентаризації та зменшить ймовірність помилок, підвищить ефективність управління обліком та сприятиме оптимізації виробничих та логістичних процесів;

– запропоновано уточнені субрахунки до рахунку 93 «Витрати на збут», що дозволить підприємству оптимізувати витрати та підвищити конкурентоспроможність продукції на ринку;

– розроблено для ефективного внутрішнього контролю за документами нами комплекс форм, що дозволяють систематизувати і відслідковувати перевірки документів на етапах обробки, їх відповідність бухгалтерському обліку, податковим вимогам та іншим нормативним стандартам;

– розроблено програму аудиту реалізації готової продукції, яка дозволить підприємству мінімізувати ризики, підвищити рівень довіри з боку контрагентів і державних органів, а також сприятиме сталому розвитку бізнесу.

SUMMARY

Qualifying work contains: 103 p., 30 tab., 5 fig., 1 appendix, 82 references.

ACCOUNTING, AUDIT, SALE OF FINISHED PRODUCTS, FINANCIAL ACCOUNTING, PRODUCTION COSTS, INCOME, TAX ACCOUNTING, ACCOUNTING, INTERNAL CONTROL, FINANCIAL REPORTING, PRODUCTION COST, ACCOUNTS RECEIVABLE, AUDIT OF INTERNAL PROCESSES

The object of the study is the processes of accounting, audit and internal control of the sale of finished products at the enterprise.

The purpose of the study is to study the methodology of accounting and audit of the sale of finished products, as well as to develop recommendations for improving the efficiency of internal control at the enterprise.

In the process of writing the qualification work and to ensure the reliability of the conclusions and results, the following methods were used: system, economic analysis method, observation method, comparative analysis, grouping and generalization method.

The scientific novelty of the results obtained lies in the development of theoretical provisions and practical recommendations for improving methodological approaches to accounting and auditing of finished products, in particular:

– the definition of the concept of «sales process» has been clarified, which should be considered as a complex of organizational, economic, financial and marketing measures aimed at bringing products to the end consumer, transferring ownership, ensuring financial settlements and achieving economic benefits by the enterprise;

– the main shortcomings of the management system for the sale of finished

products by wholesale trade enterprises have been systematized, and real mechanisms for their solution have been proposed, aimed at improving demand forecasting, strengthening control over receivables, increasing the level of automation and optimizing supply chains;

– proposed elements and tools of functional and supporting subsystems as part of the system for managing the process of product sales by wholesale enterprises, which allow us to identify weaknesses in the product sales management system, determine the relationship between individual subsystems and understand what tools can be used to improve the efficiency of business processes;

– proposed the implementation of a unified classification system and product identification system, which will help to clearly classify it, ensure effective accounting and control of goods, facilitate inventory management and reduce the likelihood of errors, increase the efficiency of accounting management and contribute to the optimization of production and logistics processes;

– proposed refined sub-accounts for account 93 “Sales costs”, which will allow the enterprise to optimize costs and increase the competitiveness of products in the market;

– developed for effective internal control over documents a set of forms that allow us to systematize and track document checks at the stages of processing, their compliance with accounting, tax requirements and other regulatory standards;

– a program for auditing the sale of finished products has been developed, which will allow the enterprise to minimize risks, increase the level of trust from counterparties and government agencies, and also contribute to sustainable business development.

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
РЕФЕРАТ
SUMMARY
ВСТУП…….. 10
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АУДИТУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ
1.1 Економічна сутність реалізації готової продукції в системі управління збутовою діяльністю підприємства…… 16
1.2 Методи оцінки готової продукції та особливості формування доходів від її реалізації…… 26
1.3 Нормативно-правове регулювання обліку та аудиту реалізації готової продукції……. 32
РОЗДІЛ 2 ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «СЕРВІСОПТОРГ»
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства……. 38
2.2 Документальне оформлення обліку реалізації готової продукції на підприємстві…… 43
2.3 Організація обліку реалізації готової продукції на підприємстві……. 51
2.4 Напрями вдосконалення обліку реалізації готової продукції в умовах господарювання…….. 59
РОЗДІЛ 3 АУДИТ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «СЕРВІСОПТОРГ»
3.1 Організація та методика аудиту реалізації готової продукції……... 67
3.2 Виявлення ризиків і типових порушень у процесі аудиту реалізації продукції…….. 74
3.3 Шляхи вдосконалення аудиту реалізації готової продукції ……. 83
ВИСНОВКИ……. 90

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ……... 93
ДОДАТОК А Програма аудиту готової продукції …….. 101

ВСТУП

Актуальність теми зумовлена зростаючою роллю ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємств у сучасних економічних умовах. Реалізація готової продукції є одним із ключових етапів господарської діяльності підприємства, адже саме на цьому етапі формується дохід, визначаються фінансові результати та оцінюється ефективність виробничого процесу. Водночас цей процес супроводжується значними ризиками викривлення фінансової звітності, що може вплинути на достовірність відображених показників, прийняття управлінських рішень і відповідність податковим вимогам.

Значний рівень конкуренції, динамічний розвиток ринку та часті зміни у законодавчому регулюванні обліку та оподаткування ставлять перед підприємствами нові виклики у сфері ведення бухгалтерського обліку та організації аудиторських перевірок. Відсутність належного контролю за процесом реалізації продукції може призвести до фінансових втрат, заниження або завищення доходів, проблем із розрахунками з контрагентами та податковими органами. У цьому контексті особливу увагу необхідно приділити дотриманню принципів повноти, достовірності та відповідності даних обліку фактичним операціям.

Актуальність даного дослідження також підтверджується потребою у вдосконаленні механізмів внутрішнього та зовнішнього контролю за реалізацією продукції, що забезпечить своєчасне виявлення можливих порушень, підвищить ефективність фінансового менеджменту та сприятиме зниженню ризиків шахрайства. Використання сучасних інформаційних технологій, електронного документообігу та автоматизованих систем обліку дає змогу підвищити якість облікової інформації, що є важливим чинником для ефективного контролю та аудиту.

Крім того, особливого значення набуває аудит реалізації готової

продукції, який дозволяє оцінити відповідність облікової політики підприємства чинному законодавству, виявити можливі порушення в розрахунках із покупцями, аналізувати дебіторську заборгованість і запобігати фінансовим зловживанням. Ефективний аудит забезпечує підприємству не лише дотримання законодавчих вимог, а й зміцнює його фінансову стабільність, підвищує рівень довіри інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін.

Серед вітчизняних науковців, які досліджували проблематику обліку та аудиту реалізації готової продукції, слід відзначити таких учених: Бутинець Ф.Ф., Загородній А.Г., Петрик О.А., Коваленко В.В., Савченко В.Ф., Литвинова В.В., Андріїв А.В., Ковальчук Т.О. Їхні праці присвячені питанням бухгалтерського обліку, фінансового контролю, аудиту та цифровізації економіки.

Серед зарубіжних дослідників, які зробили значний внесок у вивчення цих питань, можна виділити таких науковців: Reinhart C.M., Rogoff K.S., Kaplan R.S., Norton D.P., Arens A.A., Loebbecke J.K., Simunic D.A., Messier W.F. Вони аналізували методи аудиту, фінансовий контроль, ризики шахрайства у фінансовій звітності та сучасні тенденції розвитку бухгалтерського обліку.

Таким чином, дослідження питань обліку і аудиту реалізації готової продукції є надзвичайно актуальним, оскільки їх удосконалення сприяє підвищенню фінансової прозорості підприємств, зменшенню ризиків викривлення фінансової інформації та забезпеченню ефективного управління їхньою діяльністю в умовах сучасної економіки.

Об`єктом дослідження є процеси обліку, аудиту та внутрішнього контролю реалізації готової продукції на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні та методичні засади обліку і аудиту реалізації готової продукції, а також системи внутрішнього контролю на підприємстві ТОВ «Сервісопторг».

Мета дослідження – дослідження методики обліку і аудиту реалізації

готової продукції, а також розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності внутрішнього контролю на підприємстві.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

– дослідити теоретичні засади обліку та аудиту реалізації готової продукції;

– проаналізувати нормативно-правове регулювання обліку реалізації готової продукції;

– оцінити існуючі методики бухгалтерського обліку та аудиту готової продукції на підприємстві;

– визначити основні ризики та типові порушення в процесі аудиту реалізації готової продукції;

– дослідити систему внутрішнього контролю підприємства та запропонувати шляхи її удосконалення;

– розробити рекомендації щодо підвищення ефективності обліку та аудиту реалізації готової продукції на підприємстві.

У процесі написання кваліфікаційної роботи та для забезпечення достовірності висновків і результатів було використано такі методи: системний підхід – для визначення сутності та змісту економічних категорій, таких як «реалізація готової продукції», «аудит», «контроль», «податковий облік» тощо; метод економічного аналізу – для оцінки ефективності процесів реалізації готової продукції, аналізу їхнього впливу на фінансовий стан підприємства та наслідків можливих порушень в обліку та оподаткуванні; метод спостереження – для вивчення методики бухгалтерського обліку реалізації готової продукції, порядку оформлення первинної документації та особливостей аудиторських процедур; порівняльний аналіз – для виявлення відмінностей між вітчизняною та міжнародною практикою обліку й аудиту реалізації готової продукції; метод групування та узагальнення – для систематизації отриманих результатів і формування висновків щодо удосконалення системи обліку, внутрішнього контролю та аудиту реалізації готової продукції на підприємстві.

Теоретичною та методологічною основою дослідження слугували загальнонаукові принципи та підходи до проведення комплексного аналізу. Правові аспекти роботи базувалися на нормативно-правових актах та офіційних документах, що регламентують методику обліку та аудиту реалізації готової продукції.

У процесі дослідження були використані наукові праці з бухгалтерського обліку, аудиту та фінансового аналізу, галузеві інструкції, нормативні документи, статистичні дані, а також матеріали науково-практичних конференцій, присвячених актуальним питанням бухгалтерського обліку.

Інформаційна база дослідження включає спеціалізовану літературу, нормативно-правові документи (закони України, положення, інструкції), економічні джерела та профільні публікації у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій для вдосконалення методичних підходів до обліку і аудиту готової продукції, зокрема:

– уточнено визначення поняття «процесу реалізації», яке слід розглядати як комплекс організаційних, економічних, фінансових та маркетингових заходів, спрямованих на доведення продукції до кінцевого споживача, передачу права власності, забезпечення фінансових розрахунків та досягнення економічної вигоди підприємством;

– систематизовано основні недоліки системи управління реалізацією готової продукції підприємствами оптової торгівлі, та запропоновано реальні механізми їх вирішення, спрямовані на покращення прогнозування попиту, посилення контролю за дебіторською заборгованістю, підвищення рівня автоматизації та оптимізацію ланцюгів постачання;

– запропоновані елементи та інструменти функціональної і забезпечуючої підсистем у складі системи управління процесом реалізації продукції підприємствами оптової торгівлі, які дозволяють виділити слабкі

місця в системі управління реалізацією продукції, визначити взаємозв`язок між окремими підсистемами та зрозуміти, які інструменти можуть бути використані для підвищення ефективності бізнес-процесів;

– запропоновано впровадження єдиної системи класифікації та системи ідентифікації продукції, що допоможе чітко класифікувати її, забезпечити ефективний облік та контроль за товарами, полегшить ведення інвентаризації та зменшить ймовірність помилок, підвищить ефективність управління обліком та сприятиме оптимізації виробничих та логістичних процесів;

– запропоновано уточнені субрахунки до рахунку 93 «Витрати на збут», що дозволить підприємству оптимізувати витрати та підвищити конкурентоспроможність продукції на ринку;

– розроблено для ефективного внутрішнього контролю за документами нами комплекс форм, що дозволяють систематизувати і відслідковувати перевірки документів на етапах обробки, їх відповідність бухгалтерському обліку, податковим вимогам та іншим нормативним стандартам;

– розроблено програму аудиту реалізації готової продукції, яка дозволить підприємству мінімізувати ризики, підвищити рівень довіри з боку контрагентів і державних органів, а також сприятиме сталому розвитку бізнесу.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що впровадження запропонованих у кваліфікаційній роботі рекомендацій сприятиме вдосконаленню обліку та аудиту реалізації готової продукції, підвищенню достовірності фінансової звітності, а також посиленню внутрішнього контролю за операціями з реалізації. Запропоновані методичні підходи дозволять оптимізувати облікові процеси, знизити ризики викривлення фінансових результатів та підвищити ефективність аудиторських перевірок на підприємстві.

За результатами дослідження опубліковано тези на тему «Сучасні проблеми та наукові підходи до управління реалізацією готової продукції».

(у Збірнику матеріалів XIX міжнародної науково-практичної конференції (17-18 квітня 2025 р., м. Запоріжжя) «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави», а також статтю у кафедральному збірнику статей молодих вчених «Обліково-аналітичне забезпечення управління розвитком підприємства», м. Запоріжжя, ЗНУ, 2025) на тему «Методи оцінки готової продукції та особливості формування доходів від її реалізації», стаття у фаховому виданні на тему «Управління процесом реалізації готової продукції підприємствами оптової торгівлі: теоретико-методичні підходи та проблеми практичного застосування» (у збірнику наукових праць Грааль науки, № 57 (жовтень 2025р.)).

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків. Загальний обсяг роботи становить 103 стандартних машинописних аркушів, що містять – 30 таблиць, 5 рисунків. Список використаних джерел із 82 найменувань подано на 8 сторінках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АУДИТУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1 Економічна сутність реалізації готової продукції в системі управління збутовою діяльністю підприємства

Управління процесом реалізації готової продукції відіграє ключову роль у забезпеченні стабільної діяльності підприємства, оскільки безпосередньо впливає на фінансовий стан, ефективність продажів, формування товарних запасів та рівень конкурентоспроможності. Реалізація продукції є завершальним етапом виробничого циклу, від якого залежить отримання прибутку, своєчасне повернення інвестицій та фінансова стійкість підприємства.

Процес реалізації продукції включає планування, організацію, контроль та аналіз ефективності продажів. Планування реалізації охоплює визначення обсягів продажів, асортиментної політики, розрахунок витрат і доходів, що дозволяє підприємству ефективно використовувати свої ресурси. Організація збутової діяльності передбачає вибір оптимальних каналів збуту, налагодження логістичних процесів та розробку ефективної системи ціноутворення.

Контроль реалізації продукції забезпечує своєчасне виявлення проблемних аспектів у збутовій політиці, а аналіз продажів дозволяє оцінити їхню рентабельність та виявити перспективи для розвитку. Регулювання процесу реалізації спрямоване на внесення необхідних коригувань у маркетингову стратегію, вдосконалення цінової політики та адаптацію до змін ринкового середовища.

Основні функції управління процесом реалізації готової продукції

наведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні функції управління процесом реалізації готової продукції

Функція	Зміст
Планування	Визначення обсягів продажів, асортиментної політики, прогнозування доходів і витрат.
Організація	Вибір каналів збуту, логістика, розробка стратегії ціноутворення, управління товарними запасами.
Контроль	Оцінка виконання планових показників, моніторинг ефективності збутових процесів, виявлення проблем.
Аналіз	Дослідження попиту, оцінка рентабельності продажів, аналіз конкурентного середовища.
Регулювання	Коригування маркетингової стратегії, зміни в асортиментній політиці та механізмах ціноутворення.

Ефективне управління процесом реалізації готової продукції дозволяє підприємству мінімізувати фінансові ризики, скоротити терміни оборотності товарних запасів, підвищити рівень ліквідності та забезпечити стабільний фінансовий потік. Це також сприяє оптимізації маркетингової діяльності, підвищенню задоволеності клієнтів та зміцненню позицій на ринку.

Реалізація готової продукції є одним із ключових процесів діяльності підприємства, оскільки саме на цьому етапі відбувається завершення виробничого циклу, отримання доходу та забезпечення фінансової стабільності компанії. Без ефективної системи реалізації неможливий розвиток підприємства, розширення ринку збуту та нарощування прибутку.

У сучасних умовах ринкової економіки питання реалізації продукції стає ще більш актуальним у зв`язку з такими факторами:

– зростанням конкуренції;
– зміною споживчих уподобань;
– розвитком електронної комерції;
– впливом глобалізаційних процесів на логістику та ціноутворення;
– застосуванням цифрових технологій у веденні бізнесу.

Процес реалізації готової продукції є ключовим етапом діяльності підприємства, що включає не тільки передачу товару покупцю, але й

організацію збуту, документообіг, фінансові розрахунки та контроль за виконанням договірних зобов`язань. Він є невід`ємною складовою господарського циклу, оскільки саме на цьому етапі підприємство отримує дохід і формує фінансовий результат.

Процес реалізації включає такі основні складові:

– виробництво продукції – виготовлення товарів, які будуть реалізовані;

– збутова політика – маркетингове планування, визначення каналів збуту та формування цінової стратегії;

– продаж і передача продукції покупцю – підписання договорів, оформлення документів;

– розрахунки за продукцію – грошові або бартерні операції, відображення доходу в бухгалтерському обліку;

– контроль виконання зобов`язань – управління дебіторською заборгованістю та оцінка фінансових ризиків.

Поняття «реалізація готової продукції» у науковій літературі та нормативно-правових актах має різні підходи до трактування. У загальному розумінні реалізація – це процес продажу виробленої продукції, який супроводжується передачею права власності від виробника до покупця та отриманням відповідної грошової компенсації.

Різні науковці трактують поняття «процес реалізації» залежно від його аспектів – економічного, бухгалтерського, маркетингового та правового. У таблиці 1.2 наведено основні визначення поняття.

Таблиця 1.2 – Наукові підходи до визначення поняття «процес реалізації»

Автор	Визначення процесу реалізації	Ключові особливості
1	2	3
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [59]	Процес реалізації – це передача продукції (товарів, послуг) покупцеві з метою отримання доходу.	Юридичний підхід, акцент на моменті передачі права власності.
Податковий кодекс України [52]	Реалізація – це продаж товарів або послуг з переходом права власності незалежно від факту оплати.	Підхід, що враховує податкові аспекти реалізації.

Продовження таблиці 1.2

1	2	3
М.С. Пушкар [62]	Процес реалізації – це завершальний етап руху продукції, що забезпечує її перехід від виробника до кінцевого споживача.	Економічний підхід, що підкреслює важливість завершеності циклу.
В.М. Жук [17]	Процес реалізації – це сукупність організаційних та фінансових заходів, спрямованих на забезпечення продажу продукції та отримання доходу.	Бухгалтерський підхід, що акцентує увагу на фінансових операціях.
О.В. Петрик [50]	Реалізація – це діяльність підприємства, спрямована на доведення продукції до споживачів та отримання економічної вигоди.	Управлінський підхід, що охоплює як виробничий, так і фінансовий аспекти.
С.Ф. Голова [15]	Реалізація продукції – це комплекс організаційних, фінансових та облікових процесів, що забезпечують обіг товарів і послуг.	Комплексний підхід, що охоплює всі етапи реалізації.
А.М. Кузьмінський [28]	Процес реалізації – це механізм взаємодії підприємства з ринком, що включає виробництво, просування, збут та фінансові розрахунки.	Підхід, що розглядає реалізацію як частину ринкової діяльності.
Ф. Котлер [81]	Реалізація – це частина маркетингового процесу, що включає просування, продаж та післяпродажне обслуговування.	Маркетинговий підхід, акцент на взаємодії з клієнтом.
К. Друкер [78]	Процес реалізації – це стратегічний процес, що визначає фінансову ефективність підприємства та його ринкову стійкість.	Стратегічний підхід, що пов`язує реалізацію з конкурентоспроможністю.

Аналіз підходів до визначення процесу реалізації продукції свідчить, що:

– вітчизняні науковці розглядають реалізацію переважно як економічний, бухгалтерський та управлінський процес;

– зарубіжні автори, зокрема маркетологи, акцентують увагу на ринкових механізмах та стратегічному значенні реалізації;

– загалом процес реалізації можна трактувати як комплексну систему, що охоплює виробництво, збут, фінанси, маркетинг та правові аспекти.

На основі таблиці 1.2 можна систематизувати наукові підходи та визначити місце реалізації в системі управління підприємством.

Отже, на основі аналізу різних визначень можна виокремити кілька підходів до розуміння процесу реалізації:

– юридичний підхід – орієнтується на передачу права власності та договірні відносини;

– економічний підхід – розглядає реалізацію як завершальний етап руху продукції у виробничому циклі;

– фінансовий підхід – акцентує увагу на отриманні доходу та управлінні фінансовими потоками;

– маркетинговий підхід – підкреслює важливість збутової політики, реклами та роботи з клієнтами;

– стратегічний підхід – трактує реалізацію як елемент довгострокового управління підприємством.

