

**Міністерство освіти і науки України
Поліський національний університет
Кафедра бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту**

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

СЯБЕР АЛІНА ГЕННАДІЇВНА

УДК 657.1:339.1

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ,
ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ
КООПЕРАЦІЇ**

Спеціальність 071 – облік і оподаткування

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і тестів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ Аліна СЯБЕР

Науковий керівник
Цегельник Ніна Іванівна
кандидат економічних наук, професор

Робота виконана на кафедрі бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Поліського національного університету

Рецензент:

доцент кафедри фінансів і кредиту Поліського національного університету,
к.е.н., доц. Куровська Наталія Олександрівна

Висновок комісії за результатами попереднього захисту:

допустити до захисту

Голова комісії _____ Тетяна ГАЙДУЧОК
(підпис) (прізвище та ініціали)

Висновок кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту за
результатами попереднього захисту:

допустити до захисту

Протокол засідання кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту № 9 від 12 грудня 2023 року

В.о. завідувача кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Наталія МАЛЮГА _____
(підпис)

«12» грудня 2023 р.

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Студент(ка) СЯБЕР Аліна Геннадіївна захистив(ла) кваліфікаційну роботу з
оцінкою: сума балів за 100-бальною шкалою _____, за університетською
шкалою _____

Секретар ЕК _____
(підпис)

Ганна МАЙДУДА
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

СЯБЕР А. Г. Облік, аналіз та аудит доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 071 – облік і оподаткування. – Поліський національний університет Міністерства освіти і науки України, Житомир, 2023.

У дослідженні було обґрунтовано теоретичні та практичні рекомендації з організації обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Для цього були розглянуті економічний зміст доходів від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг. Було обґрунтовано необхідність організації обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг на підприємствах споживчої кооперації..

Сформульовано завдання та роль системи обліку та аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Досліджено обліковий процес реалізації і запропоновано практичні рекомендації щодо організації обліку. Обґрунтовано систему аудиту доходів від реалізації, з метою її збільшення при формуванні фінансових результатів підприємства.

Обґрунтовано, що організація обліку та аудиту аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є важливим аспектом фінансового управління підприємством. Належна організація цих процесів допомагає забезпечити точність та достовірність фінансової звітності, а також вчасне виконання податкових зобов'язань перед державою.

В цілому, робота спрямована на наукове обґрунтування теоретичних положень та на розробку практичних рекомендацій для поліпшення організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту процесу реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації.

Ключові слова: облік, аналіз, аудит, дохід від реалізації продукції, фінансові результати

ABSTRACT

SYABER A. G. Accounting, analysis and audit of income from the sale of products, goods, works and services at consumer cooperative enterprises. - Manuscript.

Qualification work for obtaining a master's degree in specialty 071 - accounting and taxation. – Polis National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Zhytomyr, 2023.

The study substantiated theoretical and practical recommendations for the organization of accounting, analysis and auditing of income from the sale of products, goods, works and services. For this, the economic content of income from the sale of products, goods, works and services was considered. The need to organize accounting, analysis and audit of income from the sale of products, goods, works and services at consumer cooperative enterprises was substantiated.

The tasks and role of the system of accounting and analysis and audit of revenues from the sale of products, goods, works and services are formulated. The accounting process of implementation was studied and practical recommendations regarding the organization of accounting were offered. The system of audit of income from sales is substantiated, with the aim of increasing it when forming the financial results of the enterprise.

It is substantiated that the organization of accounting and auditing, analysis and auditing of revenues from the sale of products, goods, works and services is an important aspect of financial management of the enterprise. Proper organization of these processes helps ensure the accuracy and reliability of financial reporting, as well as the timely fulfillment of tax obligations to the state.

In general, the work is aimed at the scientific substantiation of theoretical provisions and the development of practical recommendations for improving the organizational and methodological support of accounting, analysis and auditing of the process of selling products, goods, works and services at consumer cooperative enterprises.

Keywords: accounting, analysis, audit, income from product sales, financial results

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Розділ 1. Організаційні основи формування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та інформаційного забезпечення процесу управління.....	9
1.1. Економічний зміст доходів підприємства.....	9
1.2. Організація обліку, аналізу і аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг	15
1.3. Характеристика та аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації.....	17
Висновки до розділу 1.....	25
Розділ 2. Облік, аналіз та аудит доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації	27
2.1. Завдання і роль системи обліку, аналізу і аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації.....	27
2.2. Облік доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації	30
2.3. Система аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації.....	37
Висновки до розділу 2.....	44
Висновки.....	46
Список використаних джерел.....	49
Додатки.....	54

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасний етап розвитку економіки України вимагає пошуку конструктивних напрямків та механізмів для прискореного розвитку і забезпечення стійкого динамічного зростання. У цьому контексті використання національного господарського потенціалу, зокрема споживчої кооперації, стає дедалі більш актуальним у процесі розвитку ефективної української економічної системи. Внаслідок цього набуває все більшої важливості розвиток національного кооперативного руху, що потребує аналізу його теоретичних засад, вивчення досвіду минулих років, а також зарубіжного досвіду та перспектив майбутнього розвитку [24].

У сучасному ринковому оточенні ключовим елементом у системі управління суб'єктами господарювання в галузі споживчої кооперації є ефективність у процесі ухвалення економічних рішень, спрямованих на максимізацію доходів, отримання прибутку та підвищення рентабельності. Ця ефективність виступає основним критерієм успішності їх функціонування, а також мінімізації витрат для багатогалузевого кооперативного комплексу, зокрема у сфері торгівлі. В поданий час доходи від реалізації є однією з найбільш популярних економічних категорій, що становить об'єкт дослідження як з наукової, так і практичної точок зору. Вони є суттєвим інструментом впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання у процесі ухвалення управлінських рішень, виконання їх діяльності та становлять основу для подальшої диверсифікації. Ці доходи є одним із основних показників, які відображають кінцеві фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання, його економічних досягнень та ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів у досягненні поставлених цілей [21].

Вчені та лідери кооперативного руху початку ХХ століття, такі як О. Анціферов, О. Васильчиков, М. Гібнер, М. Крилов, О. Меркулов, С. Маслов, К. Пажитнов, М. Попов, Л. Хінчук, та А. Чупров, внесли значний внесок у розвиток теорії та організаційних принципів кооперації. Праці С. Гелея, М. Алімана, С.

Бабенка, В. Апопія та В. Галюка є важливими науковими внесками у вивченні принципів та організаційних аспектів споживчої кооперації України, отримавши широке визнання внаслідок їх міжнародних досягнень.

Мета кваліфікаційної роботи. Дана кваліфікаційна робота присвячена дослідженню теоретичних та методологічних аспектів системи обліку, аналізу та аудиту обсягу процесу реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

1) визначити концепцію категорії доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг підприємств споживчої кооперації та порядок їх формування;

2) провести аналіз особливостей облікових процесів доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг підприємств споживчої кооперації;

3) дослідити поточний стан організації первинного, розширеного та загального обліку доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг;

4) проаналізувати доходи від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг підприємств споживчої кооперації;

5) дослідити проведення аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг підприємств споживчої кооперації

6) запропонувати шляхи вдосконалення організації обліку, аналізу та аудиту обсягів процесу реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації.

Об'єктом дослідження є операції, пов'язані з обліком, аналізом та аудитом доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації.

Предметом дослідження є методологічні, організаційні та практичні питання бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації.

Методи дослідження. В кваліфікаційній роботі були задіяні методи загальнонаукового та спеціального пізнання з використанням системного підходу. Крім того, були задіяні і інші методи дослідження: аналізу, синтезу,

групування, абстрактно-логічний, статистичний, економіко-математичного моделювання, табличний і графічний методи.

Джерелами інформації є фінансова звітність підприємства, його статут, нормативно-правові та законодавчі акти щодо обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, методичні матеріали, офіційна статистична інформація, дані з Інтернету, навчальна економічна література та наукові праці вітчизняних вчених-економістів.

Практичне значення даного дослідження полягає в розробці оптимізації системи управління обліком, аналізом та аудитом у операціях з реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Основний текст роботи складає 43 сторінки, на яких представлено 5 таблиць та 11 рисунків. Робота містить вступ, два розділи, висновки та список використаних джерел (39 найменувань).

РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

1.1. Економічний зміст доходів підприємства

Підприємства мають за мету отримання доходу, що робить доходи ключовими та важливими елементами для усіх підприємств, незалежно від їх галузі, форми власності та інших показників.

В широкому розумінні "дохід" може включати будь-які надходження грошових коштів або матеріальних цінностей, які можуть бути оцінені грошима. Це можуть бути прибутки від продажу товарів або послуг, дивіденди, проценти з інвестицій, орендні платежі, амортизація, субсидії, фінансова допомога, лояльність клієнтів та інші джерела надходження [27].

Для ефективного управління доходами необхідно чітко та детально визначити їх, щоб мати можливість обліковувати, аналізувати та контролювати їх. Таке визначення допомагає зорієнтувати підприємство в процесі планування, прогнозування та прийняття рішень. В такому контексті точне тлумачення поняття "дохід" є ключовим етапом для побудови ефективної системи управління доходами. Розуміння та визначення доходів відповідно до потреб та характеристик підприємства допомагає покращити його фінансову стабільність та ефективність.

Погоджуючись з викладеним, можна сказати, що питання економічної сутності поняття "дохід" та формування доходів підприємств у процесі операційної діяльності займає значну увагу в наукових дослідженнях: І.О. Бланка, В.П. Грузінова, Н.М. Бондаря, Ф.Ф. Бутинця, Л.Г. Мельника, В.В. Кулішова, В.І. Тітова та інших. Незважаючи на наявність багатьох публікацій дослідників, відсутність єдиного погляду та узгодженої думки щодо економічної сутності поняття "дохід" створює необхідність проведення подальших теоретичних досліджень. Заплутаність у визначенні особливостей формування доходів підприємств зумовлює необхідність подальшого дослідження.

В Україні для регулювання поняття "дохід" використовується Національний стандарт бухгалтерського обліку (НП(С)БО) № 15 "Дохід". Згідно зі статтею 5 цього стандарту, дохід визначається при збільшенні активу або зменшенні зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу (за винятком капіталу, внесеного засновниками підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути надійно визначена [25].

Відповідно до вимог НП(С)БО 15 доходи суб'єкта господарювання класифікуються за різними ознаками [25]. Класифікація доходів наведена у табл.

1.1

Таблиця 1.1

Класифікація доходів за видами діяльності

Види діяльності	Доходи	
Господарська діяльність		
Операційна діяльність	Основна діяльність	
	Доходи від реалізації	Доходи від реалізації продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг
	Інша операційна діяльність	
	Інші операційні доходи	Доходи від реалізації іноземної валюти, реалізації інших оборотних активів, операційної оренди активів, операційної курсової різниці, одержані штрафи, пені, неустойки тощо
Фінансова діяльність	Доходи від участі в капіталі	Доходи від інвестицій в асоційованій або спільні підприємства, які обліковуються за методами участі в капіталі та інші
	Фінансові доходи	Дивіденди, % за кредитами отриманими, облігаціями випущеними, фінансовою орендою та інші
Інвестиційна діяльність	Інші доходи	Доходи від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, списання НА, втрати від неопераційних курсових різниць

Джерело: розроблено на основі [25]

У міжнародній практиці для формування доходів від діяльності суб'єктів господарювання застосовуються Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), зокрема МСФЗ 15 "Дохід від договорів з клієнтами". Цей стандарт визначає ціну операції як компенсацію, яку суб'єкт господарювання очікує отримати за передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг (за винятком сум,

зібраних від імені третіх осіб, наприклад, певних податків на продаж). Компенсація, обіцяна в договорі з клієнтом, може включати фіксовані суми, змінні суми або комбінацію обох [25].

МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами» наводить визначення поняттю дохід двох трактуваннях (рис. 1.1) [25].

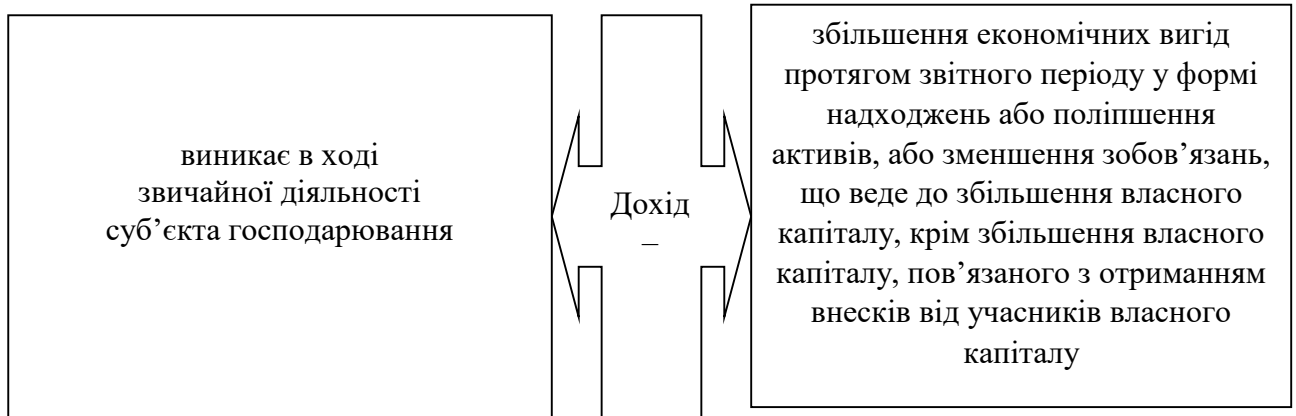


Рис. 1.1. Визначення поняття доходів за МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами»

Джерело: розроблено на основі [25]

У МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» вперше введено так звану "п'ятикрокову модель" для обліку доходів. Ця модель включає п'ять основних кроків для визнання доходів [25]:

1. Ідентифікація договору: Цей крок вимагає визначення наявності договору між суб'єктом господарювання та клієнтом.

2. Ідентифікація зобов'язань, що підлягають виконанню в рамках договору: Суб'єкт господарювання повинен визначити всі зобов'язання, які повинні бути виконані в рамках договору.

3. Визначення ціни операції: Крок включає визначення ціни, за яку суб'єкт господарювання очікує отримати право передати товари або послуги клієнтові.

4. Розподіл ціни операції на зобов'язання, що підлягають виконанню: Суб'єкт господарювання повинен визначити, як розподілити ціну операції між різними зобов'язаннями, які мають бути виконані.

5. Визнання виручки: Дохід від реалізації товарів визнається тоді, коли підприємство передало товар клієнту [25].

Ці п'ять кроків, які наведені в МСФЗ 15, дозволяють суб'єктам господарювання узгоджувати облік доходів з операціями, виконаними в рамках договорів з клієнтами. Ця модель забезпечує систематичний підхід до визнання доходів і забезпечує консистентність у фінансовій звітності.

Застосування п'ятикрокової моделі дозволяє суб'єктам господарювання чітко визначати, коли і в якому обсязі дохід повинен бути визнаний. Це дозволяє забезпечити об'єктивну та достовірну інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [25].

Подібний підхід в обліку доходів дає можливість порівнювати фінансові результати різних підприємств у міжнародному контексті та сприяє більш чіткому розумінню фінансових звітів.

В пункті 8 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 15 "Дохід" наведено умови, за яких дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в бухгалтерському обліку. Ці умови включають [25]:

1. Передача ризиків та винагороди покупцеві, пов'язаних з правом власності на продукцію (товари, інші активи).
2. Втрата контролю та управління проданою продукцією (товарами, іншими активами).
3. Можливість достовірного визначення розміру доходу.
4. Впевненість, що операція збільшить економічні вигоди підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [25].

Ці умови допомагають забезпечити відповідність обліку доходів згідно з принципами достовірності та об'єктивності. У разі відповідності цим умовам, дохід може бути визнаний в бухгалтерському обліку.

Визнання доходу і його достовірна оцінка виступають ключовими факторами для формування фінансової звітності. У процесі визначення доходу, особливо від реалізації продукції, згадана умова передачі всіх ризиків і вигід

пов'язана з правом власності на продукцію є важливою. Ця умова підкреслює значення передачі контролю та ризиків покупцеві, оскільки свідчить про те, що підприємство більше не контролює продукцію і не несе пов'язані з нею ризики. Це може означати, що товари були поставлені клієнту, ризики втрати або пошкодження продукції були передані клієнту, а також, можливо, перебіг ймовірностей зі зміною власності та корисного використання продукції [25].

Дотримання цієї умови сприяє правильному визнанню доходу від реалізації продукції та забезпечує достовірну оцінку активів та зобов'язань підприємства. Такий підхід сприяє якісному відображенню економічних результатів та фінансового стану підприємства в його фінансовій звітності.

Згідно з МСФЗ, дохід від реалізації продукції, робіт та послуг визнається в розмірі договірної (контрактної) вартості, яка була узгоджена. Однак, важливо зазначити, що дохід не може бути визнаний в меншій сумі, ніж сума компенсації, яку можна отримати в будь-якій формі. Це означає, що якщо існує можливість отримати додаткову компенсацію на рівні, що перевищує контрактну вартість, дохід не може бути визнаний в меншому обсязі [25].

Головний момент полягає в тому, що дохід повинен бути визначений з розумінням можливостей отримання відповідної компенсації, тобто сума доходу повинна відображати реальні можливості підприємства отримати вигоду від своїх операцій з клієнтами. Це забезпечує достовірну оцінку доходу та відповідність фінансової звітності з принципами обліку.

Відповідно до статті 166 Податкового кодексу України, дохід визнається як загальна сума доходу платника податку, отриманого (нарахованого) у звітному періоді з усіх видів діяльності, включаючи грошові, матеріальні та нематеріальні активи, як в Україні, так і за її межами, включаючи континентальний шельф та виключну (морську) економічну зону [25].

Існує різноманітність підходів до трактування доходів сучасними економістами. Це можна побачити з аналізу публікацій у науково-методичних виданнях. Розбіжності у визначенні сутності доходів можуть виникати через різні школи економічної думки та пріоритети дослідників.

Проте, врахування сучасних тенденцій в теорії економіки та практичне впровадження цих концепцій у господарську діяльність підприємств може допомогти визначити основні ознаки категорій доходів, які відповідають реальним економічним відносинам суб'єктів господарювання.:

1) дохід підприємства визначається як економічний результат його господарської діяльності за певний проміжок часу з метою встановлення чистого прибутку (збитку);

2) отримання доходу відображає процес отримання економічних вигад підприємством, спрямованих на збільшення власного капіталу;

3) дохід підприємства формується при використанні його економічних ресурсів;

4) рівень доходу компанії може бути вплинутий конкретним рівнем конкурентних переваг, які вона має через свою інноваційну діяльність;

5) формування доходу компанії пов'язане з її конкурентною позицією на ринку товарів і послуг. Конкурентні переваги компанії можуть впливати на її можливість генерувати дохід і досягати успіху в приватному сегменті ринку.