На основі аналізу наукових підходів до визначення поняття «процес реалізації» нами уточнено визначення поняття «процесу реалізації», яке слід розглядати як комплекс організаційних, економічних, фінансових та маркетингових заходів, спрямованих на доведення продукції до кінцевого споживача, передачу права власності, забезпечення фінансових розрахунків та досягнення економічної вигоди підприємством. Це визначення поєднує юридичний аспект, що включає перехід права власності та виконання договірних зобов`язань, економічний підхід, який розглядає реалізацію як завершальний етап руху продукції та отримання доходу, а також фінансовий аспект, що охоплює облік, податкові зобов`язання та фінансові розрахунки. Важливим є маркетинговий компонент, який включає просування, продаж та післяпродажне обслуговування, а також стратегічний вимір, що пов`язує реалізацію з конкурентоспроможністю підприємства. Таким чином, процес реалізації є багатогранною категорією, яка не обмежується лише передачею продукції, а охоплює всі етапи взаємодії підприємства з ринком та споживачем.

Разом з тим, управління реалізацією готової продукції супроводжується певними викликами. Коливання попиту на ринку змушують підприємства

застосовувати гнучкі підходи до планування та адаптувати свої збутові стратегії відповідно до змін у споживчих перевагах. Посилення конкуренції вимагає розробки ефективних маркетингових заходів, вдосконалення асортиментної політики та підвищення рівня сервісу.

Система управління процесом реалізації готової продукції підприємств оптової торгівлі відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного товарообігу, досягненні фінансових показників та підтримці конкурентоспроможності компаній. Водночас сучасна практика управління цим процесом стикається з низкою проблем, які знижують ефективність діяльності підприємств. Основні недоліки пов`язані з недостатнім рівнем автоматизації, складністю обліку та контролю, впливом зовнішніх економічних факторів, проблемами логістики та ризиками невчасного виконання договірних зобов`язань.

Проблема ефективного управління реалізацією готової продукції є предметом досліджень багатьох науковців, які розглядають її з різних точок зору. Вони аналізували проблеми організації обліку та управління реалізацією продукції в умовах ринкової економіки, досліджували ризики та шляхи їх мінімізації, а також пропонували сучасні методи оптимізації продажів.

Розглянемо більш конкретніше наукові підходи до проблеми управління процесом реалізації готової продукції підприємствами оптової торгівлі.

Так, В.М. Геєць, Т.О. Осташко та В.О. Точиліна акцентують увагу на макроекономічних аспектах управління реалізацією продукції, зокрема на впливі глобалізаційних процесів, інтеграції національної економіки у світові ринки та необхідності адаптації підприємств оптової торгівлі до нестабільного економічного середовища. Вони зазначають, що важливим завданням є розробка стратегій гнучкого ціноутворення, які дозволяють підприємствам залишатися конкурентоспроможними [14]/

Т.М. Камінська досліджує проблему управління реалізацією продукції

через призму логістики та товароруху. Вона підкреслює, що недостатня автоматизація складських процесів, неефективна логістична координація та відсутність чітких механізмів прогнозування попиту призводять до проблем із товарними залишками, затримками постачання та зниженням рівня клієнтського обслуговування [22].

С.В. Шпилик аналізує систему фінансового управління процесом реалізації, наголошуючи на ризиках дебіторської заборгованості. Він зазначає, що в умовах оптової торгівлі значний обсяг реалізації здійснюється з відтермінуванням платежів, що створює ризики для ліквідності підприємств. Автор пропонує використовувати механізми факторингу, страхування кредитних ризиків та ефективний моніторинг фінансового стану контрагентів [75].

В.О. Шевчук розглядає проблему реалізації готової продукції з точки зору маркетингових стратегій. На її думку, основним викликом для підприємств оптової торгівлі є високий рівень конкуренції, який потребує впровадження ефективних систем взаємодії з клієнтами (CRM), індивідуальних умов співпраці та розробки стратегій персоналізованих знижок і бонусних програм [73].

І.Л. Савчук досліджує податкове регулювання реалізації продукції, наголошуючи на проблемах адміністрування ПДВ. Вона вказує, що складність розрахунку податкових зобов`язань, необхідність ведення детального обліку всіх операцій з реалізації та ризики податкових перевірок створюють значне навантаження на бухгалтерські служби підприємств [64].

Отже, аналіз наукових підходів до проблеми управління процесом реалізації готової продукції підприємствами оптової торгівлі дозволяє зробити висновок, що ефективність цього процесу залежить від багатьох факторів: макроекономічного середовища, фінансових ризиків, логістичної організації, маркетингових стратегій та податкового регулювання. Однак, попри численні дослідження та рекомендації, на практиці підприємства оптової торгівлі стикаються з низкою проблем, які ускладнюють реалізацію

продукції та знижують її ефективність. Серед основних недоліків системи управління процесом реалізації можна виділити такі, як неефективне прогнозування попиту, слабка автоматизація складських і логістичних процесів, високі фінансові ризики, пов`язані з дебіторською заборгованістю, а також складності в податковому адмініструванні. Важливу роль відіграють також маркетингові аспекти, оскільки висока конкуренція на ринку змушує підприємства впроваджувати гнучкі системи знижок і програм лояльності, що не завжди узгоджується з їхньою фінансовою стратегією.

Таким чином, для подальшого дослідження важливо детально розглянути ключові недоліки системи управління реалізацією готової продукції підприємствами оптової торгівлі, їхні причини та можливі шляхи вирішення (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Ключові недоліки системи управління реалізацією готової продукції підприємствами оптової торгівлі, їхні причини та можливі шляхи вирішення

Ключові недоліки	Причини виникнення	Можливі шляхи вирішення
1	2	3
Неефективне прогнозування попиту	Відсутність або неточність аналітичних інструментів для прогнозування; слабкий моніторинг ринку та споживчих переваг.	Використання сучасних аналітичних систем та штучного інтелекту для аналізу попиту, впровадження автоматизованих програм прогнозування.
Висока дебіторська заборгованість	Недостатній контроль за платіжною дисципліною покупців; слабка система кредитного контролю.	Впровадження ефективних систем кредитного скорингу клієнтів, посилення контролю за договорами, застосування штрафних санкцій за прострочення платежів.
Слабка автоматизація складських і логістичних процесів	Використання застарілих технологій; недостатні інвестиції в модернізацію логістики.	Впровадження сучасних систем управління складом (WMS), використання RFID-технологій та цифрових платформ для контролю запасів.
Складнощі з податковим адмініструванням	Часті зміни податкового законодавства; складність у веденні бухгалтерського та податкового обліку.	Автоматизація податкового обліку, використання спеціалізованих програм для відстеження змін у законодавстві.

Продовження таблиці 1.3

1	2	3
Висока конкуренція та низька цінова маржа	Велика кількість учасників ринку; необхідність застосування знижок та бонусних програм.	Використання нестандартних маркетингових стратегій, підвищення якості обслуговування, впровадження програм лояльності з персоналізованими пропозиціями.
Недостатній контроль за якістю продукції	Порушення умов зберігання, транспортування та реалізації товарів.	Використання систем управління якістю (ISO, HACCP), контроль відповідності продукції встановленим стандартам.
Проблеми з ланцюгами постачання	Висока залежність від постачальників; затримки в постачанні товарів.	Диверсифікація постачальників, укладання довгострокових контрактів, оптимізація логістичних процесів.

В таблиці 1.3 нами систематизовано основні проблеми, з якими стикаються підприємства оптової торгівлі, та запропоновано реальні механізми їх вирішення, спрямовані на покращення прогнозування попиту, посилення контролю за дебіторською заборгованістю, підвищення рівня автоматизації та оптимізацію ланцюгів постачання.

Аналізуючи основні недоліки системи управління реалізацією готової продукції підприємствами оптової торгівлі, можна зробити висновок, що багато з них пов`язані з недостатньою ефективністю управлінських процесів, слабкою автоматизацією, низькою адаптивністю до ринкових змін та недосконалою логістикою. Однак для ефективного усунення цих проблем необхідно розглядати не лише окремі рішення, а й загальну структуру системи управління процесом реалізації продукції.

Значну роль у цьому відіграють функціональна та забезпечуюча підсистеми управління. Функціональна підсистема відповідає за реалізацію ключових управлінських процесів, таких як стратегічне планування, контроль, маркетингова політика та логістичне забезпечення. Водночас забезпечуюча підсистема охоплює інформаційне, технічне, нормативне та кадрове забезпечення, що сприяє ефективному виконанню функціональних завдань. Розглянемо основні елементи та інструменти цих підсистем, які дозволяють підвищити ефективність управління реалізацією продукції в оптовій торгівлі (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Елементи та інструменти функціональної і забезпечуючої підсистем у складі системи управління процесом реалізації продукції підприємствами оптової торгівлі

Підсистема	Елементи	Інструменти
Функціональна підсистема	Управління збутом	CRM-системи, маркетингові стратегії, система лояльності
	Логістичне управління	Автоматизовані складські програми, GPS-моніторинг транспорту
	Контроль фінансових потоків	Бухгалтерські програми, аналітичні інструменти, ризик-менеджмент
Забезпечуюча підсистема	Інформаційне забезпечення	ERP-системи, база даних постачальників та клієнтів
	Правове забезпечення	Нормативно-правові акти, стандарти обліку та аудиту, договірні механізми
	Технологічне забезпечення	Автоматизовані системи обліку, програмне забезпечення для контролю продажів

Таблиця 1.4 є структурованим представленням елементів і інструментів, що формують систему управління процесом реалізації продукції підприємствами оптової торгівлі. Вона дає змогу чітко розмежувати функціональні та забезпечуючі підсистеми, кожна з яких виконує ключову роль у забезпеченні ефективного управління збутовою діяльністю.

Функціональна підсистема зосереджена на безпосередньому управлінні реалізацією продукції, включаючи процеси управління збутом, логістикою та фінансовими потоками. Використання сучасних CRM-систем дозволяє підприємствам ефективно взаємодіяти з клієнтами та формувати маркетингові стратегії, а автоматизовані складські програми та GPS-моніторинг сприяють оптимізації логістичних процесів. Контроль фінансових потоків забезпечується за допомогою бухгалтерських програм та аналітичних інструментів, що дозволяє зменшити фінансові ризики та підвищити прозорість операцій.

Забезпечуюча підсистема містить інформаційне, правове та технологічне забезпечення, які створюють необхідні умови для ефективної роботи функціональної підсистеми. ERP-системи та бази даних клієнтів і

постачальників сприяють інтеграції даних та автоматизації управлінських процесів. Нормативно-правові акти та договірні механізми гарантують дотримання законодавчих вимог та фінансової дисципліни. Автоматизовані системи обліку та програмне забезпечення для контролю продажів забезпечують технологічну підтримку процесу реалізації продукції.

Запропонований аналіз дозволяє виділити слабкі місця в системі управління реалізацією продукції, визначити взаємозв`язок між окремими підсистемами та зрозуміти, які інструменти можуть бути використані для підвищення ефективності бізнес-процесів. Це сприяє покращенню обліку, планування та контролю, що є необхідним для забезпечення стабільного розвитку підприємств оптової торгівлі в умовах конкурентного ринку.

Отже, управління процесом реалізації готової продукції є важливою складовою діяльності підприємства, що забезпечує його фінансову стабільність, ефективність збутових процесів та конкурентоспроможність. Використання сучасних методів та інструментів дозволяє оптимізувати реалізацію, підвищити рівень продажів та забезпечити стійке зростання підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

Таким чином, процес реалізації готової продукції є складним багатогранним явищем, яке охоплює як господарські операції, так і стратегічне управління діяльністю підприємства.

1.2 Методи оцінки готової продукції та особливості формування доходів від її реалізації

Оцінка готової продукції є важливим етапом в обліковому процесі, оскільки правильна оцінка забезпечує точність фінансових звітів і дозволяє здійснювати ефективне управління. Згідно з нормативними документами та стандартами бухгалтерського обліку, існують різні методи оцінки готової

продукції, залежно від специфіки підприємства та вимог зовнішніх облікових стандартів. Водночас, формування доходів від реалізації готової продукції також є ключовим елементом фінансового обліку, оскільки саме доходи є основним джерелом фінансування підприємства.

Оцінка готової продукції – це визначення її вартості, яка буде зафіксована в обліку підприємства. Існують кілька методів оцінки, які використовуються на практиці:

Методи оцінки готової продукції наведено в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 – Методи оцінки готової продукції

Метод оцінки	Опис
1	2
Метод собівартості	Оцінка готової продукції за фактичними або плановими витратами на виробництво. Включає прямі витрати (сировина, матеріали, трудові витрати) і непрямі витрати (амортизація, адміністративні витрати). Цей метод застосовується для оцінки продукції, що є частиною виробничого процесу.
Метод ринкової вартості	Оцінка продукції на основі поточної ринкової ціни, тобто ціни, за якою товар можна продати на момент обліку. Цей метод застосовується, якщо продукція є легкою для продажу на відкритому ринку (наприклад, товари масового попиту).
Метод нижчої з двох вартостей	Оцінка продукції за принципом вибору нижчої вартості між собівартістю та ринковою вартістю, якщо є значне зниження ринкових цін або зменшення попиту. Це дає можливість мінімізувати ризик на підприємстві. Використовується для об`єктів, які можуть мати нестабільну ринкову вартість.
Метод нормативної вартості	Оцінка продукції за встановленими на підприємстві нормативами витрат. Це дозволяє стандартизувати процес оцінки та уникнути впливу коливань ринкової вартості чи інфляції. Оцінка базується на обсягах виробничих витрат і витрачених ресурсів для виготовлення одиниці продукції.
Метод балансової вартості	Оцінка готової продукції на основі її вартості, яка відображена в бухгалтерському обліку після амортизації або переоцінки активів. Цей метод застосовується для продукції, для якої є попередньо визначена балансова вартість (наприклад, у випадку довгострокових контрактів або інвестицій).
Метод дисконтованої вартості	Оцінка готової продукції за допомогою теперішньої вартості майбутніх грошових потоків, що очікуються від її реалізації. Використовується для оцінки інвестицій або товарів, які мають значний термін реалізації. Застосовується для товарів, які будуть продаватися з відстрочкою платежу або за контрактами з майбутніми виплатами.

Узагальнюючи методи оцінки готової продукції, можна зазначити, що

кожен із них має свої особливості та застосовуваний контекст, що визначає його ефективність у конкретних умовах підприємства. Метод собівартості найбільш підходить для підприємств, які займаються виробництвом і прагнуть обліковувати витрати на виготовлення продукції, не зважаючи на ринкові коливання. Метод ринкової вартості є актуальним для підприємств, що займаються торгівлею або мають продукцію, яка швидко реалізується за ринковими цінами.

Метод нижчої з двох вартостей використовується для мінімізації ризиків на підприємствах, де ціни на продукцію можуть бути нестабільними або падати. Метод нормативної вартості дозволяє стандартизувати процес оцінки і є зручним для підприємств, що мають стабільний виробничий процес. Метод балансової вартості застосовується для продукції, що була зафіксована у бухгалтерському обліку, а метод дисконтованої вартості — для товарів з довготривалими термінами реалізації, зокрема для інвестиційних або контрактних товарів.

Вибір методу оцінки залежить від типу підприємства, виду продукції, а також від умов ринку та стратегічних цілей компанії. Успішне застосування того чи іншого методу забезпечує більш точний облік і ефективне управління процесом реалізації готової продукції.

Формування доходів від реалізації готової продукції є важливим аспектом для бухгалтерії та фінансового аналізу підприємства. Дохід від реалізації – це сума коштів, яку підприємство отримує від продажу товарів чи продукції. Це основне джерело надходжень для будь-якого підприємства, що займається виробництвом або продажем продукції.

Особливості формування доходів від реалізації готової продукції наведено в таблиці 1.6.

Формування доходів від реалізації готової продукції є важливим процесом, який визначає фінансовий результат діяльності підприємства. Визнання доходу відбувається на момент передачі продукції покупцеві, що гарантує відповідність міжнародним та національним стандартам

бухгалтерського обліку.

Таблиця 1.6 – Особливості формування доходів від реалізації готової продукції

Аспект	Опис
Порядок визнання доходу	Дохід визнається у момент передачі права власності на продукцію покупцеві: коли товар передано покупцеві, продукція в розпорядженні покупця, і підприємство не несе подальших зобов`язань щодо цієї продукції.
Оцінка доходу від реалізації	Доходи від реалізації включають основну ціну продукції, ПДВ та інші платежі, залежно від умов контракту. В Україні ці доходи фіксуються на рахунку 701 «Доходи від реалізації продукції». Знижки враховуються через коригування ціни.
Нарахування податків	ПДВ нараховується на продаж товарів. Наприклад, при продажу продукції за ціною 1000 грн + ПДВ 20% (200 грн) дохід складе 1200 грн (1000 + 200 грн).
Формування чистого доходу	Чистий дохід – це доходи після вирахування всіх витрат (знижки, податки, транспортні витрати тощо). Наприклад, після знижки 50 грн. та ПДВ 200 грн, чистий дохід складе 950 грн.
Врахування витрат, пов`язаних з реалізацією	Витрати на продаж (транспорт, маркетинг, комісії, інші витрати) повинні враховуватися при визначенні чистого доходу від реалізації.

Оцінка доходу включає не лише основну ціну продукції, а й податки, такі як ПДВ, а також можливі знижки чи інші коригування. Правильне нарахування податків є важливим аспектом, оскільки ПДВ відображається окремо від вартості товару, але також впливає на загальний дохід.

Чистий дохід формується після вирахування витрат, що виникають при реалізації, таких як знижки, транспортні витрати і податки, що забезпечує точність фінансового результату. Врахування витрат на продаж є невід`ємною частиною цього процесу, оскільки це дозволяє підприємству визначити реальний прибуток від реалізації продукції.

Особливості формування доходів від реалізації готової продукції залежать від різних факторів, таких як застосування знижок, нарахування податків, витрати на транспортування і маркетинг, а також вплив різних умов контрактів. Тому правильна оцінка продукції та ефективне управління доходами є основою для забезпечення стабільності фінансової діяльності підприємства.

Фактори, що впливають на оцінку готової продукції та формування

доходів від її реалізації наведено в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7 – Фактори, що впливають на оцінку готової продукції та формування доходів від її реалізації

Фактор	Опис
1	2
Методи оцінки в умовах нестабільності ринку	Врахування економічної ситуації, інфляції та коливань цін може впливати на вибір методу оцінки. У нестабільних умовах ринку застосовуються методи оцінки за справедливою вартістю або метод FIFO (першим прийшов – першим відвантажено) для відображення актуальної вартості товару.
Взаємодія обліку і контролю	Системи обліку та внутрішнього контролю впливають на оцінку готової продукції, забезпечуючи точність облікових записів при реєстрації продажів, знижок, нарахуванні податків та коректність формування доходів.
Вплив знижок і умов реалізації на дохід	Знижки на продукцію, програми лояльності, особливості оплати можуть суттєво змінити суму доходу. Облік знижок та умов реалізації має велике значення для правильного відображення доходу в облікових записах.
Додаткові витрати, пов`язані з реалізацією	До основних витрат додаються транспортні витрати, митне оформлення, витрати на складування продукції та інші специфічні витрати, які можуть впливати на загальний чистий дохід від реалізації.
Міжнародна практика оцінки продукції та формування доходу	Порівняння підходів до оцінки та обліку доходу в різних країнах допомагає розвивати облікові процедури в Україні, включаючи аналіз міжнародних стандартів і досвіду великих компаній.
Автоматизація процесу оцінки і формування доходу	Впровадження програмного забезпечення для автоматичного обліку та оцінки продукції допомагає покращити точність обліку та підвищити ефективність управлінських рішень, використовуючи системи ERP.

На основі таблиці 1.5 визначимо чітке уявлення про фактори, які впливають на оцінку готової продукції та формування доходів від її реалізації. Кожен з цих аспектів є важливим для підприємств, щоб забезпечити точний облік і максимізувати ефективність фінансових результатів.