Для надійної роботи підприємства важлива об'єктивна оцінка, яка дозволяє кількісно визначати всіх суб'єктів бухгалтерського обліку в одній грошовій одиниці. Це забезпечує консолідацію фінансової інформації та порівняння результатів діяльності різних підприємств.

У бухгалтерському обліку дохід може бути визнаний за справедливою вартістю отриманих активів, зокрема дебіторської заборгованості. Справедлива вартість встановлюється на підставі інформації, що стосується поточних ринкових цін, умов господарювання та інших факторів.

Отже, категорія доходу є складною і суперечливою в економіці. Визначення і трактування доходу викликають широкі дискусії серед представників різних шкіл та галузей економіки. Це є результатом різних підходів, концепцій та перспектив, які застосовуються у вивченні доходів. Для цілей оподаткування дохід означає надходження, що виникають на основі процесу ціноутворення, і враховує відповідні затрати та розподіл доходів між

різними суб'єктами. Однак, це визначення може бути обмежене і не враховувати всі аспекти та взаємодію різних економічних факторів. Для розуміння доходів необхідно оцінювати їх у контексті економічних процесів, враховуючи окремі джерела доходу та їх суб'єктів.

1.2. Організація обліку, аналізу і аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг

Організація обліку, аналізу і аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є ключовим елементом фінансового управління будь-якою організацією. Цей процес включає в себе детальний облік всіх видів доходу, що отримуються від реалізації продукції та послуг [37].

Облік доходів включає створення системи обліку відповідно до міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку. Це включає облік доходів за різними видами продукції, а також визначення витрат на виробництво та постачання, які потрібно враховувати при розрахунку прибутку від реалізації.

Кожне підприємство постійно здійснює контроль за своєю діяльністю. Контроль включає відображення всіх господарських процесів у фінансовому обліку, аналіз цих процесів та застосування операцій для перевірки діяльності підприємства. Для застосування цих елементів контролю до відображення доходів потрібно визначити певні завдання. На наш погляд, до основних завдань обліку доходів від реалізації можна віднести:

- своєчасне відображення у обліку доходів від реалізації на підставі документального обліку;
- виконання угод з контрагентами щодо надання якісних послуг в обумовлені терміни;
- встановлення критеріїв визнання доходів;
- перевірка розрахунків податкових зобов'язань;

- формування облікової політики та її реалізація;
- визначення фінансового результату підприємства;
- підготовка фінансової та податкової звітності на основі фінансового результату підприємства та інше.

Для подальшого контролю необхідно проаналізувати затверджену облікову політику підприємства. Це допоможе визначити, наскільки ефективно управлінський персонал обрав стратегію розвитку підприємства і яким чином вони можуть компенсувати втрачені можливості.

Аналіз доходів від реалізації продукції та послуг дозволяє виявити тенденції в їхньому зростанні або зменшенні, з'ясувати причини цих змін, визначити найбільш прибуткові та неефективні напрямки діяльності. Це оцінка рентабельності різних продуктів і послуг, а також визначення факторів, які впливають на обсяг та структуру доходів.

Тому для проведення повного комплексного аналізу необхідно створити інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень. Аналіз доходів повинен розпочатися з їх структури за видами діяльності підприємства, їх обсягами та періодами їх визнання. Також слід проводити аналіз перспективних планів отримання доходів і порівнювати їх з фактичними обсягами за відповідні періоди.

На нашу думку, проведений аналіз доходів допоможе оцінити кінцеві результати діяльності та з'ясувати причини змін у доходах (їх динаміку) для подальшого пошуку можливих резервів. Таким чином, відповідно до наших переконань, до завдань аналізу доходів можна віднести:

- оцінку виконання планів;
- визначення факторів, що впливають на отримання доходу підприємством;
- розробку та обґрунтування заходів для виявлення резервів;
- аналіз доходів за всіма напрямками діяльності підприємства.

Крім того, аналіз доходів також передбачає вивчення ринкових тенденцій, конкурентної ситуації та споживчої поведінки, що може вплинути на обсяги та

структуру доходів. Цей аналіз важливий для стратегічного управління та розвитку, а також підвищення прибутковості підприємства.

Перевірка доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг шляхом аудиту - це процес незалежного оцінювання фінансової звітності організації з метою перевірки достовірності інформації про доходи і виявлення можливих ризиків та проблем, пов'язаних з обліком та звітністю.

Аудит доходів допомагає перевірити коректність обліку доходів та їх відповідність бухгалтерським стандартам. Також це допомагає виявити можливі помилки або штучне завищення/заниження доходів.

Всі ці процеси допомагають організації ефективно управляти фінансовими ресурсами, забезпечуючи максимальний дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

В цілому, ведення обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є критично важливими для ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

1.3. Характеристика та аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації

На сучасному етапі економічна ситуація в Україні потребує широкомасштабних, комплексних і системних перетворень у вітчизняній економічній системі для досягнення значного покращення результативності та ефективності української економіки. Економічний розвиток є ключовим для державного становлення, національної самоідентифікації і національного єднання країни. На нашу думку, саме економічний розвиток є актуальною національною ідеєю сучасної України [30].

Концепція тривалого розвитку української економіки полягає у формуванні конкурентоздатної та високоефективної економічної системи, яка базується на впровадженні механізмів для підвищення продуктивності усіх трьох

основних функцій економічної системи: виробництва, збуту і розподілу, а також на удосконаленні взаємодії між цими функціями.

Спочатку, необхідно перетворити економічну систему України в систему, а потім зробити її ефективною та господарською, оскільки будь-яке господарювання ґрунтується на розрахунках можливостей, соціальної доцільності та ефективності. Створення нової економічної системи в Україні потребує планування на основі внутрішніх економічних ресурсів, врахування економічної доцільності з урахуванням світового досвіду та впровадження ефективних методів господарювання для суб'єктів господарювання [24].

У зв'язку з цим, дедалі більш важливим стає використання національних господарських ресурсів, зокрема споживчої кооперації, яка має грати ключову роль у формуванні ефективною економічної системи України. Це підкреслює важливість розвитку національного кооперативного руху, який потрібно аналізувати в контексті його теоретичних основ, вивчення досвіду минулих років, а також імпортованого досвіду та майбутніх перспектив.

Кооперація, як унікальна соціально-економічна установа, спрямована на об'єднання, формування та захист колективних інтересів, одночасно враховуючи приватні інтереси та зберігаючи сформовані соціально-економічні структури. Демократичні засади організації, добровільне об'єднання та загальнолюдський характер є характерними рисами споживчої кооперації що може успішно функціонувати у різних суспільних формах.

Ієрархія організаційних форм управління споживчою кооперацією в Україні включає наступні рівні: споживче товариство – районна спілка споживчих товариств – обласна спілка споживчих товариств – Центральна спілка споживчих товариств. (рис. 1.2) [21].

У нашому дослідженні ми виявили основні характеристики діяльності споживчої кооперації, які є специфічними рисами такого виду підприємництва (рис. 1.3).

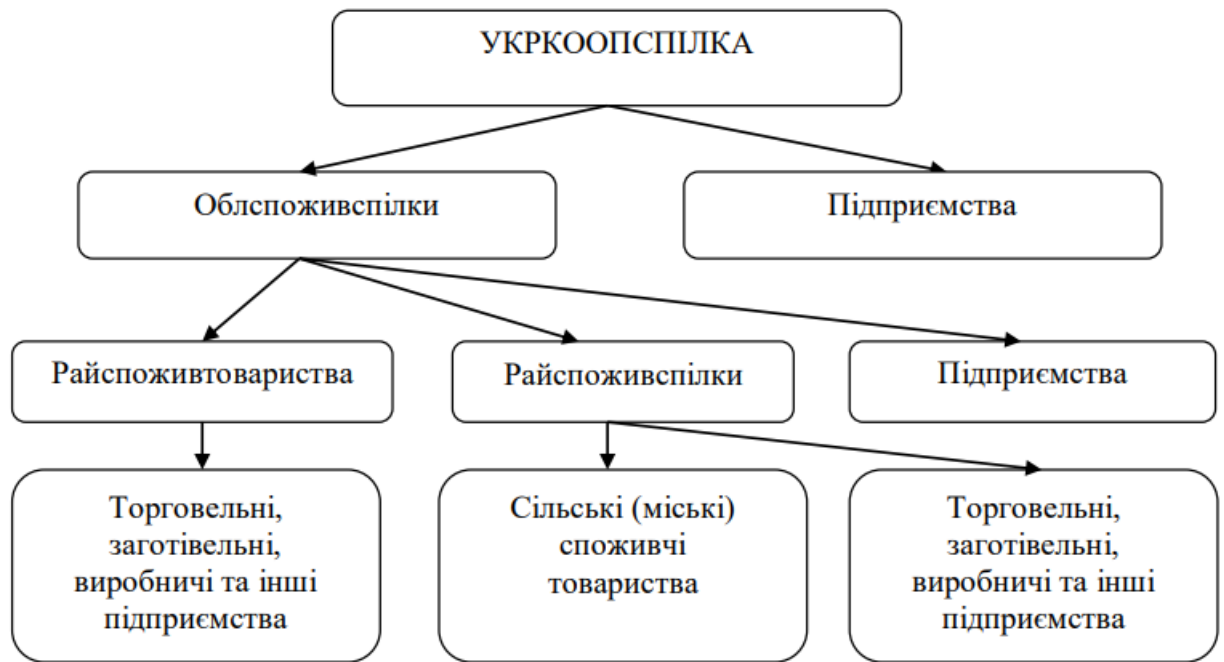


Рис. 1.2. Організаційні форми управління споживчої кооперації України

Джерело: розроблено на основі [25]

Зроблені вище спостереження підтверджують, що споживчі кооперативи істотно відрізняються від інших підприємств, зокрема своїм підпорядкуванням Укоопспілці, що має прямий вплив на характер і особливості бухгалтерського обліку на таких підприємствах. Дослідник чітко виділив аспекти, які відрізняють систему бухгалтерського обліку на споживчих підприємствах від традиційних суб'єктів господарювання, такі як:

- формування майна споживчої кооперації та його структури здійснюється за рахунок внесків учасників та пайовиків;
- обов'язкова внутрішня підпорядкованість та розрахунки між членами споживчих кооперативів;
- можливість вибору конкретної галузі діяльності перед початком господарювання (наприклад, сільське господарство, торгівля, виробництво, автотранспортні послуги та інше).

Діяльність підприємств і організацій споживчої кооперації варто розглядати в контексті соціальної та економічної діяльності (рис. 1.4) [21].

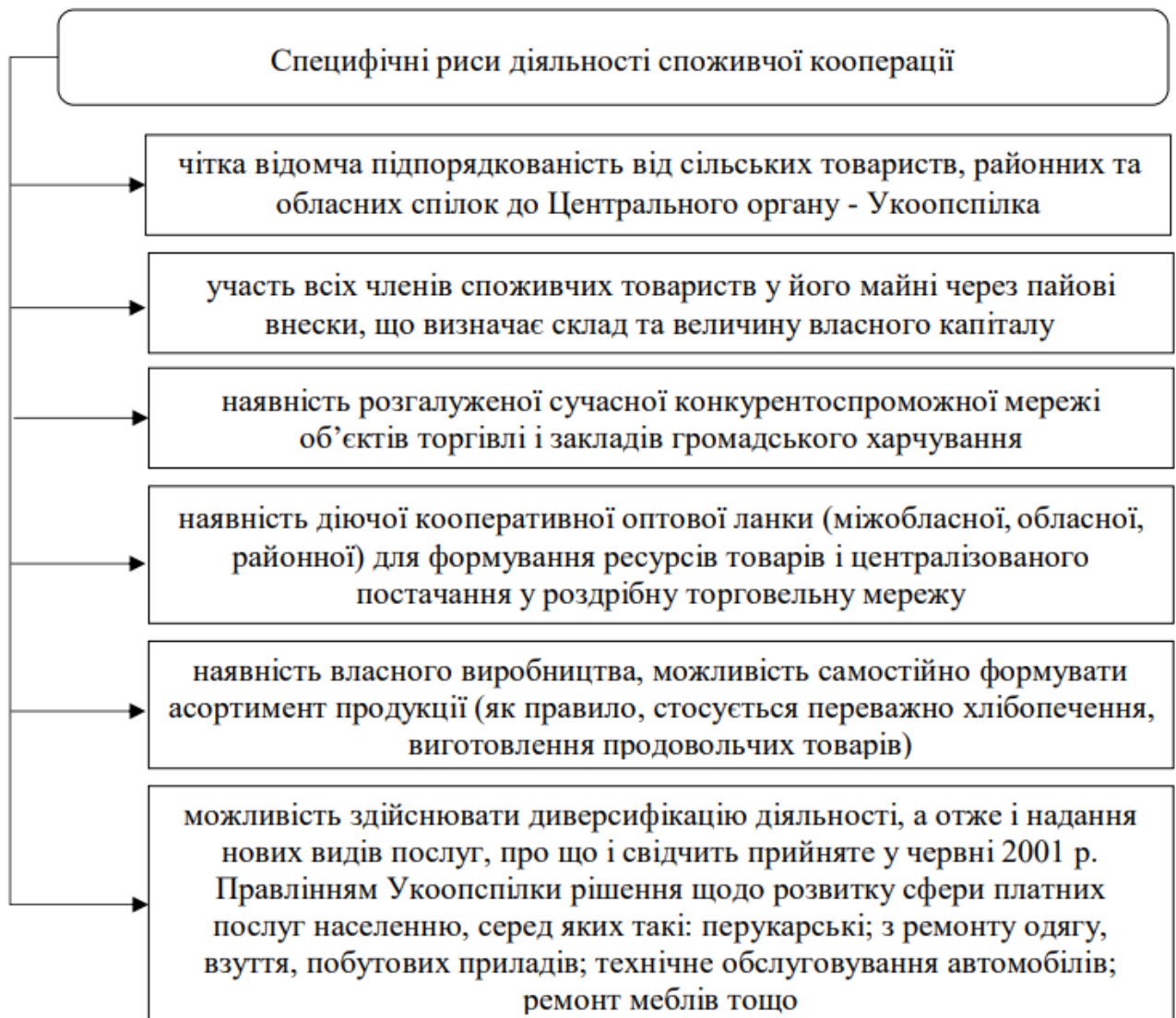


Рис. 1.3. Специфічні риси діяльності споживчої кооперації

Джерело: розроблено на основі [25]

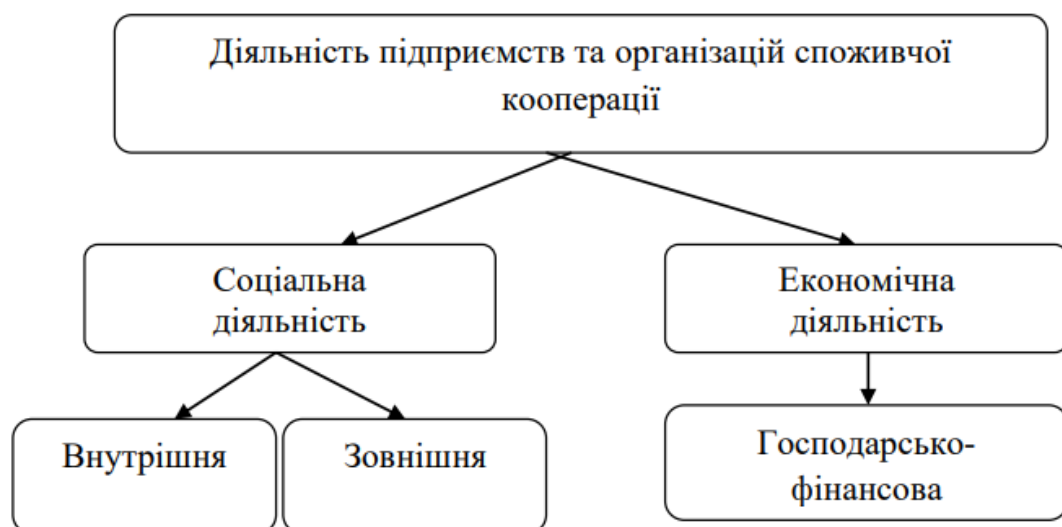


Рис.1.4. Діяльність підприємств та організацій споживчої кооперації

Джерело: розроблено на основі [25]

Фінансова діяльність підприємств і організацій споживчої кооперації при отриманні прибутку включає наступні використання коштів [21]:

- загальний розвиток організації та підприємства;
- виплати дивідендів пайовикам;
- кооперативні виплати для придбання товарів у кооперативних підприємствах;
- відрахування до фондів споживчого кооперативу.

На сьогоднішній день, серед проблем розвитку споживчої кооперації, залишаються недостатня адаптація до ринкових форм та методів господарювання, а також істотне виснаження ресурсного потенціалу в умовах сучасної складної економічної ситуації. Особливо актуальним є це у контексті кількісної динаміки підприємств споживчої кооперації, споживчих кооперативів та спілок споживчих товариств в Україні за період з 2014 по 2021 роки (рис. 1.5) [26].