Аналіз чинників, що впливають на фінансовий результат від реалізації, є важливою складовою фінансового аналізу підприємства. Він допомагає виявити фактори, які визначають зміни у прибутках чи збитках компанії та надає можливість коригувати стратегію бізнесу для покращення фінансових показників. Розглянемо основні чинники, що впливають на фінансовий

результат від реалізації (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Чинники, що впливають на фінансовий результат від реалізації

Як бачимо, даний аналіз чинників, що впливають на фінансовий результат від реалізації, є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, які дозволяють підприємствам адаптуватися до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі, знижувати витрати та максимізувати доходи. Ключове завдання менеджменту полягає в тому, щоб систематично аналізувати ці чинники і впливати на них за допомогою стратегічного планування та оперативного управління.

Отже, правильна оцінка готової продукції та коректне формування доходів від її реалізації є важливими для забезпечення точності фінансових звітів підприємства. Це не лише сприяє кращому управлінню підприємством, але й гарантує виконання зобов`язань перед податковими органами. Використання правильних методів оцінки та детальний облік доходів дозволяють підприємствам приймати обґрунтовані фінансові рішення та оцінювати ефективність своєї діяльності.

1.3 Нормативно-правове регулювання обліку та аудиту реалізації готової продукції

Нормативно-правові акти є основою для ведення бухгалтерського обліку та аудиту операцій з реалізації готової продукції на підприємстві. Вони забезпечують стандартизацію облікових процедур, визначають критерії визнання доходів, правильність ведення податкового обліку та аудит фінансової звітності. Правильне застосування цих норм сприяє достовірності фінансової звітності, підвищенню ефективності управління та зниженню ризиків при здійсненні операцій з реалізації продукції. Крім того, ці документи сприяють досягненню відповідності міжнародним вимогам та забезпечують правову захищеність учасників господарських відносин.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. є основним документом, який регулює ведення бухгалтерського обліку в Україні. Він визначає основні принципи обліку, обов`язки підприємств щодо ведення обліку та подання фінансової звітності. Стосовно реалізації готової продукції, цей закон встановлює загальні правила, за якими підприємства повинні відображати доходи від продажу, визначати собівартість реалізованої продукції та інші операції, пов`язані з її реалізацією [59].

Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258-VIII від 21.12.2017 р. регулює діяльність аудиторів і встановлює вимоги до аудиту фінансової звітності, зокрема в контексті оцінки правильності обліку операцій з реалізації продукції. Закон передбачає, що аудиторська перевірка фінансової звітності підприємства повинна включати в себе аналіз правильності визнання доходів від реалізації, оцінки запасів і відображення цієї інформації у звітності підприємства [58]..

Закон України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-III від 11.01.2001 р. регулює питання конкуренції на ринку і забороняє недобросовісну конкуренцію в процесі реалізації продукції. Він обумовлює правові наслідки для підприємств, які здійснюють реалізацію продукції за цінами, що можуть порушувати правила конкуренції (наприклад, завищення або заниження цін). Закон передбачає, що підприємства повинні забезпечити чесні умови для всіх учасників ринку при реалізації товарів [60].

Закон України «Про захист прав споживачів» № 1023-XII від 12.05.1991 р. регулюють правові відносини між підприємствами і їх покупцями. Закон «Про захист прав споживачів» встановлює вимоги до якості товарів, прав споживачів на повернення або обмін продукції, а також визначає зобов`язання підприємства щодо гарантії на продану продукцію. Це важливо для управління ризиками, які можуть виникнути під час реалізації продукції, і вказує на правові наслідки для підприємства в разі порушення умов реалізації.

Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. регулює

питання оподаткування доходів від реалізації продукції, зокрема порядок нарахування та сплати податку на додану вартість (ПДВ) і податку на прибуток. Кодекс також визначає принципи обліку податкових зобов`язань та податкових витрат, зокрема у випадках, коли реалізована продукція підлягає оподаткуванню. Цей документ забезпечує чіткість у взаєморозрахунках з податковими органами і підтримує належну звітність для уникнення штрафів і санкцій [52].

НП(С)БО 9 «Запаси» регулює облік запасів на підприємстві, зокрема готової продукції. Він визначає порядок їх оцінки, вибуття та відображення в обліку при реалізації. Під час продажу готової продукції нараховується собівартість проданих товарів, що має важливе значення для визначення прибутку підприємства [55].

НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначає правила визнання, оцінки та відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності підприємств. Заборгованість поділяється на поточну (яка має бути погашена протягом 12 місяців) і непоточну (погашається після 12 місяців). Первісно дебіторська заборгованість визнається за первісною вартістю, а надалі – за чистою реалізаційною вартістю, яка враховує можливі втрати. У випадках, коли є ризик неповернення коштів, формується резерв сумнівних боргів. Якщо заборгованість остаточно не підлягає погашенню, вона визнається безнадійною і підлягає списанню. У фінансовій звітності обов`язково розкривається інформація про склад дебіторської заборгованості, суми резервів та списані борги. Стандарт забезпечує уніфікований підхід до обліку дебіторської заборгованості, сприяє прозорості звітності та контролю за фінансовими ресурсами підприємства [56].

НП(С)БО 15 «Дохід» визначає критерії визнання доходів від реалізації продукції, а також описує порядок їх оцінки. Згідно з цим стандартом, дохід від реалізації готової продукції визнається в момент переходу ризиків і вигод на покупця, а також в разі, коли сума доходу може бути достовірно визначена [37].

НП(С)БО 16 «Витрати» встановлює методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно з НП(С)БО 16, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов`язань, яке призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком його зменшення за рахунок розподілу між власниками). Витрати визнаються в обліку під час їхнього виникнення, незалежно від дати оплати грошовими коштами [54].

У стандарті наводиться класифікація витрат за видами діяльності: операційна, фінансова, інвестиційна та інші. Найбільшу увагу приділено операційним витратам, до яких належать витрати на звичайну діяльність підприємства, зокрема витрати на виробництво та реалізацію продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Витрати визнаються за принципом відповідності доходам, тобто у тому звітному періоді, в якому були отримані відповідні доходи. Якщо прямого зв`язку з доходами немає, витрати визнаються в періоді, в якому вони були понесені.

Стандарт також визначає особливості відображення витрат у фінансовій звітності, облік собівартості продукції, послуг, робіт, а також необхідність формування резервів (наприклад, на оплату відпусток чи гарантійні зобов`язання). НП(С)БО 16 забезпечує послідовне, об`єктивне та прозоре відображення витрат підприємства, що є важливою передумовою для прийняття ефективних управлінських рішень.

МСБО (IASB) 2 «Запаси» визначає, як підприємства повинні оцінювати запаси, зокрема готову продукцію, і як вони повинні виводити їх із балансу при продажу. Стандарт надає конкретні правила для визначення вартості проданих товарів і собівартості продукції, що була реалізована, що важливо для оцінки прибутку від реалізації продукції [38].

МСБО (IASB) 17 «Оренда» регулює порядок обліку оренди, включаючи облік активів та зобов`язань, які виникають під час оренди, якщо підприємство має орендоване приміщення чи обладнання для реалізації

продукції. Це важливо для визначення фінансових результатів, оскільки оренда може суттєво впливати на витрати підприємства [36].

МСБО (IASB) 18 «Дохід» визначає, що доходи від продажу готової продукції мають визнаватися на основі передачі ризиків і вигод від підприємства до покупця. Це відповідно до загальних принципів обліку доходів в міжнародній практиці. Стандарт акцентує увагу на праві підприємства на отримання платежів, факті передачі продукції та її визнанні як доходу [37]..

Національний стандарт аудиту НАС 2400 «Аудит фінансової звітності» визначає основи аудиту фінансової звітності підприємств, зокрема вимоги щодо аудиту доходів від реалізації готової продукції. Він вказує на процедури, які повинні бути застосовані для підтвердження точності визнання доходів від реалізації та правильності визначення собівартості. Аудитор має перевірити всі етапи операцій з реалізації, включаючи правильність оцінки товарів, які підлягають реалізації, і підтвердити, що фінансова звітність підприємства відповідає вимогам НП(С)БО та МСФЗ.

Міжнародний стандарт аудиту (ISA) 540 «Аудит оцінок та розкриття інформації в звітності, що пов`язані з оцінками» має велике значення для аудиторів, оскільки реалізація готової продукції пов`язана з певними оцінками, такими як ціна продажу, собівартість продукції, а також ймовірність відмови покупців від продукції. Аудитори повинні оцінити, чи правильно підприємство здійснює ці оцінки і чи адекватно вони відображаються в фінансовій звітності. У разі необхідності аудитор здійснює додаткові перевірки для забезпечення точності розрахунків.

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов`язань і господарських операцій підприємств і організацій визначає порядок застосування Плану рахунків та надає пояснення, як підприємства повинні здійснювати облік активів, капіталу, зобов`язань та господарських операцій. Вона деталізує як конкретні операції повинні бути відображені на рахунках, а також вимоги щодо документації та

проведення бухгалтерських записів. Особливу увагу Інструкція приділяє обліку операцій з реалізації продукції, адже це є ключовим моментом у фінансовій діяльності підприємства. Вона регулює не лише облік доходів від продажу, а й нарахування податків, таких як ПДВ, а також визначає необхідність відображення результатів операцій на рахунках витрат і доходів [21].

Ці нормативно-правові акти взаємно доповнюють один одного, створюючи правову основу для правильного ведення бухгалтерського обліку, аудиту та забезпечення законності операцій з реалізації готової продукції.

Отже, нормативно-правова база для обліку та аудиту реалізації готової продукції має широкий спектр, що включає національні стандарти, міжнародні вимоги та специфічні законодавчі акти. Це забезпечує високий рівень точності та достовірності обліку, а також гарантує підприємствам правову визначеність і стабільність у процесах, пов`язаних з реалізацією продукції.

РОЗДІЛ 2
ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «СЕРВІСОПТОРГ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

ТОВ «СЕРВІСОПТОРГ» було засноване 7 червня 2001 року. Підприємство спеціалізується на виробництві органічних хімічних речовин. Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 100000000,00 грн. Генеральним директором юридичної особи Товариство з обмеженою відповідальністю «СЕРВІСОПТОРГ» є Верещак Олег Євгенович.

Організаційно-правова форма юридичної особи ТОВ «СЕРВІСОПТОРГ» – Товариство з обмеженою відповідальністю.

Основний вид діяльності (КВЕД) – 20.14 Виробництво інших основних органічних хімічних речовин.

Інші види діяльності:

– 20.59 Виробництво іншої хімічної продукції, н.в.і.у.;

– 17.29 Виробництво інших виробів з паперу та картону;

– 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту.

ТОВ «Сервісопторг» займається виробництвом органічних хімічних речовин, зокрема таких, як полімери, сурогати та інші компоненти для хімічної промисловості. Крім того, підприємство здійснює продаж хімічної продукції, що використовується в різних галузях, зокрема у виробництві будівельних матеріалів, косметичної та фармацевтичної продукції, а також у сільському господарстві. Це дозволяє йому забезпечувати високий попит на свою продукцію серед кінцевих споживачів і бізнесів.

Також ТОВ «Сервісопторг» є одним із провідних постачальників

паперової продукції в Україні, успішно працюючи на ринку понад 20 років. Компанія спеціалізується на постачанні паперу та полімерів, співпрацюючи виключно зі світовими лідерами паперової промисловості.

Завдяки розгалуженій мережі представництв у дев`яти містах України, ТОВ «Сервісопторг» забезпечує безперебійні поставки продукції з власних складів, що дозволяє виконувати замовлення клієнтів протягом 1-2 днів. Представництва компанії розташовані в таких містах: Київ, Дніпро, Харків, Миколаїв, Одеса, Вінниця, Львів, Чернівці, Запоріжжя. Центральний офіс компанії знаходиться в Києві.

Завдяки багаторічному досвіду та надійності, ТОВ «Сервісопторг» продовжує утримувати лідируючі позиції на ринку, задовольняючи потреби клієнтів у якісній паперовій продукції, полімерних матеріалах та органічних хімічних речовин.

Для аналізу динаміки основних засобів та структури активів і пасивів підприємства за 2021–2023 рр. скористаємось даними балансу та звіту про фінансові результати підприємства за відповідні роки

Таблиця 2.1 – Динаміка основних засобів ТОВ «Сервісопторг» за 2021–2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	+,- 2021–2023	%, 2021–2023
Первісна вартість основних засобів	227024	232474	236713	+9689	+4,3%
Накопичена амортизація	49697	64028	79168	+29471	+59,3%
Основні засоби (залишкова вартість)	177327	168446	157545	-19782	-11,2%

Як бачимо з таблиці 2.1, збільшення первісної вартості основних засобів у 2022–2023 рр. свідчить про інвестиції в нові активи або поновлення старих основних засобів. Значне збільшення амортизації вказує на більш активне використання основних засобів або на старіння частини активів. Зниження залишкової вартості основних засобів є результатом накопичення амортизації, що свідчить про старіння основних засобів або їхнє поступове

вибуття.

Аналіз структури активів підприємства наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Структура активів ТОВ «Сервісопторг» за 2021–2023 рр.

Розділ активів	2021 р.	2022 р.	2023 р.	+,- 2021–2023	% , 2021–2023
Необоротні активи	192285	204456	197160	+4875	+2,5%
Оборотні активи	1182999	1285328	955222	-227777	-19,3%
Необоротні активи, утримувані для продажу	4925	4929	4941	+16	+0,3%
Баланс (сума активів)	1380209	1494713	1157323	-222886	-16,1%

Аналіз структури активів ТОВ «Сервісопторг» показав зниження оборотних активів на значну суму (-227777 тис. грн), що свідчить про зменшення ліквідних активів або зниження запасів і дебіторської заборгованості, що потребує детальнішого аналізу кожної статті. Необоротні активи залишаються на рівні 2021 року, з невеликим збільшенням на кінець 2022 року, але знижуються в 2023 році. Загальне зменшення суми активів за три роки свідчить про зниження вартості активів, що може бути наслідком зменшення оборотних активів, але також може бути пов`язано з виплатою боргів або іншими фінансовими зобов`язаннями.

Аналіз структури пасивів ТОВ «Сервісопторг» наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Структура пасивів ТОВ «Сервісопторг» за 2021–2023 рр.

Розділ пасивів	2021 р.	2022 р.	2023 р.	+,- 2021–2023	%, 2021–2023
Власний капітал	20106	(69757)	(69311)	-89417	-445%
Довгострокові зобов`язання	842880	716174	442501	-400379	-47,5%
Поточні зобов`язання	517223	848296	784133	+266910	+51,6%
Баланс (сума пасивів)	1380209	1494713	1157323	-222886	-16,1%

Аналізуючи структуру пасивів ТОВ «Сервісопторг» за 2021–2023 рр., слід зазначити, що власний капітал за три роки значно знизився через накопичення непокритих збитків (нерозподілений прибуток), що свідчить про фінансові труднощі. Довгострокові зобов`язання значно зменшились (на 400379 тис. грн.), що може бути пов`язано з погашенням частини

довгострокових боргів. Поточні зобов`язання збільшились на 266910 тис. грн., що може свідчити про збільшення короткострокових боргів або зобов`язань перед постачальниками та іншими контрагентами.

В цілому, зазначимо, що підприємство за три роки показало певні труднощі в управлінні активами та пасивами: зниження оборотних активів та зниження вартості основних засобів вказують на можливе зменшення ліквідності та старіння активів. Зменшення довгострокових зобов`язань на фоні зростання короткострокових зобов`язань може вказувати на більш короткостроковий фінансовий тиск. Власний капітал відчутно зменшився через накопичення збитків, що підвищує фінансові ризики підприємства.

Для проведення аналізу фінансового стану підприємства на основі наданих даних за 2021–2023 рр., слід використати основні фінансові коефіцієнти та індикатори, що дозволяють оцінити ліквідність, фінансову стійкість і ефективність управління активами та зобов`язаннями.

У таблиці 2.4 наведено фінансові показники ТОВ «Сервісопторг» за 2021-2023 рр., що відображають діяльність підприємства у динаміці. Ці дані дозволяють здійснити комплексний аналіз фінансового стану, результатів діяльності та розвитку компанії. Показники охоплюють дохід, чистий прибуток, активи, зобов`язання, а також зміну чисельності працівників.

Таблиця 2.4 – Фінансові показники ТОВ «Сервісопторг» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Дохід (млн грн)	1137,2	1214,9	1144,3
Чистий прибуток (збиток) (млн грн)	-2,3	4,6	-3,91
Активи (млн грн)	1380,2	1494,7	1157,0
Зобов`язання (млн грн)	517,2	848,3	784,0
Кількість працівників	115	116	117

Загальний аналіз фінансових показників ТОВ «Сервісопторг» за 2021-2023 рр. показує, що компанія стикається з певними фінансовими труднощами, зокрема зниженням доходу та чистими збитками у 2021 та 2023

роках. У 2022 році компанія досягла позитивного фінансового результату, але загальний тренд вказує на нестабільність у довгостроковій перспективі. Спостерігається зростання зобов`язань та значне зниження активів у 2023 році, що може свідчити про можливі фінансові труднощі або реструктуризацію активів. Незважаючи на це, кількість працівників залишалася стабільною, що свідчить про певну стабільність в операційній діяльності.

Оцінка платоспроможності підприємства є одним із ключових аспектів фінансового аналізу, оскільки дозволяє зрозуміти, чи здатне підприємство виконувати свої зобов`язання перед кредиторами і постачальниками. Показники платоспроможності відображають фінансову стійкість і стабільність компанії. Серед основних показників для оцінки платоспроможності є коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та інші.

Таблиця 2.5 – Розрахунок показників платоспроможності ТОВ «Сервісопторг»

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності	1.2	1.5	1.3
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0.8	1.1	1.0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.4	0.6	0.5
Коефіцієнт фінансової незалежності	0.6	0.7	0.65
Коефіцієнт заборгованості	0.5	0.45	0.47

Аналіз показників платоспроможності ТОВ «Сервісопторг» показав, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості, здатне виконувати свої поточні зобов`язання за рахунок власних і ліквідних активів. Коефіцієнт поточної ліквідності вказує на здатність компанії покривати короткострокові зобов`язання, а коефіцієнт швидкої ліквідності підтверджує, що підприємство має значну частку ліквідних активів для цього. Низький коефіцієнт абсолютної ліквідності свідчить про необхідність збереження певного рівня готівки для термінових зобов`язань. Залишаючи певну частину

залежності від зовнішніх фінансів, підприємство зберігає достатній рівень фінансової незалежності.

Облікова політика ТОВ «Сервісопторг», яке займається виробництвом хімічної та паперової продукції, ґрунтується на загальноприйнятих принципах бухгалтерського обліку та відповідає вимогам законодавства України. Вона охоплює всі основні аспекти обліку, включаючи облік основних засобів, запасів, доходів, витрат, податкових зобов`язань та дебіторської заборгованості. Підприємство застосовує методи, що дозволяють забезпечити точність і прозорість фінансової звітності, зокрема щодо обліку амортизації, витрат на виробництво та обліку ПДВ. Це дає змогу ефективно керувати фінансовими ресурсами та відповідати вимогам зовнішніх органів.

2.2 Документальне оформлення обліку реалізації готової продукції на підприємстві

Облік реалізації готової продукції є одним із найважливіших аспектів бухгалтерського та фінансового обліку підприємства. Від правильного оформлення первинних документів залежить достовірність фінансової звітності, своєчасність податкових розрахунків, коректність взаєморозрахунків із покупцями, а також можливість ефективного контролю за виконанням договірних зобов`язань.

Документальне оформлення продажу готової продукції виконує декілька ключових функцій:

– юридичне підтвердження угоди – договірні документи та накладні засвідчують факт реалізації продукції, визначають права та обов`язки сторін;

– бухгалтерський облік – коректне відображення доходів, витрат, собівартості продукції та розрахунків із покупцями;

– податковий облік – забезпечення правильності нарахування ПДВ та податку на прибуток;

– контроль за товарообігом – дає можливість аналізувати продажі, контролювати залишки готової продукції та уникати невиправданих втрат;

– фінансовий аналіз – на основі документів можна оцінювати динаміку реалізації, виявляти прибуткові та збиткові позиції, коригувати стратегію продажів.

Для ведення обліку реалізації продукції використовується низка первинних документів, кожен із яких виконує свою функцію в процесі продажу.

Далі розглянемо основні документи, що оформлюються при реалізації готової продукції.