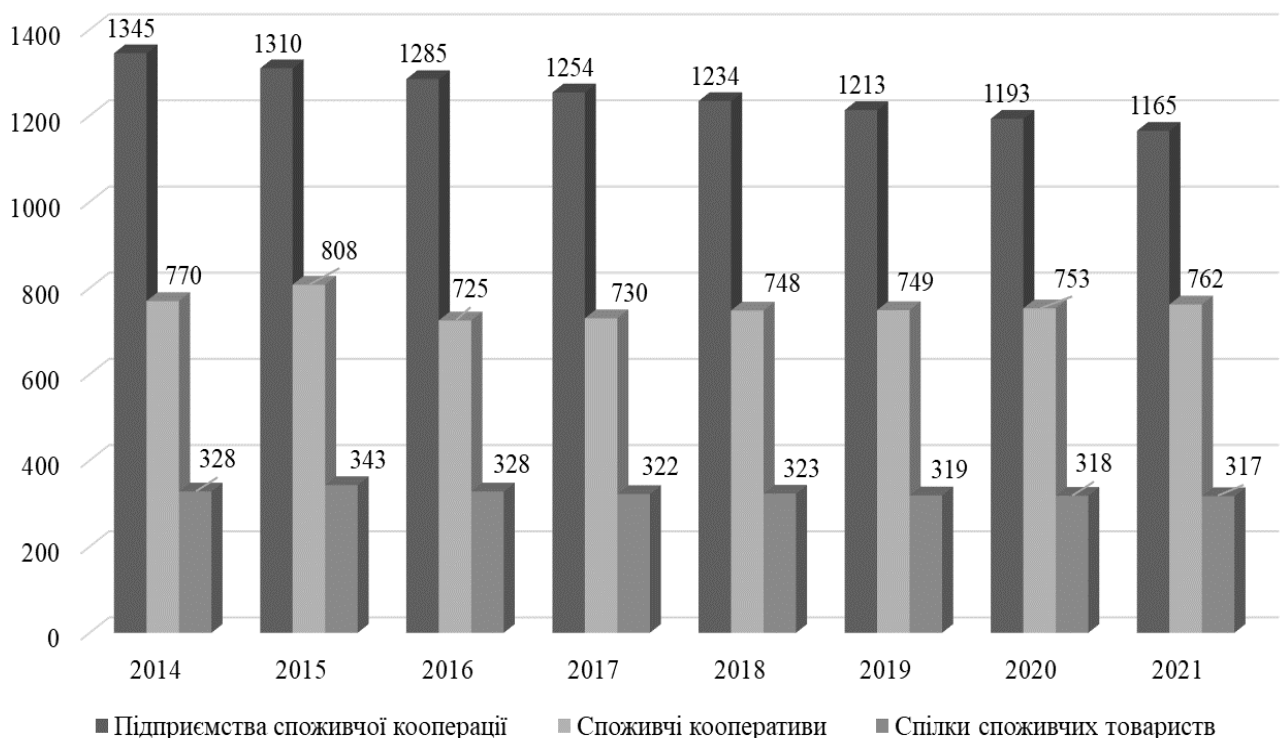


Рис. 1.5. Динаміка кількості підприємств споживчої кооперації, спілок споживчих товариств та споживчих кооперативів в Україні за 2014-2021 рр.

Джерело: розроблено на основі [26]

Протягом розглянутого періоду було помітно нестійку динаміку показників. Наприклад, з 2014 по 2021 рік кількість підприємств споживчої кооперації скоротилася з 1345 до 1165, що становить зменшення на 12,7%. Кількість споживчих кооперативів зменшилася з 808 до 753 або на 7,3%, а кількість спілок споживчих товариств з 343 до 318 або на 7,9%. Це можна пояснити узагальнено негативною політичною та економічною ситуацією в Україні. Зазначено, що лише кількість споживчих кооперативів збільшилася у 2021 році в порівнянні з 2020 на 11 споживчих кооперативи. Незважаючи на цю динаміку, досягнути рівня 2015 року не вдалось, що вимагає активізації процесів відновлення [26].

Необхідно розглядати структурну динаміку споживчої кооперації України у контексті макроекономічного кооперативного середовища, оскільки зміни в структурі кооперативного сектору економіки супроводжуються відповідними змінами у кількості підприємств, споживчих кооперативів та спілок споживчих товариств [13].

Кооперативний сектор економіки України зазнав істотних змін в період економічної нестабільності та військових дій на території країни, при цьому тенденція до зростання кількості підприємств споживчої кооперації, споживчих кооперативів та спілок споживчих товариств за 2014–2021 рр. змінилася на протилежну сторону в період кризи. Також відбулися зміни в загальному обсязі кооперативів в економіці країни, їх кількість знизилась за аналізований період на 19,87% у 2021 р. порівняно з 2014 р. (рис. 1.6) [26].

Тенденція до зменшення кількості кооперативів відрізняється від динаміки зростання кількості підприємств споживчої кооперації, споживчих кооперативів та спілок споживчих товариств. З початку 2018 року в Україні спостерігається постійне відновлення кількості кооперативів з подальшим зростанням до 26975 організацій у 2021 році. Очевидним є те, що основними причинами, які спричинили деструктивні зміни, були негативні фактори макросередовища, включаючи економічні, політичні, соціальні та технологічні чинники, які в сукупності суттєво вплинули [18].

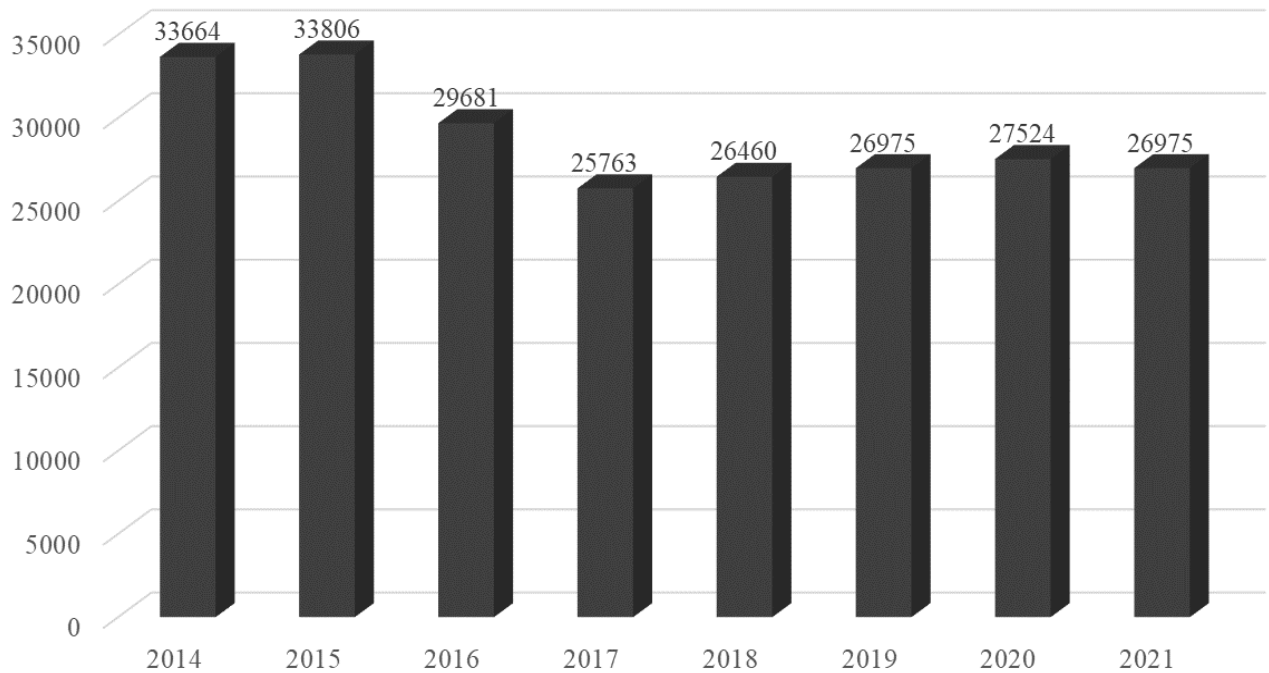


Рис. 1.6. Динаміка кількості кооперативів в Україні за 2014–2021 рр. (на початок року)

Джерело: розроблено на основі [26]

Одним із основних принципів споживчої кооперації є співпраця та взаємодія між підприємствами та споживачами. Цей підхід сприяє не лише ефективному використанню ресурсів та матеріалів, але також забезпечує якість та доступність продукції для населення. Після завершення сучасної війни, система споживчої кооперації України має продовжувати забезпечувати населення товарами першої необхідності та відновлювати соціальну інфраструктуру [16]. З метою досягнення цих цілей в умовах воєнного стану, рекомендується вжити наступні заходи [12]:

1. Залучення більшої кількості громадян до споживчої кооперації.
2. Розвиток співпраці між споживчими кооперативами.
3. Заохочення розвитку малих та середніх підприємств шляхом надання фінансової підтримки та консультування в галузі бізнесу, що сприятиме створенню нових робочих місць та зміцненню економіки країни в цілому.
4. Участь у формуванні екологічної культури та зменшенні впливу на навколишнє середовище.

Для ефективного виконання своїх обов'язків споживчі кооперативи мають узгоджувати свою господарську діяльність та виступати на ринку коштів, товарів та послуг як єдина система на основі домовленості між собою. Важливо, щоб вони мали спільний корпоративний знак (наприклад, COOP), який свідчить про їх спільну відповідальність за якість продукції і послуг.

Після війни Україна буде потребувати значної фінансової підтримки для відновлення та розвитку економіки, споживча кооперація може використовувати наступні підказки, щоб залучити та ефективно використати міжнародну допомогу від інших країн:

- розробляти проекти, які мають реальний економічний та соціальний вплив, а також готувати ефективні бізнес-плани та інвестиційні пропозиції;
- залучати іноземних інвесторів та бізнесменів шляхом підготовки та проведення інвестиційних форумів та бізнес-місій;
- розробляти план використання міжнародної допомоги та контролювати його виконання;
- використовувати мережу міжнародних контактів та партнерств;
- забезпечувати формування звітності з міжнародними партнерами та донорами;
- встановлювати партнерські відносини з іншими країнами та організаціями для співпраці в різних напрямках, що сприятиме залученню міжнародної допомоги та розвитку співпраці у відновленні економіки України.

Таким чином, аналіз тенденції щодо розвитку споживчої кооперації в економіці України показав неефективність протидії негативним економічним та політичним явищам. В цілому, система споживчої кооперації досягла лише обмежених результатів у своїй діяльності. Таким чином, необхідність відродження та активне використання розробленої методики розвитку у майбутньому є головною метою при формуванні стратегії розвитку споживчої кооперації. Крім того, важливим аспектом є створення позитивного уявлення у громадськості про важливість зростання споживчої кооперації як учасника

соціально-економічних відносин, використовуючи кооперативні принципи та цінності.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Категорія доходу є складною і суперечливою в економіці. Визначення і трактування доходу викликають широкі дискусії серед представників різних шкіл та галузей економіки. Це є результатом різних підходів, концепцій та перспектив, які застосовуються у вивченні доходів. Для цілей оподаткування дохід означає надходження, що виникають на основі процесу ціноутворення, і враховує відповідні затрати та розподіл доходів між різними суб'єктами. Однак, це визначення може бути обмежене і не враховувати всі аспекти та взаємодію різних економічних факторів. Для розуміння доходів необхідно оцінювати їх у контексті економічних процесів, враховуючи окремі джерела доходу та їх суб'єктів.

2. Організація обліку, аналізу і аудиту доходів від реалізації є ключовим елементом фінансового управління будь-якою організацією. Цей процес включає в себе детальний облік всіх видів доходу, що отримуються від реалізації продукції та послуг. Всі ці процеси допомагають організації ефективно управляти фінансовими ресурсами, забезпечуючи максимальний дохід. Загалом, ведення обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є надзвичайно важливими для ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

3. Система споживчої кооперації досягла лише обмежених результатів у своїй діяльності. Аналіз тенденції розвитку споживчої кооперації в економіці України показав неефективність протидії негативним економічним та політичним явищам. Таким чином, необхідність відродження та активне використання розробленої методики розвитку у майбутньому є головною метою при формуванні стратегії розвитку споживчої кооперації. Крім того, важливим

аспектом є створення позитивного уявлення у громадськості про важливість зростання споживчої кооперації як учасника соціально-економічних відносин, використовуючи кооперативні принципи та цінності.

РОЗДІЛ 2. ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

2.1. Завдання і роль системи обліку, аналізу і аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації

Система обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації виконує кілька важливих завдань та ролей [37].

Система обліку та аналізу виконує важливу роль у виявленні ефективних та неефективних напрямків діяльності, визначенні рентабельності різних видів продукції чи послуг. Вона також допомагає у вивченні тенденцій у зміні обсягів доходів, що дозволяє прогнозувати прибутковість різних напрямків бізнесу. Одним з ключових завдань системи обліку є точний та систематичний облік всіх доходів, що отримуються від реалізації продукції та послуг. Це включає в себе реєстрацію та класифікацію доходів, визначення витрат та податків, що зв'язані з цими доходами. Аудит виконує важливу роль у перевірці правильності обліку доходів та їх відповідність бухгалтерським стандартам. Вона також допомагає виявити можливі помилки та ризики, пов'язані з обліком доходів.

Система обліку доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації виконує ряд важливих завдань, облік яких є ключовими для ефективної фінансової діяльності підприємства (табл. 2.1) [37].

Таблиця 2.1.

Поділ завдань обліку доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг для ефективної фінансової діяльності підприємства споживчої кооперації

№	Вид завдання	Характеристика
1	2	3
1.	Облік доходів	Основним завданням системи обліку є реєстрація всіх видів доходу, які отримує підприємство від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Це включає реєстрацію готівки, безготівкових операцій, а також інших видів оплати
2.	Податковий облік	Система обліку також здійснює реєстрацію та відображення податків, які пов'язані з отриманими доходами, включаючи податок

Продовження табл. 2.1

1	2	3
		на прибуток, податок на додану вартість, податок з доходів фізичних осіб та інші податки, що застосовуються до доходів підприємства
3.	Аналіз доходів	Завданням системи обліку є проведення аналізу доходів з метою виявлення ефективних та неефективних напрямків діяльності, виявлення тенденцій у зміні доходів, а також прогнозування прибутковості різних видів продукції та послуг
4.	Формування фінансової звітності	Система обліку забезпечує підготовку фінансової звітності, що включає різні види звітності, такі як звіт про прибуток та збитки, баланс, звіт про грошові потоки та інші звіти, що необхідні для внутрішнього та зовнішнього звітування

Джерело: розроблено на основі [37]

Усі ці завдання спрямовані на забезпечення ефективного фінансового управління підприємством, максимізацію прибутку та зменшення ризиків. Важливою частиною обліку доходів є відповідність міжнародним та національним стандартам фінансової звітності та податкового законодавства, що робить його необхідною складовою функціонування будь-якого успішного підприємства.

Важливим для прийняття стратегічних рішень та планування майбутньої діяльності підприємства є аналіз доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації. Тому розглянемо завдання аналізу доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації, які включають в собі кілька ключових аспектів (рис. 2.1) [37].

Аналіз допомагає виявити тенденції в розвитку бізнесу, зрозуміти в контексті часу та ринкового середовища, а також ефективно реагувати на потенційні загрози та можливості.

Для забезпечення об'єктивної та незалежної оцінки фінансової звітності у зв'язку з доходами, отриманими від такої діяльності виконується аудит доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації. Нижче подано деякі завдання аудиту доходів:

1. Перевірка правильності обліку – одним з головних завдань аудитора є перевірка правильності та повноти обліку доходів. Це включає вивчення всіх



Рис. 2.1. Завдання аналізу доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації

джерел доходів, джерел їх виникнення, а також відповідність облікових операцій вимогам міжнародних стандартів фінансової звітності.

2. Виявлення ризиків та внутрішніх контрольних процедур – аудитор здійснює оцінку ефективності внутрішніх контрольних процедур, що застосовуються до обліку доходів. Він також виявляє можливі ризики, пов'язані з неправильним обліком чи недостовірною інформацією щодо доходів.

3. Виявлення фінансових недоліків та неузгодженостей - аудит доходів включає вивчення фінансових звітів підприємства, щоб виявити помилки,

неузгодженості чи неточності, що можуть впливати на точність та достовірність фінансової звітності.

4. Визначення відповідності законодавчим вимогам – аудитор також перевіряє відповідність облікової політики та фінансової звітності доходів вимогам податкового та фінансового законодавства країни, де функціонує підприємство.

5. Надання рекомендацій щодо поліпшення контрольних процедур – у процесі аудиту можуть бути виявлені області, у яких необхідно покращити внутрішні контрольні процедури, тому аудитор може надати рекомендації з цього приводу.

Аудит доходів є важливою складовою фінансового управління підприємства і допомагає забезпечити об'єктивність та достовірність фінансової інформації щодо доходів, що є важливим для внутрішнього управління та для взаємодії зі зацікавленими сторонами, такими як податкові органи, банки і інвестори.

Отже, система обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є невід'ємною частиною ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства та допомагає у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Крім цього, система обліку, аналізу та аудиту доходів є важливим інструментом для виявлення факторів, що впливають на обсяги та структуру доходів, таких як зниження цін, зміни в споживчих уподобаннях, конкурентні сили чинники та інші. Ця інформація важлива для управлінського прийняття рішень та майбутнього планування діяльності підприємства..

2.2. Облік доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації

Облік доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації є важливою фінансовою функцією, яка

дозволяє збирати, систематизувати та аналізувати інформацію про одержання коштів при реалізації продукції та товарів, здійсненні робіт та наданні послуг.

Облік доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації включає комплексне ведення обліку усіх видів доходів, що отримані від зазначеної діяльності. Основні складові цього процесу варто розглянути більш детально [20]:

1. Реєстрація і облік доходів: включає в себе фіксацію коштів, які надходять від продажу продукції, товарів, робіт та послуг. Це може включати як готівкові, так і безготівкові операції, а також фіксацію вартості та кількості реалізованої продукції.

2. Облік податків: облік доходів також включає реєстрацію та облік податкових відрахувань, сплати податків від доходів.

3. Облік обороту: важливо вести облік кількості та вартості реалізованої продукції, товарів, робіт та послуг, а також залишків на складах, щоб мати повне уявлення про оборотність та обсяги реалізації.

4. Фінансовий аналіз: облік доходів також повинен забезпечувати аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, щоб виявити прибутковість різних напрямків діяльності та визначити фінансові тенденції.

5. Формування фінансової звітності: облік доходів є основою для підготовки фінансової звітності, включаючи звіт про прибуток та збитки, баланс, звіт про грошові потоки та інші фінансові звіти.

Облік доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації є важливою складовою фінансової діяльності. Цей процес допомагає забезпечити об'єктивний облік доходів, що є важливим для прийняття управлінських рішень, звітності перед податковими органами та іншими зацікавленими сторонами, а також для розробки стратегій розвитку підприємства.

Для підтвердження проведення будь-якої господарської операції на підприємстві є обов'язковим складання (виписування) первинних документів.

Кожна господарська операція має бути ретельно, своєчасно та повно відображена.

Основним документом, що є підставою для обліку доходу, є договір купівлі-продажу (реалізації) або договір на надання послуг. У цьому документі фіксуються власники активів та зобов'язання, які мають бути виконані обома сторонами [8].

Для підтвердження проведення господарської операції з реалізації до її завершення, обов'язково необхідно мати в наявності складені первинні документи, такі як: накладна, товарна накладна, товарно-транспортна накладна або інший первинний документ, який використовується продавцем під час відвантаження активу або надання послуги [25].

Рахунки, які відображають усі доходи ПО "Малинський кооперативний ринок", включають рахунки класу 7, зокрема: 70 "Доходи від реалізації", 71 "Інший операційний дохід", 72 "Дохід від участі в капіталі", 73 "Інші фінансові доходи", 74 "Інші доходи". Це підтверджується у фінансовій звітності № 2 [25].

За узагальненням інформації про доходи від реалізації товарів, послуг та продукції, а також про суми знижок, що надаються клієнтам та інші вирахування з доходу, в ПО "Малинський кооперативний ринок" має місце фіксація на синтетичному рахунку 70 "Доходи від реалізації". Цей рахунок є тимчасовим, має ознаки пасивного рахунку і використовується для бухгалтерського обліку господарських процесів, що відбуваються на підприємстві.