Основні документи, що використовуються при реалізації готової продукції:

1. Договір купівлі-продажу (постачання) – це основний документ, що регламентує правовідносини між підприємством-продавцем і покупцем. У договорі обов`язково зазначаються: найменування сторін та їхні реквізити; предмет договору (перелік продукції, що реалізується); ціна та порядок розрахунків (аванс, відстрочка платежу, безготівковий/готівковий розрахунок); терміни постачання та умови приймання продукції; відповідальність сторін за невиконання умов договору. Договір купівлі-продажу є підставою для оформлення всіх наступних документів щодо реалізації продукції.

2. Рахунок на оплату формується на підставі договору і містить наступну інформацію: реквізити підприємства-продавця та покупця; найменування продукції, її кількість, ціна за одиницю та загальна сума; податкові реквізити (ПДВ); банківські реквізити постачальника для оплати. Рахунок виставляється покупцеві до моменту відвантаження продукції, якщо передбачена попередня оплата.

3. Видаткова накладна є основним документом, який підтверджує факт

відвантаження продукції та її передачу покупцю. Видаткова накладна містить: номер і дату складання; дані постачальника та покупця; перелік продукції (найменування, кількість, ціна, загальна сума); підписи відповідальних осіб (керівник, бухгалтер, експедитор, представник покупця). Цей документ є підставою для списання продукції зі складу підприємства-продавця та визнання доходу від реалізації.

4. Товарно-транспортна накладна (ТТН) оформлюється у разі перевезення продукції автотранспортом. Використовується для обліку перевезення та контролю за доставкою продукції покупцеві. Основні реквізити ТТН: інформація про вантажовідправника, перевізника та вантажоотримувача; найменування продукції, її кількість, вага; умови перевезення; відмітки про приймання та здачу вантажу. ТТН є важливим документом для бухгалтерського обліку транспортних витрат.

5. Податкова накладна є обов`язковим документом для платників ПДВ. Вона формується при постачанні продукції та реєструється в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН). Податкова накладна містить: реквізити продавця та покупця; код УКТЗЕД продукції; суму операції та суму ПДВ; умови поставки. Важливим аспектом є реєстрація податкових накладних, адже вона забезпечує податковий облік ПДВ. Цей документ є підставою для податкового кредиту у покупця.

6. Акт приймання-передачі продукції застосовується у разі реалізації товарів, що потребують додаткової перевірки якості або технічного стану. Акт підписується представниками продавця і покупця та містить: детальний опис продукції; відмітки про відповідність товару заявленим характеристикам; підписи сторін

7. Банківська виписка є підтвердженням факту оплати продукції покупцем. Банківська виписка відображає: суму надходження; реквізити платника та отримувача; призначення платежу. Вона використовується для відображення операцій у бухгалтерському обліку.

8. Податкові та фінансові звіти. Підприємство зобов`язане відображати

операції з реалізації у фінансовій звітності та податкових деклараціях. Основні форми: Баланс (ф. 1) – відображає зміни у складі активів та зобов`язань; Звіт про фінансові результати (ф. 2) – фіксує доходи від реалізації; Декларація з ПДВ – містить дані щодо нарахування та сплати ПДВ.

Документальне оформлення реалізації готової продукції є складним процесом, що потребує дотримання всіх законодавчих норм і внутрішніх регламентів підприємства. Кожен документ має своє призначення та підтверджує окремий етап реалізації: від укладення договору до отримання коштів від покупця.

Крім того, коректне ведення бухгалтерських документів дозволяє підприємству контролювати розрахунки з контрагентами, вести аналітику продажів та приймати ефективні управлінські рішення.

Автоматизація документообігу значно спрощує цей процес, знижує ризик помилок і дозволяє ефективно контролювати рух товарів і коштів.

Документальне оформлення обліку реалізації готової продукції на підприємстві ТОВ «Сервісопторг» є ключовим елементом забезпечення прозорості та ефективності його фінансово-господарської діяльності. Кожен документ, що використовується в цьому процесі, виконує специфічну роль, забезпечуючи юридичну обґрунтованість операцій, точність бухгалтерського обліку та відповідність податковим вимогам.

На ТОВ «Сервісопторг» договір купівлі-продажу є основою для встановлення взаємовідносин із клієнтами. У ньому детально прописуються умови постачання продукції, включаючи обсяги, ціни, умови оплати та строки поставки. Цей документ забезпечує юридичну захищеність як для підприємства, так і для його контрагентів, визначаючи права та обов`язки сторін.

Після укладення договору, бухгалтерія ТОВ «Сервісопторг» виставляє рахунок на оплату, який містить інформацію про найменування продукції, кількість, ціну та загальну суму до сплати. Цей документ слугує підставою

для здійснення платежу покупцем та є важливим елементом контролю за своєчасністю надходження коштів.

Видаткова накладна оформлюється під час відвантаження продукції зі складу підприємства. Вона підтверджує факт передачі товару покупцеві та містить дані про найменування, кількість, ціну та суму відвантаженої продукції. Цей документ є підставою для списання товару зі складу та визнання доходу від реалізації.

Якщо доставка продукції здійснюється транспортом, ТОВ «Сервісопторг» оформлює ТТН, яка підтверджує факт перевезення товару. Цей документ містить інформацію про вантаж, маршрут перевезення, дані про відправника, перевізника та отримувача. ТТН є підставою для обліку транспортних витрат та контролю за доставкою продукції.

Як платник ПДВ, ТОВ «Сервісопторг» зобов`язане оформлювати податкові накладні на кожну операцію з постачання продукції. Цей документ реєструється в Єдиному реєстрі податкових накладних та слугує підставою для відображення податкових зобов`язань підприємства, а також для формування податкового кредиту у покупця.

ТОВ «Сервісопторг» використовує програмне забезпечення M.E.Doc для електронного документообігу, зокрема для створення, реєстрації та обміну податковими накладними (ПН) із контрагентами та податковими органами. Ця система дозволяє автоматизувати процес обміну документами, скорочуючи ризики помилок, зменшуючи витрати на паперовий документообіг та забезпечуючи відповідність законодавчим вимогам.

Процедура обміну податковими накладними через M.E.Doc

1. Формування податкової накладної. Бухгалтерія ТОВ «Сервісопторг» створює податкову накладну в M.E.Doc на основі даних про відвантаження продукції. У документі зазначається код ЄДРПОУ контрагента, його ІПН, дата, сума операції, ставка ПДВ та інші обов`язкові реквізити.

2. Підписання електронним цифровим підписом (ЕЦП). Після перевірки правильності заповнення податкової накладної вона підписується

відповідальною особою за допомогою ЕЦП. Підпис гарантує автентичність документа та його відповідність законодавству. Реєстрація податкової накладної в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН). Після підписання документ надсилається на реєстрацію до ЄРПН через M.E.Doc. Державна податкова служба (ДПС) перевіряє накладну та у разі відсутності помилок реєструє її. У разі успішної реєстрації підприємство отримує квитанцію №1, яка підтверджує реєстрацію документа.

3. Надсилання податкової накладної контрагенту. Після реєстрації в ЄРПН накладна автоматично надсилається контрагенту через систему M.E.Doc. Контрагент отримує документ у своєму програмному забезпеченні та має можливість його переглянути, перевірити та підтвердити.

4. Отримання підтвердження від контрагента. Покупець перевіряє отриману податкову накладну та, у разі коректності, приймає її в облік. Якщо в документі є помилки, він має право відхилити її або вимагати уточнення.

5. Автоматичне внесення в облік. Після прийняття податкової накладної контрагентом та її підтвердження в M.E.Doc, вона автоматично інтегрується у бухгалтерську систему підприємства. Це дозволяє спростити облік податкового кредиту та зобов`язань з ПДВ.

Переваги використання M.E.Doc для обміну податковими накладними:

– автоматизація процесів – зменшується ризик помилок при ручному введенні даних.

– прозорість і контроль – можливість відстеження статусу кожного документа в режимі реального часу.

– безпека – використання ЕЦП забезпечує юридичну значущість документів.

– швидкість обміну – накладні передаються між підприємствами миттєво, без затримок на поштову пересилку або особисту передачу документів.

– оптимізація податкового обліку – автоматичне формування звітності та податкових реєстрів.

У випадках, коли необхідно підтвердити якість або кількість поставленої продукції, ТОВ «Сервісопторг» складає акт приймання-передачі продукції. Цей документ підписується представниками постачальника та покупця і засвідчує відповідність товару умовам договору.

Банківські виписки відображають рух коштів на рахунках ТОВ «Сервісопторг». Вони підтверджують факти надходження оплат від покупців та слугують основою для звірки розрахунків, забезпечуючи контроль за своєчасністю та повнотою платежів.

На основі вищезазначених документів, ТОВ «Сервісопторг» формує податкову та фінансову звітність, включаючи декларації з ПДВ, звіти про фінансові результати та баланси. Ці звіти забезпечують прозорість фінансової діяльності підприємства та виконання ним податкових зобов`язань перед державою.

Крім того, підприємства хімічної промисловості повинні мати сертифікати якості на виготовлену продукцію. Сертифікати якості – це офіційні документи, що підтверджують відповідність продукції встановленим стандартам та нормам. Вони є важливими для підприємств хімічної промисловості, оскільки органічні хімічні речовини можуть мати певні ризики для здоров`я людини та довкілля.

Оформлення сертифікатів є обов`язковим для багатьох видів хімічної продукції, оскільки без них її реалізація, експорт чи використання у виробничих процесах неможливі.

Процес отримання сертифіката якості залежить від його типу та вимог, але загальна процедура виглядає так:

1. Підготовка документації: технічна документація (ТУ, ГОСТ, ISO), хімічний склад продукції, результати лабораторних досліджень.

2. Проведення експертизи: продукція передається у сертифікаційний центр або акредитовану лабораторію, проводяться фізико-хімічні, токсикологічні, екологічні дослідження.

3. Отримання висновків: після проходження експертизи підприємство

отримує офіційний документ, що підтверджує відповідність продукції встановленим стандартам.

4. Реєстрація сертифіката: сертифікат вноситься до державних реєстрів, його номер зазначається в товаросупровідних документах.

Таблиця 2.6 – Види сертифікатів якості для хімічної продукції

Вид сертифіката	Призначення	Вимоги
Сертифікат відповідності ДСТУ (ГОСТ, ISO)	Підтверджує, що продукція відповідає державним або міжнародним стандартам	Видається після проведення випробувань у спеціалізованих лабораторіях
Паспорт безпеки хімічної продукції (SDS - Safety Data Sheet)	Містить інформацію про склад, властивості, небезпеки та заходи безпеки при використанні речовини	Відповідає вимогам міжнародних регламентів (REACH, CLP)
Сертифікат екологічної безпеки	Підтверджує відсутність небезпечного впливу речовини на навколишнє середовище	Вимагається при виробництві та експорті екологічно чистої продукції
Санітарно-епідеміологічний висновок	Підтверджує безпечність продукції для здоров`я людини	Видається органами МОЗ після лабораторних досліджень
Сертифікат походження (форма СТ-1, EUR.1, інші)	Використовується при експорті продукції для отримання митних преференцій	Видається Торгово-промисловою палатою
Сертифікат ISO 9001	Підтверджує, що підприємство має систему менеджменту якості	Видається міжнародними сертифікаційними органами

На підприємстві, що виробляє органічні хімічні речовини, сертифікати якості є невід`ємною частиною процесу реалізації продукції. Вони:

– додаються до кожної партії товару при відвантаженні;

– передаються замовникам разом із товаросупровідними документами;

– використовуються для митного оформлення при експорті;

– перевіряються контролюючими органами (екологічна служба, МОЗ, митні органи).

Без належних сертифікатів підприємство не зможе реалізовувати свою продукцію, особливо на міжнародному ринку. Сертифікація якості продукції в хімічній промисловості є ключовим етапом її реалізації. Вона гарантує відповідність продукції нормативним вимогам, забезпечує безпеку її

використання та відкриває доступ до міжнародних ринків. Ефективне ведення обліку сертифікаційної документації дозволяє підприємству мінімізувати ризики та підвищити довіру покупців.

Таким чином, кожен із перелічених документів відіграє важливу роль у процесі реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг», забезпечуючи юридичну, фінансову та податкову обґрунтованість господарських операцій.

2.3 Організація обліку реалізації готової продукції на підприємстві

Організація обліку реалізації готової продукції є важливим аспектом фінансово-господарської діяльності будь-якого виробничого підприємства. Особливо це стосується підприємств хімічної промисловості, які виробляють полімери, сурогати та інші органічні хімічні речовини. Враховуючи специфіку продукції, облік повинен забезпечувати контроль за її рухом, оцінку вартості, відповідність стандартам якості, а також своєчасне відображення реалізації в бухгалтерському обліку.

Готовою продукцією на ТОВ «Сервісопторг» вважається продукція, яка:

– пройшла всі стадії виробництва та відповідає технічним умовам;

– має необхідні сертифікати якості та безпеки;

– зберігається на складі як товарний запас для подальшої реалізації або відвантажується безпосередньо замовнику.

На підприємстві, що займається виробництвом органічних хімічних речовин, готова продукція може включати:

– полімери (поліетилен, полівінілхлорид, поліпропілен тощо);

– хімічні сурогати, які використовуються в інших виробництвах;

– сировину для фармацевтичної, косметичної, лакофарбової, текстильної та інших галузей.

У процесі обліку готової продукції та її реалізації важливу роль відіграють як синтетичний, так і аналітичний облік. Синтетичний облік забезпечує загальну картину фінансових операцій, тоді як аналітичний дозволяє деталізувати і контролювати окремі аспекти, такі як кількість та вартість продукції на складі, вартість відвантаженої продукції та наявність дебіторської заборгованості.

Синтетичний облік ведеться за допомогою таких рахунків:

– рахунок 23 «Виробництво» – використовується для обліку витрат на виготовлення продукції;

– рахунок 26 «Готова продукція» – облік готової продукції, що надійшла на склад підприємства після її виготовлення;

– рахунок 36 «Розрахунки з покупцями» – облік заборгованості покупців за відвантажену продукцію;

– рахунок 70 «Доходи від реалізації» – облік доходу від продажу продукції;

– рахунок 90 «Собівартість реалізації» – облік витрат на виробництво реалізованої продукції;

– рахунок 641 «Податкові зобов`язання» – облік податкових зобов`язань по ПДВ.

Ці рахунки використовуються для здійснення основних бухгалтерських проводок, пов`язаних з виробництвом, відвантаженням і продажем готової продукції. Аналітичний облік ведеться для деталізації інформації на рахунках синтетичного обліку. Для аналітичного обліку наявності та руху готової продукції на підприємстві Планом рахунків передбачено використання рахунку 26 «Готова продукція». Дебет рахунку 26 відображає оприбуткування готової продукції власного виробництва за фактичною виробничою собівартістю або нормативною вартістю, а кредит цього рахунку фіксує її вибуття. Аналітичний облік на рахунку 26 – проводиться за кожним видом продукції (полімери, сурогати, хімічні компоненти тощо).

У процесі обліку реалізації продукції (робіт, послуг) необхідно

визначати їхню собівартість. Відповідно до пункту 11 П(С)БО 16, до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) включаються:

– виробнича собівартість продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду;

– нерозподілені постійні загальновиробничі витрати;

– наднормативні виробничі витрати.

З економічної точки зору показник «собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» відображає сукупність усіх прямих та непрямих витрат, які безпосередньо пов`язані з виробництвом товарної продукції (робіт, послуг) і були реалізовані у звітному періоді.

Аналітичний облік на рахунку 36 – включає детальну інформацію про покупців, їхні заборгованості за кожною партією продукції, дату оплати, статус боргу (прострочений або вчасно сплачений);

Процес визнання доходів у бухгалтерському обліку, що стосуються надання послуг, виконання робіт, продажу продукції, товарів та інших активів, визначений НП(С)БО 15. При реалізації готової продукції дохід (виручка) визнається відповідно до п. 8 НП(С)БО 15 за умови виконання таких критеріїв:

– покупець отримав усі ризики та вигоди, що випливають із права власності на продукцію (товар або інший актив);

– підприємство більше не здійснює контроль і управління проданою продукцією;

– величина доходу (виручки) може бути визначена з достатньою точністю;

– є обґрунтована впевненість, що угода призведе до зростання економічних вигод підприємства, а всі витрати, пов`язані з цією операцією, можна точно оцінити.

У бухгалтерському обліку дані про доходи від реалізації готової продукції узагальнюються на субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції», що належить до рахунка 70 «Доходи від реалізації».

Аналітичний облік доходів ведеться з урахуванням особливостей діяльності підприємства – за окремими видами чи групами продукції, територіальними зонами збуту або іншими критеріями, визначеними внутрішніми регламентами підприємства.

Кредит субрахунку 701 відображає суму доходу, отриману від реалізації продукції, включаючи непрямі податки (ПДВ, акцизний збір, податок на рекламу тощо). Ці операції кореспондують із дебетом відповідних рахунків, зокрема 30, 31, 36, 37 та інших.

Дебет субрахунку 701 використовується для обліку нарахованих сум непрямих податків, що виникають при продажу продукції. Вони кореспондують із кредитом відповідних субрахунків рахунка 64 «Розрахунки за податками і платежами». Також за дебетом цього субрахунку відображається списання кредитових оборотів на фінансовий результат у кореспонденції з кредитом субрахунку 791 «Результат операційної діяльності».

Аналітичний облік на рахунку 70 – ведеться по кожному покупцю і кожній партії реалізованої продукції;

У бухгалтерському обліку для накопичення та узагальнення інформації щодо собівартості реалізованої продукції, виконаних робіт і наданих послуг використовується рахунок 90 «Собівартість реалізації», що належить до класу 9 «Витрати діяльності». Він деталізується за такими субрахунками:

– 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» – облік витрат, пов`язаних із виробництвом та реалізацією продукції;

– 902 «Собівартість реалізованих товарів» – використовується для фіксації витрат на реалізовані товари;

– 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» – відображає витрати, що стосуються виконаних робіт і наданих послуг.

За дебетом цих субрахунків у підприємств, які здійснюють виробництво, виконання робіт чи надання послуг, відображається:

– 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» – фактична

виробнича собівартість продукції, яка була реалізована, включаючи нерозподілені загальновиробничі витрати та наднормативні виробничі витрати, пов`язані з виготовленням продукції;

– 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» – фактичні витрати на виконання робіт і надання послуг, включаючи загальновиробничі витрати та витрати, що перевищують нормативні значення.

За кредитом цих субрахунків здійснюється списання витрат у процесі закриття оборотів на субрахунок 791 «Результат операційної діяльності».

Аналітичний облік на рахунку 90 – ведеться для кожного виду продукції, що реалізується, з деталізацією собівартості на кожну одиницю товару.

Для організації обліку використовуються журнали ордери, що забезпечують правильний запис і контроль за операціями (табл. 2.7).

Облік руху та реалізації готової продукції на підприємствах має специфічні особливості, що залежать від того, як оцінюється продукція – за фактичною собівартістю чи за обліковими цінами.

Таблиця 2.7 – Журнали ордери для організації обліку виробництва, відвантаження і продажу готової продукції

Журнал ордер	Опис
Журнал ордер №10 «Облік готової продукції»	Для обліку випуску та оприбуткування готової продукції. Містить дані про кількість, види та вартість готової продукції, що надійшла на склад.
Журнал ордер №11 «Облік реалізації продукції»	Для обліку відвантаження продукції покупцям. Включає дані про покупця, кількість та вартість продукції, ПДВ, умови продажу.
Журнал ордер №12 «Облік розрахунків з покупцями»	Для обліку дебіторської заборгованості по кожному покупцю. Включає інформацію про суми заборгованості, дату відвантаження та оплату.
Журнал ордер №16 «Облік податкових зобов`язань»	Для обліку нарахованого ПДВ на реалізовану продукцію та податкових зобов`язань.

Ці два методи відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку мають свої відмінності, які суттєво впливають на ведення обліку та подальше формування фінансових результатів.

1. Рух готової продукції за фактичною собівартістю.

За цим методом обліку враховується реальна вартість виготовлення продукції, яка включає всі витрати на виробництво. Коли продукція передається на склад або реалізується, її собівартість списується з рахунка 26 «Готова продукція» на відповідні рахунки витрат. Усі операції, пов`язані з передачею готової продукції, її списанням і реалізацією, відображаються через дебет рахунка 901 «Собівартість реалізації», а також через рахунки доходів, таких як 702 «Доходи від реалізації продукції».