Доходи від реалізації аналізуються за різними видами або групами продукції, регіонами збуту та / або іншими напрямками визначеними самим підприємством [25].

Сума загального доходу підприємства ПО "Малинський кооперативний ринок" разом із сумою включених до ціни продажу непрямих податків, зборів відображається за кредитом цих рахунків, тоді як щомісячно належна сума непрямих податків, зборів відображається за дебетом, та щорічно або щомісячно сума чистого доходу передається на рахунок 79 "Фінансові результати" [25].

Рахунок 79 "Фінансові результати" належить до рахунків коригування доходів та витрат підприємства. За кредитом цього рахунку відображаються суми для проведення операцій щодо закриття рахунків обліку доходів, а за дебетом відображаються суми для проведення операцій щодо закриття рахунків обліку витрат, а також вказується сума нарахованого податку на прибуток [25].

Рахунок 44 "Нерозподілені прибутки (непокрите збитки)" відноситься до рахунків диференціації доходів та витрат для визначення прибутку підприємства. На цьому рахунку обліковується нерозподілений прибуток підприємства (441 "Прибуток нерозподілений") або, у випадку збиткової діяльності, непокрите збитки (442 "Непокрите збитки") поточного та попередніх років, а також використаний у поточному році прибуток (443), де також фіксується розподіл прибутку між власниками (у випадку виплати дивідендів), виплат за облігаціями, відрахування до резервного капіталу та інші види використання прибутку в поточному періоді. За кредитом рахунку наводиться інформація про збільшення прибутку від усіх видів діяльності, а за дебетом - дані про збитки та використання прибутку [25].

Складність бухгалтерського обліку на споживчих коопераціях полягає у великій кількості користувачів облікової інформації, які потребують облікової інформації для вирішення своїх потреб. Це включає територіальне керівництво (фактичний керівник), районне та обласне керівництво, а також керівництво Укоопспілки.

Сам процес обліку витрат є свого роду алгоритмом, що дозволяє фіксувати всі економічні операції, які фактично сталися протягом певного періоду, використовуючи при цьому книжково-журнальну форму бухгалтерського обліку. Ефективність та доцільність використання цієї форми обліку схильні до недоліків, що є наслідком науково-технічного прогресу, який забезпечує підвищення інформативності даних, їх повноцінність та достовірність [44].

Особливості використання книжково-журнальної форми обліку споживчими кооперативами були виявлені на рис. 2.2.

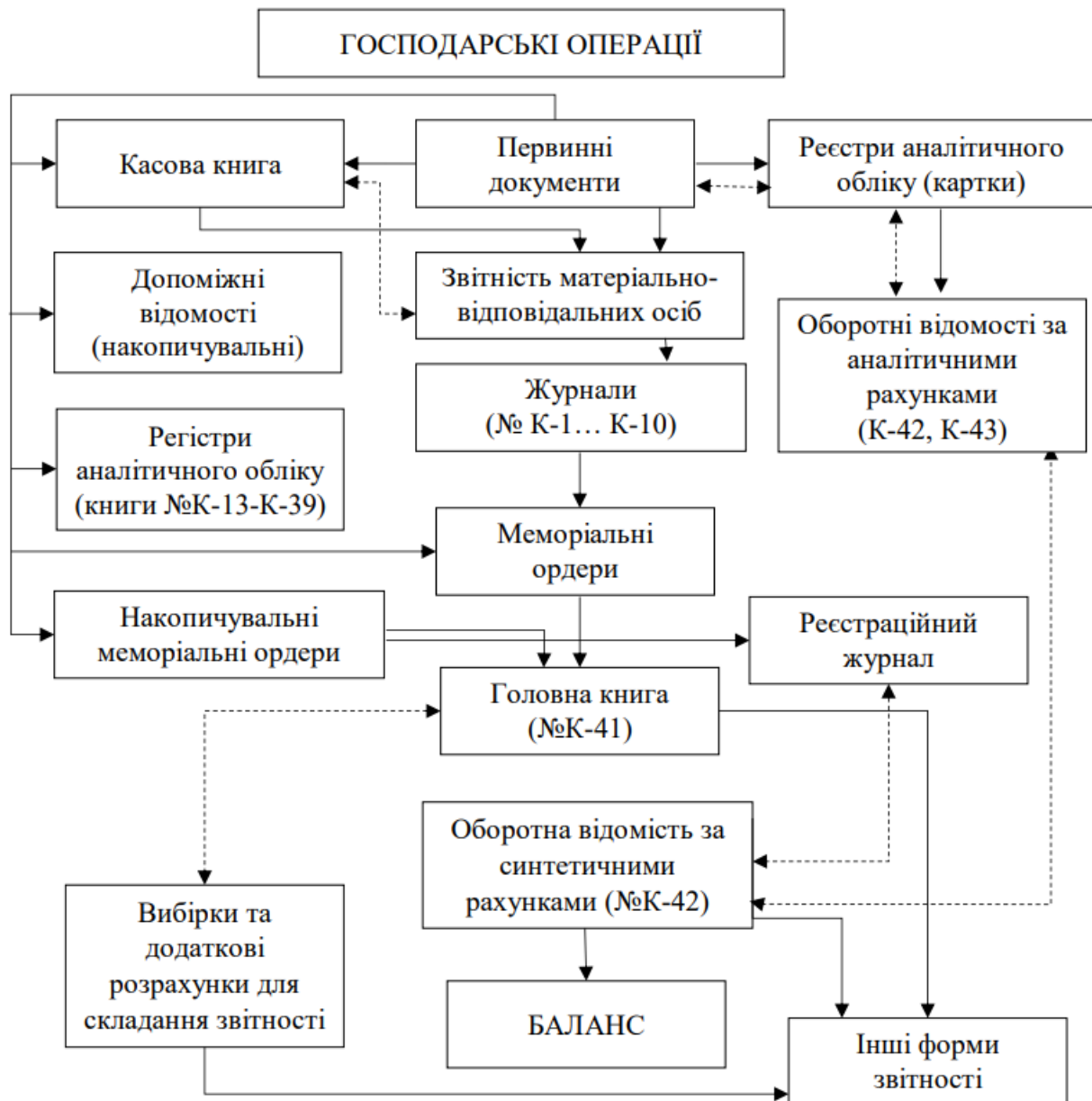


Рис. 2.2. Модель організації обліку доходів, витрат в системі формування фінансових результатів

Джерело: сформовано на основі [13]

Аналізуючи книжково-журнальну форму обліку, слід зазначити, що ця форма передбачає ведення десяти журналів і близько двадцяти книг. Журнали призначені для збереження інформації щодо факту здійснення господарської операції за рахунок синтетичних та аналітичних рахунків. Такі операції відображаються за кредитним принципом, що полягає в тому, що фіксація оборотних та необоротних активів та зобов'язань здійснюється дебетом та кредитом одночасно.

Облік доходів є ключовою функцією для будь-якого підприємства, оскільки він гарантує об'єктивний облік отриманого доходу, що є важливим для прийняття управлінських рішень, звітності перед податковими органами та іншими зацікавленими сторонами, а також для розробки стратегій розвитку підприємства.

Основним видом доходів ПО «Малинський кооперативний ринок» є надання послуг, оренда приміщень та оптова торгівля брукхтом.

Для отримання достовірної оцінки результату операції з надання послуг необхідно враховувати наступні умови:

- можливість достовірної оцінки отриманих доходів;
- ймовірність отримання економічних вигод від послуг;
- можливість достовірної оцінки ступеня завершеності послуг на дату балансу;
- можливість достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення [29].

Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг здійснюється наступним чином:

- аналізом виконаної роботи;
- визначенням частки обсягу наданих послуг на певну дату у загальному обсязі запланованих послуг;
- визначенням частки витрат, пов'язаних із наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат [29].

Важливою складовою облікової політики підприємств у галузі послуг, яка впливає на формування фінансових результатів, є визнання доходу. У світовій практиці найпоширенішими методами визнання доходів є метод нарахування і касовий метод, кожен із яких має свої переваги та недоліки. Згідно з чинним законодавством, суб'єкти господарювання застосовують метод нарахувань. У сучасних умовах господарювання є доцільним використання касового методу, оскільки він містить менше ризиків, сприяє розвитку розрахункового ринку на макрорівні та прискорює оборотність оборотних коштів на мікрорівні.

Результати теоретичних та практичних досліджень, що підтверджують доцільність ведення обліку доходів за місцями виникнення (центрами доходів), свідчать про те, що певні центри відповідальності можуть надавати послуги окремо і це, в свою чергу, надає можливість створити систему обліку доходів за окремими бізнес-процесами [25].

Також, для забезпечення управління підприємства достовірною інформацією щодо руху грошових потоків від отриманих доходів, пропонується використовувати класифікацію доходів за типами отримання коштів (готівковий та безготівковий спосіб), з урахуванням вимог Закону України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг", який регулює оплату послуг платіжною картою через термінал – як готівкову операцію. Чіткий розподіл доходів від різних видів послуг дозволить ефективніше побудувати облік як належну інформаційну складову системи управління, яке сприятиме формуванню достовірної інформації та надасть можливість оперативно впливати на зміни в структурі доходів за видами послуг, а також ефективно проводити внутрішній контроль та оперативний аналіз [25].