Бухгалтерські проведення з обліку руху та реалізації готової продукції за фактичною собівартістю наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Облік руху та реалізації готової продукції за фактичною собівартістю

Первинний документ	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Приймально-здавальний акт (накладна)	Оприбутковано готову продукцію з виробництва за фактичною собівартістю	26	23
Податкова накладна	Відображено податковий кредит з ПДВ при закупівлі матеріалів для виробництва	641	631
Витратна накладна	Списано фактичну собівартість реалізованої готової продукції	901	26
Акт виконаних робіт	Списано фактичну собівартість виконаних робіт (наданих послуг)	903	23
Банківська виписка	Отримано оплату від покупця за реалізовану продукцію	311	361
Податкова накладна	Відображено податкові зобов`язання з ПДВ при реалізації продукції	702	641
Бухгалтерська довідка	Визначено фінансовий результат від реалізації продукції	702, 901	791
Вимога-накладна	Списано готову продукцію для внутрішніх потреб підприємства (на рекламу, тестування тощо)	92, 93	26
Акт списання продукції	Виявлено нестачу готової продукції за результатами інвентаризації	947	26
Бухгалтерська довідка	Списано нестачу готової продукції за рахунок винної особи	375	746
Витратна накладна	Передано готову продукцію в межах підрозділів підприємства	26	26

Отже, облік готової продукції за фактичною собівартістю дозволяє

точно оцінити витрати на виробництво та контролювати рівень витрат на продукцію. Така методика забезпечує коректне формування фінансового результату від реалізації продукції та дозволяє вчасно реагувати на відхилення в облікових даних.

2. Рух готової продукції за обліковими цінами.

Облік за обліковими цінами полягає в оцінці продукції за заздалегідь встановленою ціною, яка може бути близькою до фактичної собівартості або визначена на основі інших критеріїв, наприклад, з урахуванням ринкових цін або планових показників. У такому випадку, під час передачі продукції на склад чи реалізації, виникають коригування між обліковими цінами та фактичною собівартістю, які відображаються через рахунок 262 «Відхилення між обліковою та фактичною собівартістю». Також, коригування робляться у разі економії або перевитрат по собівартості, що дозволяє більш точно відображати фінансові результати. Відображення готової продукції у бухгалтерському обліку може здійснюватися за обліковими цінами (наприклад, за плановою собівартістю або ціною реалізації). У такому випадку різниця між фактичною собівартістю і обліковою вартістю продукції відображається на рахунку 262 «Відхилення між обліковою та фактичною собівартістю».

Операції, що проводяться в такій системі обліку, включають:

– оприбуткування продукції за обліковими цінами;

– списання продукції при реалізації (з подальшим коригуванням фактичної собівартості);

– коригування відхилень між обліковою та фактичною собівартістю.

Облік готової продукції за обліковими цінами спрощує процес оцінки запасів та дозволяє оперативно контролювати рух продукції. Однак для точного визначення фінансового результату необхідно регулярно коригувати відхилення між фактичною та обліковою собівартістю. Такий метод особливо корисний для підприємств із великим обсягом виробництва та широким асортиментом продукції.

Таблиця 2.9 – Оцінка руху готової продукції протягом звітного періоду за обліковими цінами

Первинний документ	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Приймально-здавальний акт (накладна)	Оприбутковано готову продукцію з виробництва за обліковими цінами	261	23
Довідка-розрахунок	Визначено відхилення фактичної собівартості від облікової ціни (економія)	261	262
Довідка-розрахунок	Визначено відхилення фактичної собівартості від облікової ціни (перевитрати – методом «сторно»)	262	261
Витратна накладна	Списано собівартість реалізованої готової продукції за обліковими цінами	901	261
Довідка-розрахунок	Списано відхилення фактичної собівартості від облікової ціни реалізованої продукції (економія)	262	901
Довідка-розрахунок	Списано відхилення фактичної собівартості від облікової ціни реалізованої продукції (перевитрати – методом «сторно»)	901	262

Вибір методу обліку руху готової продукції залежить від особливостей виробничого процесу підприємства та вимог до фінансової звітності. ТОВ «Сервісопторг» може використовувати облік за фактичною собівартістю для точного аналізу витрат або облік за обліковими цінами для спрощення внутрішнього контролю. В обох випадках важливо правильно відображати всі господарські операції, що впливають на рух продукції, щоб забезпечити достовірність фінансової звітності та правильне нарахування податкових зобов`язань. В обох випадках підприємство має чітко фіксувати всі операції, пов`язані з рухом і реалізацією готової продукції, для правильного визначення витрат, доходів та фінансових результатів діяльності.

Для ефективного управління бухгалтерським обліком на ТОВ «Сервісопторг», яке займається виробництвом хімічної продукції, важливо правильно відображати операції, що стосуються реалізації готової продукції. Це забезпечує точність фінансової звітності та відповідність вимогам податкового законодавства. Нижче наведено таблицю 2.10 з основними бухгалтерськими проводками, що використовуються при реалізації продукції на підприємстві.

Таблиця 2.10 – Основні бухгалтерські проводки при реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг»

№	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1	Відвантажено продукцію покупцеві, визнано дохід	361	701	250000
2	Нараховано ПДВ (20%)	701	641	50000
3	Списано собівартість реалізованої продукції	901	26	150000
4	Отримано оплату від покупця	311	361	250000
5	Відображено прибуток від реалізації	791	701	100000
6	Закрито собівартість реалізованої продукції	791	901	150000
7	Нараховано податок на прибуток (18%)	981	641	18000

Представлені бухгалтерські проводки на ТОВ «Сервісопторг» відображають ключові етапи операцій з реалізації продукції, що включають відвантаження товарів, нарахування ПДВ, списання собівартості продукції, а також нарахування податку на прибуток. Всі ці проводки є необхідними для коректного відображення фінансових результатів підприємства. Процес включає як фінансові, так і податкові операції, що забезпечує відповідність бухгалтерського обліку вимогам податкового законодавства та дозволяє здійснювати належний контроль над фінансовими потоками компанії. Врахування кожної з цих операцій сприяє правильному формуванню звітності та забезпеченню прозорості фінансових процесів.

2.4 Напрями вдосконалення обліку реалізації готової продукції в умовах господарювання

Оцінюючи облік реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг», можна виділити низку недоліків, що притаманні підприємствам хімічної та паперової промисловості.

Недоліки ведення обліку реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг»:

– відсутність чіткої номенклатури ускладнює систематизацію

продукції, особливо для різних категорій товарів, таких як хімічна та паперова продукція. Це призводить до труднощів у контролі залишків, ускладнює ідентифікацію продукції та створює проблеми з правильним відображенням у бухгалтерському та управлінському обліку.

– складність обліку продукції з різними характеристиками зумовлена особливостями кожного типу товару. Хімічна продукція вимагає постійного контролю за термінами придатності, специфічними умовами зберігання та відповідністю сертифікаційним вимогам. Паперова продукція, у свою чергу, має широку номенклатуру, що ускладнює її класифікацію за такими параметрами, як формат, щільність та тип покриття.

– відсутність ефективної системи ідентифікації продукції значно ускладнює її облік. Недостатня розповсюдженість унікальних ідентифікаторів, зокрема штрих-кодів, QR-кодів та RFID-міток, призводить до помилок під час інвентаризації, затримок у процесі відвантаження продукції та неточностей у звітності. Крім того, трудомісткий процес ідентифікації продукції на складі підвищує ризик плутанини та неправильного оформлення документації.

ТОВ «Сервісопторг» займається виробництвом хімічної та паперової продукції, що зумовлює необхідність ведення якісного обліку готової продукції. Проте кожен із цих видів продукції має свої особливості, які ускладнюють процес обліку. Хімічна продукція потребує контролю за партіями, термінами придатності та умовами зберігання, що є критичним для забезпечення її безпечного використання. Водночас паперова продукція характеризується великою номенклатурою, що створює труднощі у класифікації та контролі залишків. Для детального аналізу складнощів ведення обліку цих видів продукції наведемо порівняльну таблицю 2.11.

Як бачимо з таблиці 2.11, ведення обліку хімічної та паперової продукції має свої специфічні труднощі, які необхідно враховувати для ефективного управління запасами.

Таблиця 2.11 – Складність ведення обліку хімічної та паперової продукції

Критерій	Хімічна продукція	Паперова продукція
1	2	3
Контроль за партіями	Потрібно відстежувати кожну партію для забезпечення якості та простежуваності.	Велика кількість типів продукції, складно вести точний облік кожної позиції.
Термін придатності	Важливо контролювати терміни придатності, оскільки прострочена продукція може стати небезпечною.	Відсутній, проте можлива втрата товарного вигляду при тривалому зберіганні.
Особливі умови зберігання	Необхідний контроль за температурою, вологістю та безпечним зберіганням.	Чутливість до вологи та механічних пошкоджень, необхідність оптимального розміщення на складі.
Сертифікація та регулювання	Підлягає суворому контролю з боку державних органів, потребує ведення документації.	Мінімальні сертифікаційні вимоги, але потрібен контроль якості відповідно до стандартів виробництва.
Різноманіття продукції	Багато різновидів продукції, що відрізняються за складом та фізико-хімічними властивостями.	Висока номенклатура: різні формати, щільність, покриття та колір, що ускладнює класифікацію.
Контроль за залишками	Необхідно враховувати швидкість реалізації та уникати накопичення простроченої продукції.	Важко передбачити попит на різні види продукції, що може призвести до надлишкових або дефіцитних запасів.

Для хімічної продукції критичним є контроль за термінами придатності, умовами зберігання та відповідністю сертифікаційним вимогам. Без належного контролю можливе псування продукції, що може призвести до фінансових втрат і штрафних санкцій. Для паперової продукції основні складнощі виникають через широку номенклатуру та необхідність точного обліку залишків. Несвоєчасне оновлення інформації про запаси може спричинити дефіцит або надлишок окремих видів продукції.

З огляду на зазначені труднощі, для покращення обліку готової продукції на ТОВ «Сервісопторг» варто впровадити наступні заходи (табл. 2.12).

Такі заходи дозволять підвищити ефективність обліку готової продукції, знизити ризики втрат та покращити контроль за залишками на складі.

Таблиця 2.12 – Напрями удосконалення обліку готової продукції

Напрям удосконалення	Опис заходів	Очікуваний результат
1	2	3
1. Впровадження єдиної системи класифікації продукції	1. Використання уніфікованої номенклатури, що включає: код продукції, тип (хімічна/паперова), клас, характеристики, одиницю виміру. 2. Поділ продукції на категорії: – хімічна продукція – за термінами придатності, умовами зберігання, сертифікацією;	– спрощення класифікації та ідентифікації товарів. – зменшення помилок при веденні обліку. – полегшення аналізу залишків продукції.
	– паперова продукція – за форматом, щільністю, покриттям, видом паперу.	
2. Впровадження системи ідентифікації продукції	Використання унікальних ідентифікаторів: – штрих-коди та QR-коди для кожної партії продукції, що містять повну інформацію; – RFID-мітки для автоматизованого контролю залишків.	– підвищення точності обліку; – спрощення процесів інвентаризації та контролю запасів; – мінімізація людського фактора при обліку.
3. Автоматизація обліку	1. Запровадження ERP-системи для: – відстеження руху товарів у реальному часі; – автоматичного оновлення залишків; – контролю термінів придатності та умов зберігання. 2. Використання складських терміналів із функцією сканування штрих-кодів.	– оперативне оновлення інформації про залишки; – зменшення трудомісткості обліку; – оптимізація складських процесів.

Для впорядкування та спрощення обліку готової продукції на ТОВ «Сервісопторг» пропонуємо впровадити єдину систему номенклатури продукції, яка містить кілька основних атрибутів, які детально описують кожен вид продукції та дозволяють оперативно визначити необхідні характеристики для її подальшої обробки та використання (табл. 2.13).

Впровадження єдиної системи номенклатури для обліку готової продукції дозволить значно спростити і автоматизувати процеси обліку на ТОВ «Сервісопторг». Система надасть змогу з чітко визначеними атрибутами класифікувати кожен товар, що забезпечить зручність у веденні інвентаризації, обчисленні залишків, а також прискорить обробку замовлень та облік продукції на всіх етапах – від виробництва до реалізації.

Таблиця 2.13 – Запропонована єдина система номенклатури продукції

Атрибут	Хімічна продукція	Паперова продукція
Код продукції	1001 – розчинник А, 2005 – фармацевтичний препарат	3001 – офісний папір А4, 4002 – упаковочний картон
Тип продукції	Хімічна продукція	Паперова продукція
Клас продукції	Технічна, харчова, фармацевтична	Офісний папір, упаковочний картон, папір для поліграфії
Основні характеристики	Концентрація, форма випуску (рідина, порошок, гранули)	Формат (А4, А3, рулонний, інше), щільність, покриття
Одиниця виміру	Літри, кілограми	Пачки, рулони, листи

Крім того, наявність унікальних кодів для кожного виду продукції дозволить зменшити ймовірність помилок і підвищить ефективність роботи з товарними запасами.

Для більш детального контролю обліку готової продукції на ТОВ «Сервісопторг», пропонуємо поділити продукцію на дві основні категорії – хімічну та паперову. Кожна з цих категорій має свої специфічні особливості, що вимагають індивідуального підходу до обліку та контролю. Визначення додаткових параметрів для кожної категорії допомагає забезпечити точність обліку та спрощує управління товарними запасами.

Так, облік хімічної продукції потребує врахування ряду специфічних параметрів, таких як термін придатності, умови зберігання та сертифікаційні вимоги. Оскільки хімічні продукти можуть мати різні властивості, контроль за ними вимагає додаткових уваги та точності при внесенні даних до облікової системи.

Таблиця 2.14 – Класифікація хімічної продукції

Код продукції	Назва	Концентрація	Форма	Термін придатності	Температура зберігання
1001	Розчинник А	95%	Рідина	12.2026	5–25°C
1002	Кислота Х	70%	Гранули	10.2027	0–30°C

Облік паперової продукції ускладнюється великою кількістю різновидів продукції за параметрами, такими як формат, щільність та тип покриття. Для зручності в обліку необхідно чітко класифікувати продукцію

за кожним з цих параметрів (табл. 2.15).

Отже, як бачимо. для ефективного обліку хімічної продукції необхідно враховувати термін придатності, умови зберігання та сертифікаційні вимоги.

Таблиця 2.15 – Класифікація паперової продукції

Код продукції	Назва	Формат	Щільність (г/м²)	Тип покриття
2005	Офісний папір	А4	80	Некрейдований
2010	Картон пакувальний	А3	250	Некрейдований
2022	Папір для друку	Рулон	120	Крейдований

Це дозволить уникнути прострочених або неправильно збережених товарів, що важливо для підтримки якості та безпеки продукції.

Завдяки великій номенклатурі та різноманітним параметрам паперової продукції, такий підхід дозволяє чітко систематизувати товар і полегшити процеси інвентаризації, а також прискорює обробку замовлень.

Таким чином, чітке поділення продукції на категорії та впровадження відповідних параметрів класифікації забезпечить точний облік кожного виду товару, що дозволить знизити ймовірність помилок у веденні обліку та сприятиме кращому контролю за рухом товарів на підприємстві.

Розглянута класифікація хімічної та паперової продукції дозволяє впорядкувати номенклатуру товарів та визначити основні параметри, необхідні для ведення обліку. Однак, ефективне управління запасами, контроль руху продукції та мінімізація ризиків помилок потребують сучасних методів ідентифікації продукції.

Впровадження запропонованої нами системи ідентифікації продукції є ключовим кроком у підвищенні точності обліку та оперативності контролю залишків дозволить:

– зменшити ризики плутанини при обліку великої номенклатури продукції, особливо з різними характеристиками та умовами зберігання;

– прискорити процес інвентаризації та відвантаження товару за рахунок автоматизованого зчитування даних;

– мінімізувати людський фактор при введенні та обробці інформації

щодо продукції;

– підвищити рівень контролю за партіями продукції, термінами придатності та відповідністю сертифікаційним вимогам.

Для реалізації системи ідентифікації продукції на ТОВ «Сервісопторг» пропонуємо застосовувати:

– штрих-коди та QR-коди для кожної партії продукції, що містять повну інформацію про товар, включаючи код продукції, дату виготовлення, термін придатності, умови зберігання та інші параметри. Це спростить облік та прискорить перевірку товару на складі чи при транспортуванні.

– RFID-мітки для автоматизованого контролю залишків. Вони дозволяють здійснювати облік продукції в режимі реального часу без необхідності сканування кожного окремого товару, що особливо актуально для складів із великим обігом продукції.

Отже, впровадження системи ідентифікації продукції забезпечить не лише підвищення ефективності управління обліком, але й сприятиме оптимізації виробничих та логістичних процесів.

З огляду на постійне підвищення рівня мінімальної заробітної плати, зростання тарифів та необхідність оптимізації витрат, ТОВ «Сервісопторг» потребує ефективного підходу до обліку витрат на збут. Зокрема, важливо забезпечити детальну інформацію щодо маркетингових витрат, понесених у попередніх періодах, для подальшого аналізу ефективності діяльності підприємства.

Однак існуюча система бухгалтерського обліку на підприємстві не забезпечує належного рівня деталізації витрат, що ускладнює їхній контроль та аналіз. Відповідно до НП(С)БО 16 «Витрати», для обліку витрат, пов`язаних зі збутом продукції, товарів, робіт та послуг, використовується рахунок 93 «Витрати на збут». За дебетом цього рахунку відображаються суми визнаних витрат на збут, а за кредитом – їх списання на рахунок 79 «Фінансові результати».

Для підвищення ефективності обліку готової продукції та її реалізації

пропонуємо структурно розмежувати витрати на збут. Зокрема, пропонуємо виділити витрати, пов`язані з транспортуванням продукції, стимулюванням попиту, заробітною платою тимчасових працівників, які залучені до реалізації продукції, та інші витрати.

Таблиця 2.16 – Запропоновані субрахунки до рахунку 93 «Витрати на збут»

Рахунок	Субрахунок
93 «Витрати на збут»	
931 «Транспортні витрати»	Витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов`язані з транспортуванням продукції відповідно до умов договору (базису) поставки.
932 «Компенсаційні витрати»	Оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут.
933 «Витрати на утримання складів»	Витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов`язаних зі збутом продукції (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона).
934 «Витрати на рекламу»	Витрати на рекламу, маркетингові дослідження, промоакції та інші заходи з просування продукції.
935 «Витрати на пакування»	Витрати матеріалів для пакування готової продукції на складах готової продукції.
936 «Витрати на тару та її обслуговування»	Витрати на ремонт тари, закупівлю поворотної тари та її обслуговування.
937 «Витрати на сертифікацію продукції»	Витрати на отримання сертифікатів відповідності, лабораторні дослідження продукції, витрати на дотримання регуляторних вимог.
938 «Витрати на логістичне планування»	Витрати, пов`язані з оптимізацією логістичних процесів, розробкою маршрутів доставки, витрати на ІТ-рішення для обліку логістичних операцій.

Впровадження запропонованих субрахунків до рахунку 93 «Витрати на збут» дозволить ТОВ «Сервісопторг» отримати більш деталізовану інформацію про структуру витрат, пов`язаних із реалізацією продукції. Це сприятиме більш точному розрахунку собівартості продукції, підвищенню ефективності управлінських рішень та покращенню фінансового планування. Додатково, створення окремих субрахунків для сертифікації та логістичного планування дозволить підприємству оптимізувати витрати та підвищити конкурентоспроможність продукції на ринку.

РОЗДІЛ 3
АУДИТ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «СЕРВІСОПТОРГ»

3.1 Організація та методика аудиту реалізації готової продукції

Аудит реалізації готової продукції є важливою складовою частиною аудиту фінансової звітності підприємства, оскільки реалізація продукції безпосередньо впливає на доходи, витрати та фінансові результати підприємства. Для здійснення ефективного аудиту необхідно не лише оцінити правильність ведення обліку, але й перевірити відповідність бухгалтерських записів та фінансової звітності встановленим стандартам.

Питання аудиту реалізації продукції є важливим аспектом як вітчизняної, так і зарубіжної наукової думки. Цю тему досліджували численні вчені, зокрема вітчизняні дослідники, які приділяють увагу організації та методикам аудиту в контексті реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

Одним із таких вчених є М.П. Козак, який у своїх працях акцентує увагу на важливості контролю за доходами підприємства та на правильності визначення собівартості реалізованої продукції. М.П. Козак наголошує, що для забезпечення достовірності фінансових результатів важливо перевіряти всі етапи обліку реалізації, починаючи від документів на відвантаження продукції до її бухгалтерського обліку [25]

Інший вітчизняний науковець, В.О. Шевчук, звертає увагу на важливість аудиту доходів від реалізації продукції з особливим акцентом на оцінку ризиків. Він підкреслює, що одним із головних завдань аудиту є виявлення можливих фальсифікацій даних про реалізацію продукції. Для цього, за його словами, необхідно проводити ретельну перевірку первинних

документів, таких як договори поставки, рахунки-фактури та товарно-транспортні накладні, що дозволяють контролювати процес реалізації і вчасно виявляти порушення.

Е.І. Кочетова в своєму дослідженні звертає увагу на важливість контролю за дебіторською заборгованістю та правильністю нарахування податків у процесі реалізації продукції. Вона вважає, що одним із ключових аспектів аудиту є перевірка нарахування та сплати податку на додану вартість, оскільки саме цей податок часто є джерелом порушень і фальсифікацій. Кочетова наголошує на важливості контролю за коректністю обліку дебіторської заборгованості, оскільки це безпосередньо впливає на фінансові результати підприємства [26].

Зарубіжні дослідники, зокрема T.L. Tatum та J.A. Knight, детально розглядають різні аспекти аудиту реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Вони акцентують увагу на важливості ефективних аудиторських процедур і технік, спрямованих на забезпечення достовірності обліку доходів і витрат. T.L. Tatum в своєму підході до аудиту використовує ризикоорієнтований метод, що полягає в оцінці й виявленні можливих ризиків на всіх етапах обліку доходів від реалізації продукції. Він наголошує на необхідності перевірки бухгалтерських записів і первинних документів, а також на аналізі управлінських і фінансових звітів для забезпечення точності інформації [80, 82].

J.A. Knight також розглядає методи аудиту реалізації продукції, приділяючи особливу увагу важливості внутрішнього контролю на підприємствах. Вона вважає, що сильна система внутрішнього контролю дозволяє уникнути помилок у бухгалтерії та підтверджує правильність відображення доходів від реалізації продукції. Knight пропонує проводити перевірки документації, що підтверджує факт реалізації, а також рекомендує використовувати вибіркове тестування для підвищення точності облікових записів. Дослідження T.L. Tatum та J.A. Knight підкреслюють важливість забезпечення достовірності обліку за допомогою перевірки не лише

фінансових звітів, але й інших документів, таких як договори, рахунки та інтерв`ю з керівництвом підприємства. Обидва дослідники також звертають увагу на значення правильного оформлення податкових документів, що є важливою частиною аудиту операцій з реалізації продукції [80, 82].

Таким чином, аналіз наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів підтверджує важливість застосування комплексного підходу до аудиту реалізації продукції, що включає контроль доходів, перевірку дебіторської заборгованості та нарахування податків, а також ефективний внутрішній контроль для забезпечення точності та прозорості обліку.

Аудит реалізації продукції вимагає використання різних джерел інформації, що дозволяють здійснити перевірку всіх етапів цього процесу.

Основні джерела інформації для аудиту наведено на рисунку 3.1.

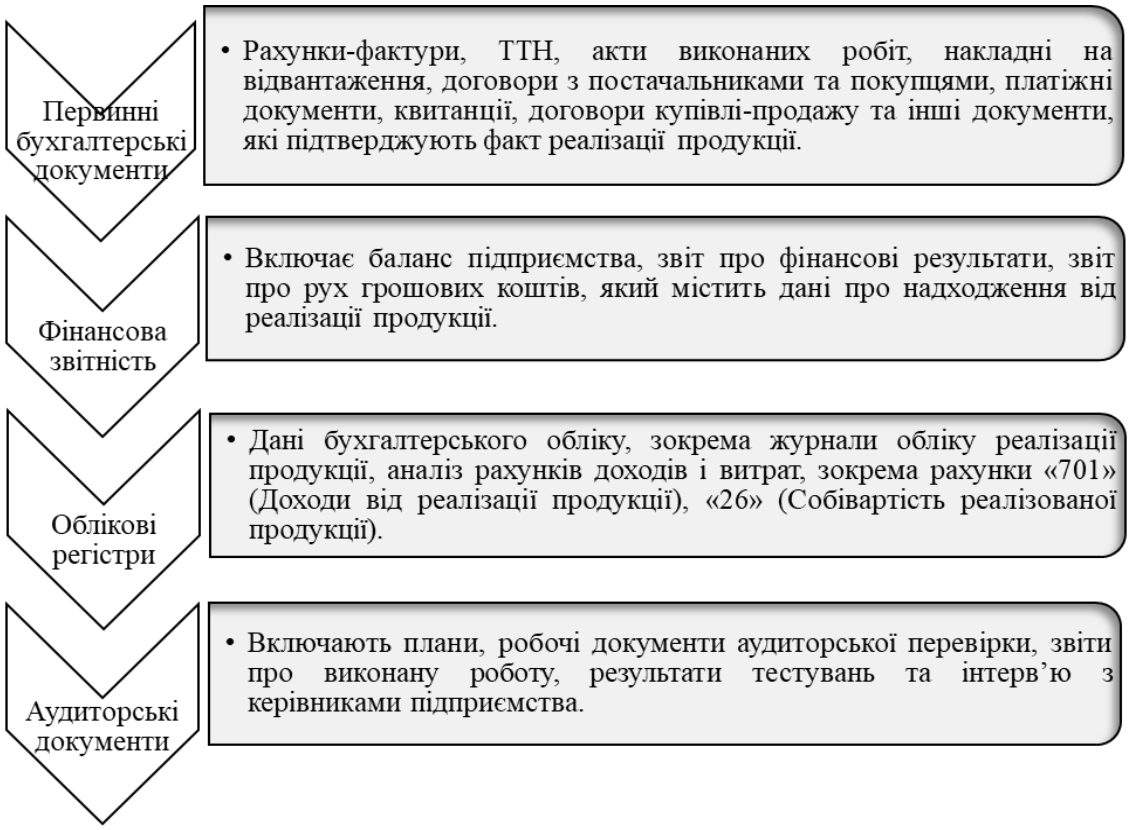


Рисунок 3.1 – Джерела інформації для аудиту реалізації продукції

Основними завданнями аудиту реалізації готової продукції наведено на рисунку 3.2.



Рисунок 3.2 – Основні завдання аудиту реалізації готової продукції

Як бачимо, завдання аудиту реалізації продукції є ключовим аспектом забезпечення достовірності фінансової звітності та ефективного контролю за доходами підприємства. Виконання аудиторських процедур дозволяє виявити можливі порушення, зменшити ризики фальсифікації фінансових показників та забезпечити відповідність бухгалтерського обліку чинному законодавству. Особливу увагу слід приділяти аналізу дебіторської заборгованості, правильності визначення податкових зобов`язань та оцінці ризиків, пов`язаних із реалізацією продукції.

Для досягнення цих цілей аудитори застосовують комплексний підхід, що включає використання різних методів та процедур перевірки. У цьому контексті важливим є визначення основних етапів аудиторської перевірки, що дозволяє систематизовано оцінити всі аспекти реалізації продукції.

Методика аудиту реалізації готової продукції включає кілька етапів, які наведено на рисунку 3.3.

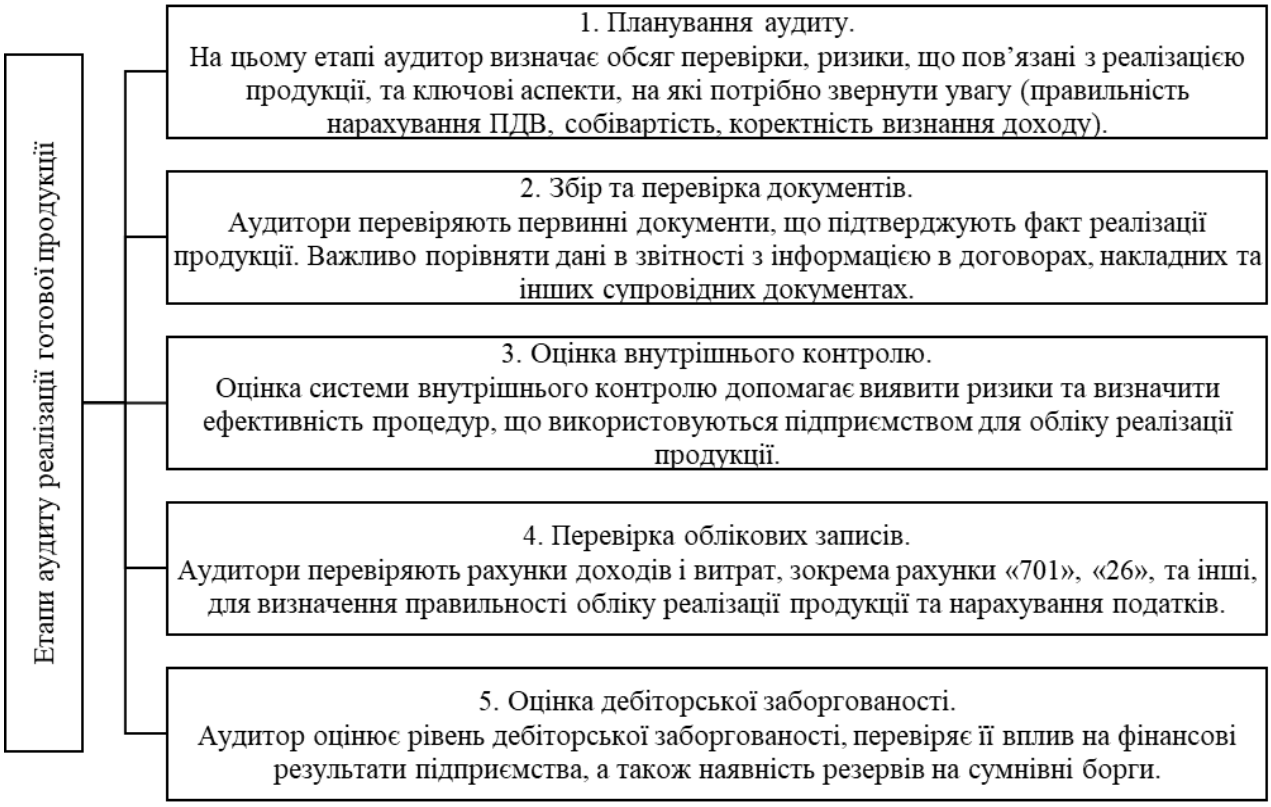


Рисунок 3.3 – Етапи аудиту реалізації готової продукції

Методика аудиту реалізації готової продукції дозволяє забезпечити всебічний контроль за фінансовими операціями підприємства, що пов`язані з доходами від продажу продукції.

Дотримання ключових етапів аудиторської перевірки сприяє виявленню можливих помилок і недоліків у веденні бухгалтерського обліку, а також підвищує прозорість фінансової звітності.

Особливе значення має оцінка внутрішнього контролю, оскільки саме

ефективність внутрішніх процедур впливає на достовірність даних щодо реалізації продукції.

Також важливою складовою аудиту є аналіз дебіторської заборгованості, що допомагає оцінити фінансову стійкість підприємства та його здатність вчасно отримувати оплату за поставлену продукцію.

Таким чином, застосування комплексного підходу до аудиту реалізації продукції забезпечує високий рівень достовірності облікових даних, дозволяє вчасно виявити порушення та сформулювати рекомендації для покращення фінансової дисципліни підприємства.

Аудит реалізації готової продукції є важливим процесом, що дозволяє оцінити достовірність фінансової звітності підприємства, ефективність внутрішнього контролю та відповідність господарських операцій чинному законодавству. Для підприємств, які займаються виробництвом та реалізацією паперової продукції, полімерних матеріалів і органічних хімічних речовин, ключове значення мають питання правильного оформлення первинних документів, відповідності податкового обліку та оцінки дебіторської заборгованості.

У процесі аудиту використовуються різні методики, зокрема документальна перевірка, тестування внутрішнього контролю, аналітичні процедури та вибірковий контроль господарських операцій.

Для систематизації даних та фіксації результатів перевірки аудитори застосовують різні форми документів.

1. Аудиторські програми – містять перелік основних процедур аудиту реалізації продукції, таких як перевірка договорів з покупцями, контроль правильності оформлення податкових накладних, аналіз відповідності даних бухгалтерського обліку фінансовій звітності.

2. Аудиторські робочі документи – форми, в яких аудитори фіксують результати перевірки. Вони включають:

– таблиці з розшифровкою доходів від реалізації продукції – містять інформацію про виручку від продажу продукції, відповідність даних

обліковим регістрам, порівняння фактичних показників з плановими;

– відомості про рух товарно-матеріальних цінностей – документи, що містять інформацію про залишки готової продукції, списання та відвантаження. На цьому етапі аудитори перевіряють відповідність облікових записів реальному руху продукції на складі;

– аналітичні таблиці щодо порівняння виручки за періоди – використовуються для аналізу динаміки продажів, визначення сезонних коливань, оцінки впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на обсяги реалізації.

3. Акт аудиторської перевірки – підсумковий документ, що містить виявлені порушення, їх вплив на фінансовий стан підприємства та рекомендації щодо усунення недоліків. У документі відображаються результати перевірки правильності визнання доходу, обліку ПДВ, собівартості продукції та податкових зобов`язань. Акт містить докази порушень, посилання на відповідні бухгалтерські рахунки, нормативно-правові акти та висновки аудиторів щодо впливу виявлених недоліків на фінансову звітність. Також у ньому можуть бути запропоновані рекомендації щодо вдосконалення облікової політики підприємства, оптимізації системи внутрішнього контролю та підвищення рівня прозорості обліку доходів.

4. Опитувальні листи та анкети – застосовуються для оцінки ефективності внутрішнього контролю. Аудитори можуть опитувати співробітників бухгалтерії, фінансового відділу та керівників щодо особливостей ведення обліку реалізації продукції.

Основна увага приділяється питанням:

– як контролюється правильність відвантаження продукції?

– чи проводяться перевірки відповідності даних бухгалтерського обліку первинним документам?

– які заходи вживаються для контролю дебіторської заборгованості?

Отримані відповіді дозволяють аудиторам оцінити рівень обізнаності працівників з бухгалтерськими процедурами, а також визначити слабкі місця

в системі внутрішнього контролю.

5. Звіти про аналітичні процедури – у цих формах аудитори фіксують результати аналітичних розрахунків. Аналізуються коефіцієнти рентабельності, ліквідності та оборотності дебіторської заборгованості. Проводиться порівняльний аналіз обсягів реалізації за різні періоди, що дозволяє виявити можливі тенденції та відхилення.

6. Форми перевірки відповідності податкового обліку – використовуються для контролю правильності розрахунку податку на прибуток та ПДВ. Аудитори аналізують коректність відображення податкових зобов`язань у фінансовій звітності, відповідність даних податкових декларацій бухгалтерському обліку.

Таким чином, аудит реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг» дозволяє забезпечити достовірність фінансової звітності, виявити потенційні ризики та запропонувати заходи для їх мінімізації.

Використання різних форм документального оформлення та аудиторських методик сприяє підвищенню ефективності процесу контролю, що є важливим для стабільного функціонування підприємства та його подальшого розвитку.

3.2 Аудит реалізації готової продукції: виявлення ризиків і типових порушень

Аудит реалізації готової продукції на підприємстві ТОВ «Сервісопторг», яке займається виробництвом хімічної та паперової продукції, є важливим етапом контролю фінансово-господарської діяльності. Основна мета аудиту – підтвердження достовірності обліку доходів від реалізації продукції, відповідності бухгалтерських записів реальним операціям, оцінка ефективності внутрішнього контролю та виявлення

можливих ризиків і порушень.

На першому етапі аудиту здійснюється попереднє знайомство з діяльністю підприємства, аналізується його облікова політика, оцінюються ризики та визначається масштаб перевірки. У цьому процесі використовується «Загальний план проведення аудиту готової продукції», який включає ключові етапи аудиту, обсяги перевірки та очікувані результати (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Загальний план проведення аудиту готової продукції

Етап аудиторської перевірки	Аудиторські процедури	Метод перевірки	Період проведення	Виконавці
1	2	3	4	5
1. Підготовчий етап	Ознайомлення з діяльністю підприємства, вивчення облікової політики щодо обліку готової продукції	Аналіз внутрішніх документів, опитування персоналу	1-й тиждень перевірки	Головний аудитор
	Аналіз нормативно-правової бази, яка регулює облік реалізації продукції	Вивчення нормативних актів, внутрішніх регламентів підприємства		Юрист, аудитор
2. Планування аудиту	Визначення об`єкта, обсягу та методів аудиторської перевірки	Розробка програми аудиту, оцінка ризиків	2-й тиждень перевірки	Керівник аудиторської групи
	Визначення ключових показників та критеріїв оцінки	Формування тестових питань, складання анкети перевірки		Аудитори
3. Збір та перевірка документів	Аналіз первинних документів щодо реалізац готової продукції	Зіставлення бухгалтерських даних із первинною документацією	3-4-й тиждень перевірки	Аудитор, бухгалтер
	Перевірка кореспонденції рахунків (701, 26, 641, 361)	Аналіз оборотно-сальдових відомостей головної книги		Аудитор
4. Оцінка внутрішнього контролю	Аналіз внутрішніх процедур контролю за рухом готової продукції	Оцінка ефективності внутрішніх регламентів, опитування працівників	4-й тиждень перевірки	Головний аудитор
	Перевірка наявності та ефективності резервів під сумнівну дебіторську заборгованість	Оцінка фінансової звітності та резервів		Аудитор, фінансовий аналітик

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4	5
5. Інвентаризація готової продукції	Порівняння фактичних залишків готової продукції з даними бухгалтерського обліку	Проведення контрольної інвентаризації	5-й тиждень перевірки	Аудитор, комісія підприємства
6. Оцінка дебіторської заборгованості	Аналіз заборгованості покупців, оцінка її впливу на фінансові результати	Аналіз договорів, перевірка актів звірки розрахунків	5-й тиждень перевірки	Аудитор, бухгалтер
7. Виявлення ризиків і типових порушень	Виявлення випадків заниження доходів, некоректного нарахування ПДВ	Аналіз кореспонденції рахунків, тестування бухгалтерських записів	6-й тиждень перевірки	Головний аудитор
	Оцінка ризиків шахрайських схем та маніпуляцій з фінансовою звітністю	Використання аудиторських тестів, контрольних процедур		Аудитори, ІТ-фахівці
8. Формування аудиторського висновку	Складання звіту за результатами аудиторської перевірки	Узагальнення даних, розробка рекомендацій	7-й тиждень перевірки	Керівник аудиторської групи
	Обговорення висновку з керівництвом підприємства	Проведення зустрічі, узгодження пропозицій щодо усунення виявлених порушень		Аудитор, керівництво підприємства

Цей загальний план дозволяє чітко структурувати процес аудиту готової продукції на ТОВ «Сервісопторг», забезпечуючи комплексний підхід до перевірки, оцінки ризиків і формування рекомендацій для підприємства.

Аудит реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг», що спеціалізується на виробництві паперової продукції, полімерних матеріалів та органічних хімічних речовин, є комплексним процесом, який включає оцінку відповідності бухгалтерського обліку фінансових результатів підприємства, перевірку правильності податкових розрахунків, оцінку внутрішнього контролю та виявлення потенційних ризиків.

Перший етап аудиту розпочинається з вивчення організаційної структури підприємства, його облікової політики та особливостей виробництва. На цьому етапі аудитори аналізують установчі документи компанії, статут, накази про облікову політику, внутрішні нормативи та посадові інструкції бухгалтерів. Це дозволяє визначити відповідність

внутрішньої системи обліку загальноприйнятим стандартам, оцінити ризики можливих викривлень та намітити ключові напрями перевірки.

Аудитори також ознайомлюються з контрактною базою підприємства, зокрема договорами на реалізацію продукції, умовами постачання, порядком розрахунків із покупцями. Аналізуються зміни у нормативно-правовій базі, які могли вплинути на фінансову звітність підприємства. На основі зібраної інформації складається загальний план аудиту, у якому визначаються обсяг перевірки, відповідальні особи, строки проведення та аудиторські процедури.

Наступний етап передбачає формування детальної програми аудиту, яка включає методи перевірки, вибірку даних, визначення потенційних ризиків і проблемних зон. Особлива увага приділяється питанням достовірності обліку доходів, правильності відображення собівартості реалізованої продукції та відповідності податкових нарахувань чинному законодавству.

На цьому етапі аудитори встановлюють основні джерела інформації для перевірки:

– регістри бухгалтерського обліку;

– первинні документи (накладні, рахунки-фактури, договори, акти виконаних робіт);

– фінансова звітність (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів);

– дані податкового обліку (податкові декларації, розрахунки з бюджетом);

– внутрішні звіти підприємства щодо реалізації продукції.

Центральним етапом аудиторської перевірки є аналіз документації, що підтверджує факт реалізації продукції. На цьому етапі аудитори здійснюють вибіркову перевірку первинних документів, що супроводжують процес реалізації: товарно-транспортних накладних, актів приймання-передачі продукції, договорів із покупцями, банківських виписок про надходження коштів.

Значну увагу приділяють правильності оформлення податкових накладних та нарахування податку на додану вартість (ПДВ). Аудитори зіставляють суми, зазначені в податкових документах, із даними фінансової звітності, перевіряють своєчасність сплати податків, правильність відображення операцій у бухгалтерському обліку.

Аудит також включає перевірку собівартості реалізованої продукції. Для цього аналізуються дані рахунків обліку витрат («23» – виробництво, «91» – загальновиробничі витрати, «92» – адміністративні витрати), а також дані аналітичного обліку складу готової продукції. Оцінюється відповідність собівартості встановленим стандартам та можливість маніпуляцій із фінансовими показниками.

Окремим напрямом аудиторської перевірки – є оцінка системи внутрішнього контролю підприємства щодо обліку реалізації продукції. Аналізуються внутрішні документи, що регламентують процеси продажу, порядок узгодження цін, механізми контролю за дебіторською заборгованістю.

Аудитори перевіряють, наскільки ефективно підприємство контролює своєчасність розрахунків із покупцями, аналізують дебіторську заборгованість, з`ясовують, чи створюються резерви під сумнівні борги, чи проводяться процедури стягнення заборгованостей.

Ще одним важливим етапом аудиту є інвентаризація залишків готової продукції на складах. Це дозволяє зіставити облікові дані з фактичними залишками та виявити можливі невідповідності. Процедура інвентаризації включає перевірку складських звітів, аналіз руху продукції, співставлення залишків за рахунками бухгалтерського обліку («26» – готова продукція) із фактичними показниками.

Аналіз ризиків та виявлення типових порушень.

Під час аудиту можуть бути виявлені типові порушення, які часто зустрічаються на підприємствах:

– заниження або завищення доходів у звітності з метою маніпуляції

фінансовими показниками;

– несвоєчасне нарахування або сплата податку на додану вартість;

– порушення правил обліку дебіторської заборгованості;

– відсутність внутрішніх контрольних механізмів щодо управління реалізацією продукції;

– невідповідність фактичних залишків продукції даним бухгалтерського обліку.

Завершальним етапом аудиту є складання аудиторського звіту, у якому висвітлюються результати перевірки, виявлені недоліки та рекомендації щодо їх усунення. Аудитори надають оцінку достовірності фінансової звітності підприємства, формулюють пропозиції щодо підвищення ефективності внутрішнього контролю та запобігання ризикам.

Важливим підсумковим документом аудиту є аудиторський висновок, який містить оцінку відповідності облікової політики підприємства нормативним вимогам, аналіз фінансових показників та виявлені порушення.

Таким чином, аудит реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг» є комплексним процесом, що включає аналіз бухгалтерської звітності, перевірку первинних документів, оцінку внутрішнього контролю та виявлення ризиків. Результати аудиторської перевірки допомагають підприємству вдосконалити систему бухгалтерського обліку, мінімізувати ризики фінансових порушень та забезпечити прозорість фінансової діяльності.

Для забезпечення ефективного контролю за обліком і реалізацією готової продукції на підприємстві необхідно здійснювати детальний аудит відповідних господарських операцій. Анкета перевірки готової продукції розроблена з метою оцінки відповідності облікових процедур вимогам чинного законодавства, нормативних актів і внутрішніх регламентів підприємства.

Анкета дозволяє виявити можливі порушення в обліку та реалізації продукції, визначити ризики, пов`язані з її зберіганням, оцінкою та

відображенням у фінансовій звітності, а також оцінити рівень контролю за дебіторською заборгованістю. Вона є одним із ключових інструментів аудиторської перевірки та слугує основою для подальшого аналізу і розробки рекомендацій щодо покращення облікових процесів на підприємстві.

Результати анкетування допоможуть визначити слабкі місця в обліку готової продукції, оцінити ефективність внутрішнього контролю та запропонувати шляхи його вдосконалення.

Таблиця 3.2 – Анкета перевірки готової продукції на підприємстві

№	Питання	Варіанти відповіді			Примітки
		☐ Інформація відсутня	☐ Так	☐ Ні	
1	2	3	4	5	6
1	Чи ведеться облік готової продукції на рахунку 26 «Готова продукція» відповідно до нормативних вимог?				
2	Чи проводиться інвентаризація готової продукції відповідно до встановлених строків?				
3	Чи наявні відповідні первинні документи на кожну одиницю відвантаженої продукції (накладні, рахунки-фактури, акти приймання-передачі)?				
4	Чи відповідають дані бухгалтерського обліку залишкам готової продукції за результатами інвентаризації?				
5	Чи застосовується єдина методика оцінки готової продукції (за собівартістю, за справедливою вартістю тощо)?				
6	Чи ведеться належний контроль за відвантаженою, але не оплаченою продукцією?				
7	Чи існують випадки несвоєчасного відображення реалізації продукції у бухгалтерському обліку?				
8	Чи здійснюється коректний розрахунок собівартості реалізованої продукції?				
9	Чи наявні резерви під знецінення готової продукції (у разі потреби)?				
10	Чи коректно нараховуються та сплачуються податки (ПДВ, податок на прибуток) у зв`язку з реалізацією продукції?				

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6
11	Чи є факти реалізації продукції за заниженими цінами без обґрунтованих причин?				
12	Чи ведеться аналіз рентабельності реалізованої продукції?				
13	Чи існує механізм погодження цін на продукцію перед її реалізацією?				
14	Чи укладені всі договори з контрагентами належним чином?				
15	Чи своєчасно надходять оплати від покупців за реалізовану продукцію?				

Результати анкетної перевірки готової продукції на підприємстві дозволяють оцінити рівень дотримання нормативних вимог у сфері обліку, зберігання та реалізації продукції. Аналіз відповідей дає змогу виявити потенційні ризики, пов`язані з веденням бухгалтерського обліку, інвентаризацією, контролем за відвантаженою, але не оплаченою продукцією, а також із коректністю розрахунку податкових зобов`язань.

Якщо значна частина відповідей містить позначку «Інформація відсутня» або «Ні», це може свідчити про наявність порушень у процесі обліку та контролю за готовою продукцією, що вимагає додаткового аудиторського дослідження.

Зокрема, особливу увагу слід приділити правильності оцінки продукції, відповідності залишків на складах даним бухгалтерського обліку, своєчасності відображення операцій у фінансовій звітності та дотриманню договірної дисципліни з контрагентами.

За підсумками анкетування можуть бути розроблені рекомендації щодо вдосконалення системи внутрішнього контролю, запровадження ефективніших механізмів обліку та оптимізації податкових розрахунків. Це сприятиме підвищенню фінансової прозорості діяльності підприємства, зменшенню ризиків втрат і поліпшенню загальної ефективності управління готовою продукцією.

Після проведення всіх перевірок аудитори складають аудиторський

висновок, де зазначають результати перевірки, виявлені порушення та надають рекомендації щодо їх усунення. Це допомагає підприємству покращити систему обліку, мінімізувати податкові ризики та забезпечити достовірність фінансової звітності.

Аудиторський висновок затверджується керівником аудиторської компанії або іншою уповноваженою особою, яка володіє відповідним сертифікатом аудитора України, що підтверджує право на проведення аудиту. Стандартна структура аудиторського висновку зазвичай представлена у вигляді схеми (рис. 3.4).

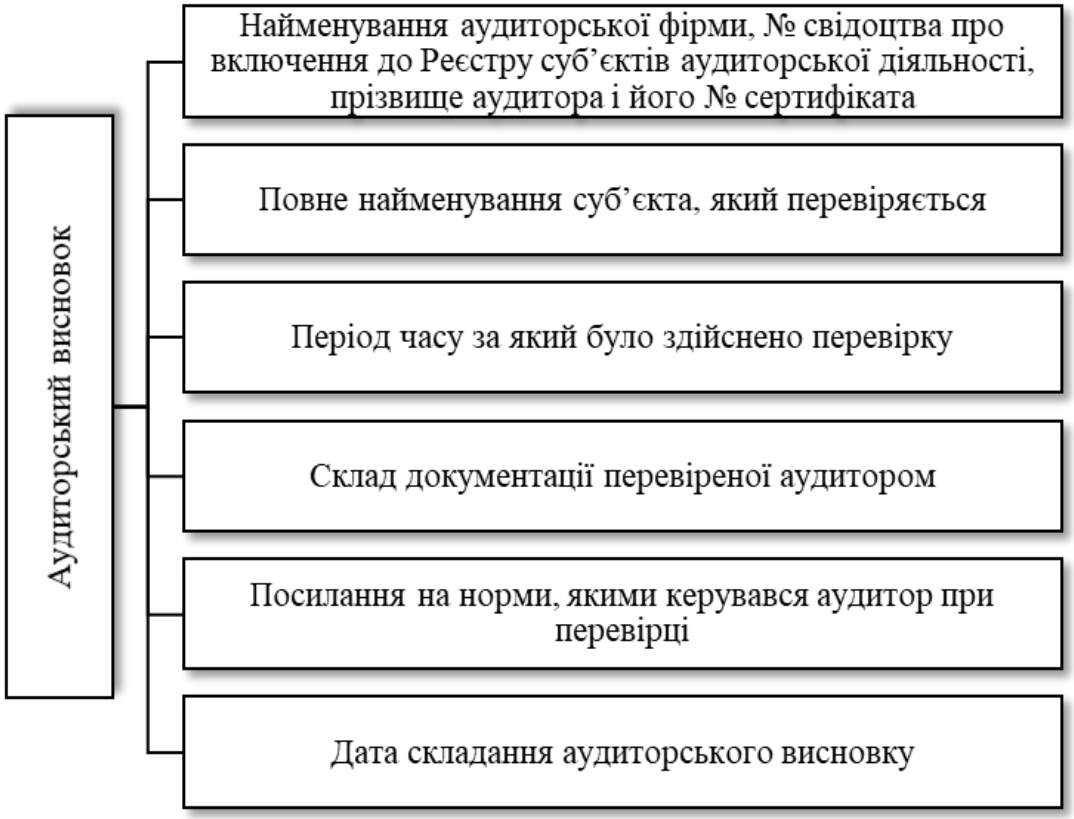


Рисунок 3.4 – Структура аудиторського висновку

Залежно від результатів перевірки, аудиторський висновок може бути позитивним, умовно-позитивним, негативним або містити відмову від надання висновку щодо фінансової звітності підприємства [11]. У разі негативного висновку або відмови від його надання аудитор коротко

обґрунтовує причини такого рішення. Якщо необхідне більш детальне пояснення, у висновку можуть міститися посилання на додаткову інформацію, викладену в окремому додатку.

Таким чином, аудит реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг» спрямований на забезпечення достовірності облікових даних, запобігання ризикам та підвищення ефективності управління фінансовими потоками підприємства.

3.3 Шляхи вдосконалення аудиту реалізації готової продукції

Необхідність посилення внутрішнього контролю за документами на ТОВ «Сервісопторг», що спеціалізується на виробництві паперової продукції, полімерних матеріалів та органічних хімічних речовин, зумовлена кількома критичними факторами, які безпосередньо впливають на ефективність управлінських процесів, фінансову стабільність та відповідність законодавчим вимогам.

Перш за все, підприємство працює в галузі, де постійно взаємодіє з великою кількістю постачальників і споживачів продукції, що вимагає точного і безпомилкового ведення бухгалтерського обліку, оформлення фінансових і податкових документів. У цьому контексті важливо забезпечити надійний контроль за кожним етапом документообігу, включаючи приймання, перевірку та збереження первинних документів (накладних, актів виконаних робіт, рахунків-фактур), щоб уникнути можливих фальсифікацій або маніпуляцій з документами.

Одним із основних ризиків є фальсифікація фінансових документів, що може привести до завищення обсягів реалізації або приховування реального фінансового стану підприємства. У таких випадках аудиторський контроль має особливу важливість для своєчасного виявлення неправомірних дій, а

також для забезпечення точності фінансової звітності, що впливає на репутацію підприємства, кредитоспроможність і стосунки з державними органами.

Враховуючи специфіку діяльності ТОВ «Сервісопторг» у виробництві технічно складної продукції, важливим аспектом є також контроль за правильністю відображення витрат на собівартість виробленої продукції. Невірне обчислення собівартості може призвести до спотворення фінансових результатів і, як наслідок, до неправильних рішень в управлінні ресурсами та ціноутворенні. Відтак, контроль за правильністю розподілу витрат є важливим елементом внутрішнього контролю, що дозволяє мінімізувати фінансові ризики.

Особливу увагу слід приділити податковому обліку. Оскільки ТОВ «Сервісопторг» працює з різними видами податків, такими як ПДВ і податок на прибуток, неправильне відображення податкових зобов`язань може призвести до значних штрафних санкцій з боку податкових органів. Для уникнення подібних ситуацій, важливо впровадити системи внутрішнього контролю, що забезпечують відповідність податковим вимогам.

Ще однією важливою проблемою є дебіторська заборгованість, особливо в умовах нестабільного економічного середовища. Наявність значних сум дебіторської заборгованості може негативно вплинути на ліквідність підприємства і його здатність виконувати зобов`язання. Для цього підприємству необхідно регулярно перевіряти статус дебіторської заборгованості, аналізувати її строки та вжити відповідних заходів для повернення боргів.

Для забезпечення ефективного внутрішнього контролю на ТОВ «Сервісопторг» слід впровадити комплексний підхід, що включає:

– використання електронного документообігу для автоматизації процесу обробки документів і зниження ризику маніпуляцій з ними;

– створення чіткої системи перевірок і контролю на всіх етапах

документообігу, що дозволяє оперативно виявляти будь-які помилки чи порушення;

– розробка процедур перевірки відповідності бухгалтерського обліку фактичним операціям, що дасть змогу своєчасно виявляти розбіжності та знижувати ризики фальсифікацій;

– встановлення чітких процедур контролю за податковим обліком і відповідністю податковим вимогам для уникнення штрафів і санкцій;

– регулярний моніторинг дебіторської заборгованості та аналіз її впливу на фінансову ситуацію підприємства.

Таким чином, посилення внутрішнього контролю за документами на ТОВ «Сервісопторг» є необхідним кроком для забезпечення надійності фінансової звітності, підвищення прозорості бізнес-процесів і зниження ризиків, пов`язаних із фінансовими порушеннями, фальсифікаціями та порушеннями податкового законодавства.

Внутрішній контроль за документами є важливою складовою частиною управлінської системи на підприємстві, особливо для запобігання фальсифікації фінансових документів і зниження ризику маніпуляцій з первинною документацією. Для цього важливо вдосконалити існуючі процеси перевірки документів на всіх етапах їх обробки, впровадити електронний документообіг, а також створити систему внутрішнього контролю, яка забезпечить точність і відповідність бухгалтерського обліку. Важливим є також регулярне проведення перевірок відповідності фактичних операцій даним бухгалтерії.

Для ефективного внутрішнього контролю за документами нами розроблено та запропоновано застосовувати на ТОВ «Сервісопторг» форми таблиць, що дозволяють систематизувати і відслідковувати перевірки документів на етапах обробки, їх відповідність бухгалтерському обліку, податковим вимогам та іншим нормативним стандартам.

Використання таких форм дозволяє підвищити рівень контролю, автоматизувати процеси і знизити ризики помилок та фальсифікацій. Вони

допомагають чітко визначити відповідальних осіб на кожному етапі, забезпечити своєчасну перевірку документів і відслідковувати результати цих перевірок.

Таблиця 3.3 – Облік і перевірка документів на етапах обробки

Етап обробки документа	Відповідальна особа	Період перевірки	Статус документа	Зауваження
Приймання документа	Менеджер з постачання	01.01.2024	Прийнято	
Перевірка відповідності з договором	Юрист	01.01.2024	Перевірено	
Бухгалтерський облік	Бухгалтер	01.01.2024	Перевірено	
Підготовка до подачі в податкову інспекцію	Податковий консультант	02.01.2024	Підготовлено	

Таблиця 3.3 дає змогу відслідковувати статус документів на кожному етапі їх обробки, визначати відповідальних осіб, а також контролювати терміни виконання перевірок. Це важливо для своєчасного виявлення затримок і вирішення можливих проблем на різних етапах обробки документів.

Таблиця 3.4 – Перевірка відповідності первинних документів бухгалтерському обліку

Документ	Статус перевірки	Відповідальна особа	Примітки
Накладна № 001	Перевірено	Бухгалтер	Всі дані збігаються
Договір з контрагентом	Перевірено	Юрист	Договір дійсний
Акт виконаних робіт	Перевірено	Бухгалтер	Відповідає нормам

Таблиця 3.4 перевірки відповідності первинних документів бухгалтерському обліку дозволяє забезпечити точність відображення фінансових операцій у бухгалтерії, а також виявляти розбіжності між даними обліку та первинними документами. Це допомагає знизити ризик помилок та фальсифікацій, а також покращити відповідність звітності вимогам законодавства.

Таблиця 3.5 для електронного документообігу та контролю доступу дає змогу відслідковувати, хто і коли отримував доступ до електронних документів, що дозволяє підвищити безпеку і прозорість процесів документообігу.

Таблиця 3.5 – Контроль доступу до електронних документів

Документ	Відповідальна особа	Дата доступу	Дії з документом	Примітки
Накладна №001	Бухгалтер	01.01.2024	Перевірка	
Договір з контрагентом	Юрист	01.01.2024	Перевірка	
Акт виконаних робіт	Бухгалтер	01.01.2024	Перевірка	

Вона також забезпечує контроль за обробкою документів в електронному форматі, що є важливим кроком до зниження ризику маніпуляцій із первинною документацією.

Таблиця 3.6 – Перевірка податкових документів на відповідність вимогам

Податковий документ	Перевірка	Статус перевірки	Відповідальна особа
Рахунок-фактура №001	Перевірено	Дійсно	Податковий консультант
Акт надання послуг	Перевірено	Дійсно	Податковий консультант
Декларація ПДВ	Перевірено	Дійсно	Податковий консультант

Таблиця 3.6 для обліку перевірок документів на відповідність податковим вимогам дозволяє забезпечити контроль за правильністю оформлення податкових документів, таких як рахунки-фактури, акти та інші документи, що впливають на податковий облік. Це важливо для уникнення штрафних санкцій і забезпечення відповідності податковим вимогам.

Таблиця 3.7 контролю за заборгованістю дає змогу підприємству відслідковувати дебіторську заборгованість, своєчасно виявляти прострочені платежі і вживати відповідні заходи для стягнення боргів.

Це допомагає знижувати ризики ліквідності та покращувати фінансовий стан підприємства.

Таблиця 3.7 – Облік дебіторської заборгованості

Контрагент	Сума заборгованості	Термін заборгованості	Відповідальна особа
Підприємство А	50000 грн	30 днів	Менеджер з дебіторської заборгованості
Підприємство Б	30000 грн	45 днів	Менеджер з дебіторської заборгованості
Підприємство В	25000 грн	60 днів	Менеджер з дебіторської заборгованості

В цілому, використання таблиць 3.3-3.7 дає підприємству можливість систематизувати процеси внутрішнього контролю, підвищити ефективність перевірки документів, знизити ризики фальсифікацій та помилок і забезпечити відповідність документів вимогам законодавства. Вони сприяють покращенню прозорості і управлінського контролю, що в свою чергу позитивно впливає на фінансову стабільність і довіру до підприємства з боку контрагентів і державних органів.

Після детального розгляду розроблених форм і заходів, спрямованих на посилення внутрішнього контролю за документами на ТОВ «Сервісопторг», можна зробити висновок, що ефективне управління і контроль за фінансовими і виробничими операціями є необхідною умовою для стабільної роботи підприємства. Внутрішній контроль, зокрема за документами, безпосередньо впливає на точність фінансової звітності та відповідність операцій чинному законодавству, що знижує ризики фальсифікацій і помилок у бухгалтерії.

Проте для повного забезпечення ефективності внутрішнього контролю, особливо в процесі реалізації готової продукції, необхідно розробити спеціалізовану програму аудиту цього процесу. Аудит реалізації готової продукції є критично важливим, оскільки саме на цьому етапі виникає велика кількість фінансових операцій, які мають значний вплив на фінансові результати підприємства.

Тому, нами розроблено Програма аудиту реалізації готової продукції (Додаток А), яка передбачає комплексну перевірку всіх аспектів, які можуть

вплинути на виявлення ризиків і порушень у цьому процесі, таких як фальсифікація фінансових документів, невірне визначення собівартості продукції, невідповідність податкового обліку, а також проблеми з дебіторською заборгованістю. Це дозволить знизити ймовірність виникнення фінансових порушень, своєчасно виявляти помилки і сприяти збереженню стабільного фінансового становища підприємства.

Розробка такої програми має на меті забезпечення повної прозорості і точності всіх операцій, пов`язаних з реалізацією продукції, та створення умов для швидкої і ефективної реакції на можливі порушення. Зокрема, програма включає заходи, спрямовані на перевірку правильності складання фінансових документів, виявлення можливих випадків подвійної звітності чи фальсифікацій, а також контроль за виконанням податкових зобов`язань і відповідністю бухгалтерії вимогам податкового законодавства.

Таким чином, поєднання посиленого внутрішнього контролю за документами та ефективного аудиту реалізації готової продукції є важливими складовими для забезпечення фінансової стійкості та відповідності вимогам законодавства на ТОВ «Сервісопторг». Розробка і впровадження такої програми дозволить підприємству мінімізувати ризики, підвищити рівень довіри з боку контрагентів і державних органів, а також сприятиме сталому розвитку бізнесу.

ВИСНОВКИ

Вивчення обліку та аудиту реалізації готової продукції на ТОВ «Сервісопторг» дозволяє зробити висновки про необхідність удосконалення існуючої методології та впровадження нових підходів для покращення управління цим процесом. Виходячи з проведеного аналізу, можна стверджувати, що система обліку та аудиту реалізації продукції на підприємстві є достатньо організованою та відповідає вимогам чинного законодавства, але існують певні недоліки, що потребують оперативного виправлення.

З аналізу організації обліку на підприємстві ТОВ «Сервісопторг» було встановлено, що облік реалізації готової продукції відповідає вимогам чинного законодавства та здійснюється із застосуванням стандартних форм первинних документів, а також відповідних бухгалтерських записів. Однак, було виявлено деякі недоліки в організації бухгалтерського обліку, зокрема недостатня аналітичність розрахунків з контрагентами та відсутність чіткої класифікації витрат на збут, що ускладнює управлінські рішення.

Для покращення ситуації запропоновано шляхи усунення цих недоліків, зокрема:

– уточнено визначення поняття «процесу реалізації», яке слід розглядати як комплекс організаційних, економічних, фінансових та маркетингових заходів, спрямованих на доведення продукції до кінцевого споживача, передачу права власності, забезпечення фінансових розрахунків та досягнення економічної вигоди підприємством;

– систематизовано основні недоліки системи управління реалізацією готової продукції підприємствами оптової торгівлі, та запропоновано реальні механізми їх вирішення, спрямовані на покращення прогнозування попиту, посилення контролю за дебіторською заборгованістю, підвищення рівня автоматизації та оптимізацію ланцюгів постачання;

– запропоновані елементи та інструменти функціональної і забезпечуючої підсистем у складі системи управління процесом реалізації продукції підприємствами оптової торгівлі, які дозволяють виділити слабкі місця в системі управління реалізацією продукції, визначити взаємозв`язок між окремими підсистемами та зрозуміти, які інструменти можуть бути використані для підвищення ефективності бізнес-процесів;

– запропоновано впровадження єдиної системи класифікації та системи ідентифікації продукції, що допоможе чітко класифікувати її, забезпечити ефективний облік та контроль за товарами, полегшить ведення інвентаризації та зменшить ймовірність помилок, підвищить ефективність управління обліком та сприятиме оптимізації виробничих та логістичних процесів;

– запропоновано уточнені субрахунки до рахунку 93 «витрати на збут», що дозволить підприємству оптимізувати витрати та підвищити конкурентоспроможність продукції на ринку.

На основі проведеного дослідження аудиту реалізації готової продукції на підприємстві ТОВ «Сервісопторг» нами були виявлені такі недоліки:

– недостатня систематизація перевірок документів на етапах їх обробки, що призводить до неефективного контролю за їх відповідністю бухгалтерському обліку, податковим вимогам та нормативним стандартам;

– відсутність чіткої і структурованої програми внутрішнього аудиту для перевірки процесів реалізації готової продукції, що ускладнює контроль за дебіторською заборгованістю та своєчасністю розрахунків;

– недосконала організація взаємодії між підрозділами підприємства, що здійснюють облік та реалізацію продукції, що знижує ефективність моніторингу операцій та взаєморозрахунків з контрагентами.

Тому, для усунення зазначених проблем та підвищення ефективності обліку і аудиту реалізації готової продукції, ми пропонуємо наступні заходи:

– розробити комплекс форм для ефективного внутрішнього контролю за документами, що дозволить систематизувати та відслідковувати перевірки

документів на етапах їх обробки. це забезпечить їх відповідність бухгалтерському обліку, податковим вимогам та нормативним стандартам;

– впровадити програму аудиту реалізації готової продукції, що дозволить підприємству мінімізувати ризики, підвищити рівень довіри з боку контрагентів і державних органів, а також сприятиме сталому розвитку бізнесу, забезпечуючи прозорість та ефективність операцій;

– удосконалити взаємодію між підрозділами підприємства шляхом запровадження єдиних стандартів обробки та обліку реалізованої продукції, що дозволить забезпечити належний контроль за процесом реалізації та оптимізувати внутрішні фінансові потоки.

Запровадження запропонованих заходів дозволить ТОВ «Сервісопторг» оптимізувати процеси обліку та аудиту реалізації готової продукції, підвищити ефективність управлінських рішень і мінімізувати фінансові ризики. Крім того, впровадження цих рекомендацій дозволить зменшити ймовірність виникнення помилок при веденні обліку та забезпечить більш високий рівень контролю за дебіторською заборгованістю, що позитивно вплине на фінансовий стан підприємства.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Андріїв А.В., Ковальчук Т.О. Автоматизація фінансово-облікових процесів: новітні підходи та інструменти : навч. посіб. Київ : НУБіП, 2022. 310 с.

2. Бабич В.В., Сагова С.В. Фінансовий облік (облік активів) : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 282 с.

3. Багрій К. Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства. *Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет*. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Вип. 7(25): Ч. 1. Луцьк, 2010. С. 50-58.

4. Баланюк І. Ф. та ін. Формування обліку фінансових результатів у підприємствах. *Вісник Прикарпатського університету*. Серія: Економіка. 2019. Випуск XIV. С. 179-186.

5. Бачинська С.В. Фінансовий облік : підручник. Київ : НУБіП, 2018. 512 с.

6. Бондаренко О. М., Масюк І. І. Методика проведення аудиту. Формування та списання дебіторської та кредиторської заборгованості. *Економіка. Фінанси. Право.* 2020. № 7. С. 10–13.19.

7. Бурдейна Л. В. Облік та оцінка виробничих запасів у інформаційній системі підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.09. Львів, 2015. 23 с.

8. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз: проблеми теорії та методології : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2013. 604 с.

9. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладах. Житомир : Рута, 2009. 912 с.

10. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / За ред. Ф.Ф. Бутинця]. 7 е вид., доп. і перероб. Житомир : ПП «Рута», 2006. 831 с.

11. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : навч.-практ. посіб. / Н.І. Верхоглядова та ін. Київ : ЦУЛ, 2010. 536 с.

12. Величко О.Л. Облік витрат на збут та управління ними : монографія. Харків : Видавничий дім 2Техніка», 2019. 212 с.

13. Вороніна В. Л., Черниш В. В. Особливості документального відображення руху готової продукції. *Кримський економічний вісник*. 2013. № 2. Частина І. С. 72-75.

14. Геєць В.М., Осташко Т.О., Точиліна В.О. Якість сільськогосподарської продукції в системі євроінтеграційних пріоритетів України. *Економіка України*. 2015. №7. С. 4–17. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/quality-of-agricultural-products-in-the-system-of-european-integration-priorities-of-ukraine/viewer

15. Голова С. Ф. Аудит : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 448 с.

16. Дацко К. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління оборотними активами підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2016. 20 с.

17. Жук В. М. Облік і аудит у сільському господарстві : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 320 с.

18. Загребельний С.Л. Економіка і організація виробництва: бухгалтерський облік і аудит : навч. посіб. Київ : ДНУ, 2020. 250 с.

19. Заокіпна Н.С. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізація. URL : http://intkonf.org/zaokipna-ns-udoskonalennya-obliku-gotovoyi-produktsiyi-ta-yiyi-realizatsiyi.

20. Іванченко А. Г., Максименко І. Я. Особливості обліку виробничих запасів в управлінні діяльністю підприємства. *Ефективна економіка.* 2019. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7266 (дата звернення: 01.08.2025).

21. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов`язань і господарських операцій підприємств і

організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.

22. Камінська Н.О. Аудит в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія. Київ : Видавничий центр «Нова книга», 2020. 230 с.

23. Коваленко А. М., Хом`як С. С., Киян І. Г., Харитонова О. Г. Бухгалтерський облік в Україні: Від теорії до практики. Дніпро : ВКК «Баланс - Клуб», 2016. 1024 с.

24. Коваленко В.В. Цифрова трансформація бухгалтерського обліку в Україні. *Фінанси України*. 2020. № 2. С. 45-56.

25. Козак М.П. Організація та методика аудиту : навч. посіб. Київ : Лібра, 2017. 248 с.

26. Кочетова Е.І. Аудит дебіторської заборгованості: організація та методика : підручник. Одеса : ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2020. 224 с.

27. Кудрявцева Л.М. Облік і аудит фінансових результатів : монографія. Київ : Лібра, 2021. 310 с.

28. Кузьмінський А. М., Станкевич О. І. Бухгалтерський облік : підручник. Київ : КНЕУ, 2021. 512 с.

29. Литвинова В.В. Інформаційні технології в бухгалтерії: основи та перспективи розвитку : монографія. Київ : КНЕУ, 2022. 340 с.

30. Мельниченко І.В. Аудит бухгалтерського обліку : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2019. 220 с.

31. Мельниченко М.Ю. Облік і аудит фінансових результатів діяльності підприємства . : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 280 с.

32. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р., № 2 URL : https://buhgalter911.com/normativnaya baza/metodicheskie rekomendacii/metodich ni rekomendaciyiz 1024317.html

33. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Наказ Міністерства промислової політики України № 373 від 09.07.2007 URL : http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show

/v0373581 07

34. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635. Дата оновлення: 18.10.2022 (№ 337) URL: http://zakon.golovbukh.ua /regulations/1521/8199/8200/461833. (дата звернення: 03.06.2025).

35. Міжнародний стандарт аудиту № 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності». URL: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_1.pdf (дата звернення: 03.06.2025).

36. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда» від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_018#Text (дата звернення: 03.06.2025).

37. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text (дата звернення: 03.06.2025).

38. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021#Text (дата звернення: 03.06.2025).

39. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016–2017 років. URL: https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-auditu

40. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text

41. Мокрій Л.І. Облік і аудит на підприємствах сфери торгівлі : монографія. Львів : Видавництво «Наука», 2020. 195 с.

42. Мостова Л.М. Облік і аудит на підприємствах промисловості. Київ : Літера, 2021. 230 с.

43. Наказ Міністерства статистики України від 21.06.1996 р. № 193 : Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку

сировини та матеріалів: URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0193202-96#Text

44. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

45. Облік. Оподаткування. Аудит : наук.-допом. бібліогр. покажч. / упоряд. О. В. Олабоді. Нац. ун-т харч. технол., Наук.-техн. б-ка. Київ, 2021. 234 с. URL: https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/2489dd57-3522-4197-94ce-8c9c348c1632/content

46. Олійник С.В. Аудит бухгалтерської звітності : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2018. 210 с.

47. Олійник С.П. Облік витрат та доходів : монографія. Київ : Літера, 2021. 278 с.

48. Олініченко І. В., Кравець М. О. Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємстві. URL: http://www.confcontact.com/2013_04_04_zhv/14_Kravec.htm.

49. Омецінська І. Облікова інформація: економічна сутність та критерії якості. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль : 2016. № 3, С. 131-141.

50. Петрик О. В. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2019. 276 с.

51. План рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ : Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591 URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11.533

52. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 21.05.2024 р. (№ 3721-IX) URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення: 05.09.2025).

53. Подолянчук О. А. Виробничі запаси: економічна сутність та облік. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*.

2018. № 5. С. 88-101.

54. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999. Дата оновлення: 29.09.2020 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00. (дата звернення: 08.09.2025).

55. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. Дата оновлення: 07.10.2022 р. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99. (дата звернення: 08.09.2025).

56. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999. Дата оновлення: 29.09.2020 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99. (дата звернення: 08.09.2025).

57. Положення про інвентаризацію активів та зобов`язань : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14 116. (дата звернення: 20.10.2025).

58. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017 № 2258-VIII. Дата оновлення: 20.06.2024 р.URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text. (дата звернення: 20.10.2025).

59. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

60. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. Дата оновлення : 16.05.2024. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text (дата звернення: 20.10.2025)

61. Пугаченко О. Б. Оцінка запасів згідно національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/81588915.pdf

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

63. Савченко В.Ф. Вплив інформаційних технологій на розвиток бухгалтерського обліку. *Економічний вісник*. 2021. № 4. С. 78-89.

64. Савчук І.Л. Управлінський облік на підприємствах : навч. посіб. Київ : Літера, 2019. 320 с.

65. Селіванова Н. М. Проблемні аспекти обліку виробничих запасів аграрних підприємств. *Аграрний вісник Причорномор`я*. 2010, № 53. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/avpch/En/2010_53/Selivan.pdf.

66. Сидоренко А.А. Облік і аудит фінансових операцій : підручник. Київ : ДНУ, 2021. 320 с.

67. Сопко В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2000. 578 с.

68. Тетяна Н.І. Аудит: теорія та практика : монографія. Львів : Видавництво «Наука», 2020. 260 с.]

69. Титенко Л.В. Економічна сутність виробничих запасів. *Фінанси, облік і аудит.* Київ, 2011. № 18. С. 361-369.

70. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. 5 те вид. допов. і перероб. Київ : Алерта, 2011. 976 с.

71. Чухно Л.Г. Фінансовий аналіз та аудит на підприємствах : навч. посіб. Київ : МАУП, 2020. 218 с.

72. Шара Є.Ю., Андрієнко О.М., Жидеєва Л.І. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 424 с.

73. Шевчук В.О. Аудит доходів від реалізації продукції: теорія та практика : монографія. Львів : НУ «Львівська політехніка», 2019. 312 с.

74. Шостак Г. В. Готова продукція: проблеми відображення у бухгалтерській звітності та шляхи їх вирішення. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2289/1/2016042829_TEZY_V3_P070.pdf (дата звернення: 05.10.2025).

75. Шпилик С.В. Управління збутовою діяльністю підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 4 (37). С. 88-95

76. Яровенко Т.С., Чернова А.І. Удосконалення методології бухгалтерського обліку готової продукції. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія «Економіка». 2013. № 7 (2). С. 195–200.

77. Яценко В. Ф. Первинний облік виробничих запасів: критична оцінка та пропозиції щодо вдосконалення. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Полтава : 2013. № 3 (59). С. 339-343.

78. Drucker P. F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. New York : HarperBusiness, 2007. 864 p.

79. Fernando Penalva, Marc Badia Castella. Accounting for Inventories. Harvard Business Publishing. URL: https://hbsp.harvard.edu/product/IES531-PDF.

80. Knight J.A. The role of internal control in auditing revenue. London : Routledge, 2017. 278 p.

81. Kotler Ph. Marketing Management. 15th ed. Boston : Pearson Education, 2016. 736 p.

82. Tatum T.L. Auditing revenue recognition: Procedures and techniques. New York : McGraw-Hill, 2018. 350 p.

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Програма аудиту готової продукції

Етапи аудиту	Мета	Перелік аудиторських процедур	Критерії якості	Докази аудиту	Код робочого документа	Період проведення	Виконавець
1. Підготовка до аудиту	Ознайомлення з підприємством та визначення аудиторської стратегії.	- аналіз організаційної структури. - вивчення нормативних актів. - ознайомлення з технічними умовами.	- відповідність нормативно-правовим актам. - чіткість і актуальність технічних умов.	- копії організаційних документів. - технічні умови.			
2. Перевірка системи управління якістю	Оцінка ефективності системи менеджменту якості на підприємстві.	- оцінка політики якості. - перевірка внутрішніх стандартів. - аналіз звітів щодо контролю якості.	- наявність сертифікатів iso 9001. - відповідність стандартам якості.	- сертифікати якості. - звіти з контролю якості.			
3. Перевірка процесу виробництва	Оцінка процесу виробництва і контролю якості на етапах виготовлення продукції.	- оцінка сировини. - перевірка контролю технологічних параметрів (температура, вологість). - перевірка результатів тестувань на етапах виробництва.	- відповідність сировини технічним вимогам. - виконання технологічних стандартів.	- протоколи тестувань продукції. - візуальний огляд виробничих процесів.			
4. Аналіз якості готової продукції	Перевірка відповідності готової продукції вимогам якості.	- вибірка з продукції для тестувань. - оцінка упаковки та маркування.	- відповідність стандартам якості продукції. - правильність	- зразки продукції. - сертифікати та протоколи.			

		- перевірка сертифікатів та протоколів.	маркування.				
5. Аудит складу та зберігання готової продукції	Оцінка умов зберігання та управління складом готової продукції.	- перевірка температурних умов. - оцінка стану складських приміщень. - аналіз процедур інвентаризації.	- відповідність умов зберігання стандартам. - дотримання інвентаризаційних процедур.	- операційні документи з інвентаризації. - фото стану складу.			
6. Аудит відвантаження та транспортування	Перевірка відповідності відвантаження та транспортування продукції вимогам якості та безпеки.	- оцінка правильності оформлення товаросупровідних документів. - перевірка умов транспортування.	- відповідність товаросупровідної документації стандартам. - дотримання стандартів транспортування.	- товаросупровідні документи. - звіти про транспортування.			
7. Перевірка процесів повернення і рекламацій	Оцінка процедур обробки рекламацій та повернень продукції.	- аналіз кількості та причин повернень. - перевірка процедури обробки рекламацій. - оцінка заходів для запобігання поверненням.	- відповідність процедур стандартам рекламаційного процесу.	- звіти про повернення продукції. - протоколи рекламацій.			
8. Перевірка відображення собівартості реалізованої продукції	Оцінка правильності відображення собівартості продукції у фінансовій звітності підприємства.	- перевірка формули розрахунку собівартості. - аналіз витрат на виробництво. - оцінка відповідності стандартам бухгалтерського обліку.	- відповідність собівартості та обліковим стандартам.	- фінансова звітність підприємства. - бухгалтерські документи.			
9. Перевірка податкових нарахувань та відповідності	Перевірка правильності нарахування податків та	- аналіз податкових декларацій. - перевірка коректності нарахування пдв та інших	- відповідність податковому законодавству	- податкові декларації. - рахунки, підтверджуючі			

податковому законодавству	відповідності чинному законодавству України.	податків. - оцінка відповідності законодавству.		нарахування податків.			
8. Документація для аудиту	Перевірка документів, що підтверджують дотримання стандартів і процедур.	- оцінка наявності документів (звіти, сертифікати, технічні умови). - перевірка звітів та протоколів випробувань.	- наявність усіх необхідних документів.	- технічні умови. - протоколи та звіти.			
9. Методи аудиту	Оцінка використовуваних методів перевірки якості на підприємстві.	- виконання візуального огляду. - інтерв`ювання співробітників. - лабораторні дослідження продукції.	- використання науково обґрунтованих методів.	- протоколи досліджень. - результати інтерв`ю.			
10. Звіт про аудит	Підготовка звіту на основі проведених процедур та аналізу.	- підготовка аудиторського висновку. - оцінка результатів перевірки.	- оформлення відповідно до вимог стандартів.	- звіт про аудит.			
11. Рекомендації щодо покращення	Визначення шляхів вдосконалення процесів управління якістю.	- оцінка існуючих процедур та рекомендацій. - розробка рекомендацій для поліпшення.	- реалістичність рекомендацій.	- рекомендації, плани вдосконалення.			