Для цього пропонується використовувати інтегрований підхід шляхом відкриття аналітичних рахунків при урахуванні особливостей діяльності та виокремлених класифікаційних ознак. Конкретно, до рахунка 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг" запропоновано відкрити аналітичні рахунки з урахуванням структурних підрозділів та видів послуг, які надаються ними. Це сприятиме формуванню аналітичної інформації про суми одержаних доходів, і не лише за центрами відповідальності, а й за видами послуг, які надавалися суб'єктом бізнесу [25].

Таким чином, запропоновані напрями оптимізації обліку доходів від надання послуг підприємств сфери споживчої кооперації забезпечать періодичність у визначенні та відображенні необхідної інформації щодо діяльності відповідного центру у розрізі наданих послуг. Ця інформація буде служити основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

2.3. Система аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації

Кооперативні ринки продовжують виконувати важливу роль в економіці споживчої кооперації в Україні. Вони надають споживачам різноманітний асортимент товарів та послуг, які відрізняються за якістю та цінами, підходячи рівню купівельної спроможності населення, і є важливим соціальним та культурним інститутом [16].

Кооперація має широку мережу ринків. Більшість ринків традиційно розташовані у районних центрах, селах та селищах (75%), і лише решта розміщена в містах обласного підпорядкування та 10 обласних центрах. За останні п'ять років у створення нових та оновлення існуючих ринків було інвестовано понад 450 мільйонів гривень кооперативних коштів [16].

Комплексне оновлення та розширення інфраструктури кооперативних ринків у містах Суми, Вінниця, Черкаси, Житомир, Херсон, Кривий Ріг та Кам'янець-Подільський перетворило ці ринки в сучасні торговельно-сервісні комплекси [16].

В результаті кооперативні ринки стали надійними партнерами та центрами для успішної діяльності самозайнятих осіб, які тут мають постійне місце роботи та стали джерелом стабільних доходів. Для цих підприємців та фізичних осіб на кооперативних ринках було створено 190 тисяч робочих місць.

Таким чином, економічний потенціал кооперації використовується не тільки для задоволення потреб членів споживчих товариств, але й виконує важливу соціальну функцію, особливо в сільській місцевості, де відсутні заклади торгівлі інших форм власності. Кооперативна система відіграє ключову роль в економіці регіонів та всієї країни, діючи в межах законів, створюючи робочі місця та сплачуючи податки та збори до бюджету та позабюджетних фондів держави.

Діяльність будь-якого підприємства регулюється та визначається положеннями, передбаченими у його статуті. Статут підприємства споживчої

кооперації, яке ми розглядаємо, був затверджений Постановою правління Житомирської обласної споживчої кооперативної спілки. У статуті зазначено мету діяльності ПО "Малинський кооперативний ринок", яка полягає у задоволенні потреб членів споживчих товариств, громадян та підприємств споживчої кооперації, а також інших суб'єктів господарювання, забезпечуючи ефективне використання всіх ресурсів (матеріальних, виробничих, трудових) [35].

Характеристика ПО "Малинський кооперативний ринок" подана в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Характеристика ПО «Малинський кооперативний ринок» [35]

Повне найменування юридичної особи	ПІДПРИЄМСТВО ОБЛСПОЖИВСПІЛКИ "МАЛИНСЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ РИНОК"
Статус юридичної особи	Не перебуває в процесі припинення
Код ЄДРПОУ	01559063
Дата реєстрації	05.08.2003 (20 років 4 місяці)
Уповноважені особи	ПАЩЕНКО ВОЛОДИМИР ПЕТРОВИЧ
Організаційно-правова форма	ПІДПРИЄМСТВО СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ
Види діяльності	Основний: 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна Інші види діяльності: 46.77 Оптова торгівля відходами та брухтом 38.11 Збирання безпечних відходів 96.09 Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у. 96.02 Надання послуг перукарнями та салонами краси 95.25 Ремонт годинників і ювелірних виробів 95.23 Ремонт взуття та шкіряних виробів 68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна та ін.
Місцезнаходження юридичної особи	
Адреса:	Україна, 11601, Житомирська обл., м. Малин (пн), вул. Грушевського, буд. 3
E-mail:	malinrinok@gmail.com
Телефон:	+38(041)-335-14-43 +38(041)-335-15-07
Відомості про органи управління юридичної особи	ПРАВЛІННЯ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛСПОЖИВСПІЛКИ
Перелік засновників юридичної особи	ЖИТОМИРСЬКА ОБЛАСНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ Код ЄДРПОУ: 01749616 Адреса засновника: Україна, 10014, Житомирська обл., місто Житомир, ВУЛ.ВЕЛИКА БЕРДИЧІВСЬКА, буд. 13

Джерело: сформовано на основі [35]

Головним видом діяльності ПО "Малинський кооперативний ринок" є управління майновим комплексом та оренда торгових місць для надання ринкових послуг населенню з метою отримання відповідного прибутку. Слід зауважити, що організація оптової та роздрібної торгівлі товарами, послуг посередництва та обслуговування населення призводить не лише до генерації доходів, але й пов'язана з певними витратами.

Результати діяльності ПО «Малинський кооперативний ринок» наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Результати діяльності ПО «Малинський кооперативний ринок»
за 2020-2022 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 рр., (-,+)
	2020	2021	2022	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3 424	4 232	4 246	822
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1 435	2 042	1 807	372
Валовий прибуток	1 989	2 190	2 439	450
Інші операційні доходи	440	445	699	259
Адміністративні витрати	1 178	1 531	1 520	342
Інші операційні витрати	968	996	1 559	591
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	283	108	59	-224
Інші доходи	7	4	11	4
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	276	104	48	-228
Чистий прибуток	276	104	48	-228
Сукупний дохід	276	104	48	-228

Джерело: сформовано на основі [35]

Відомості в таблиці 2.3 показують, що у 2022 році підприємство зареєструвало менший чистий прибуток, що склав 228 тис. грн, в порівнянні з 2020 роком, та це на 56 тис.грн менше, ніж у 2021 році. Це в основному призвело до збільшення собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та інших операційних витрат на суму відповідно 372 тис.грн., 342 тис.грн. та 591 тис.грн. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зріс на 822

тис.грн протягом 2020-2022 років [35].

Відображена динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на рис. 2.3.

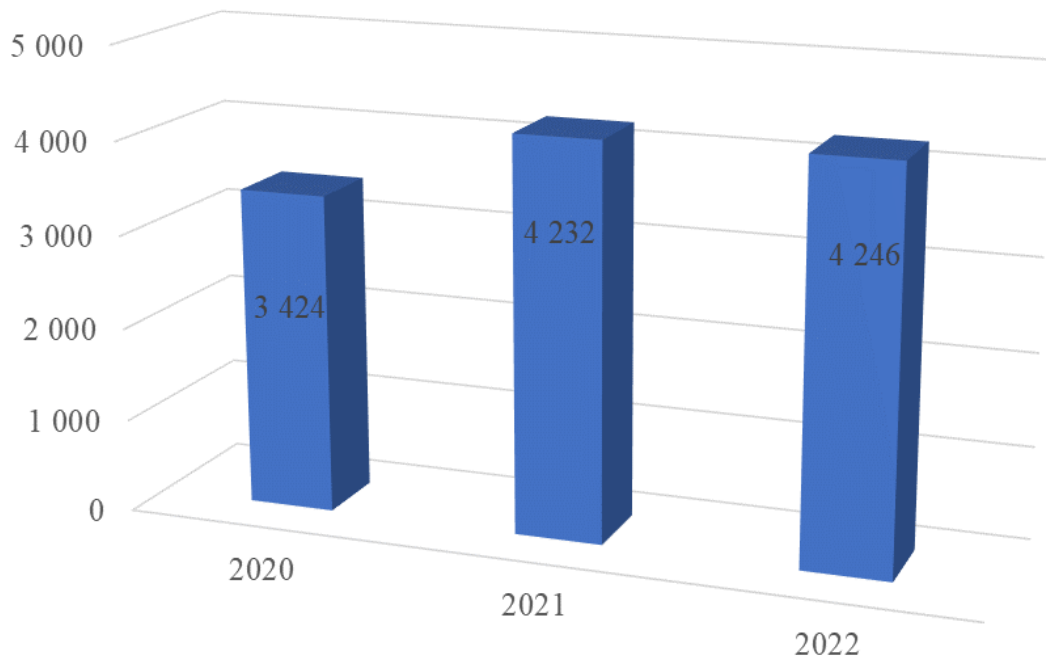


Рис. 2.3. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПО «Малинський кооперативний ринок» за 2020-2022 років, тис.грн. [35]

Джерело: сформовано на основі [35]

Зображені відомості відображають значні зміни у чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у період 2020-2022 років, що свідчить про те, що ПО "Малинський кооперативний ринок" здійснювало активне розширення співіснування з партнерами, що в свою чергу приносило підприємству дохід [35].

З метою оптимізації результатів своєї діяльності, менеджерам підприємств необхідно систематично контролювати як загальний рівень виробничої собівартості, так і витрати на кожен гривню чистого доходу. Динаміка витрат і доходів ПО "Малинський кооперативний ринок" представлена у таблиці 2.4 [35].

Аналіз доходів та витрат ПО «Малинський кооперативний ринок»
за 2021-2022 рр. [35]

№	Показники	Роки		Відхилення	
		2020	2021	+,-	%
1	Чистий дохід від реалізації та надання послуг, тис. грн	3424	4246	822	24,0
2	Собівартість реалізованої продукції та надання послуг, тис. грн.	1435	1807	372	25,9
3	Витрати на 1 грн. чистого доходу	0,42	0,43	0,01	1,5

Джерело: сформовано на основі [35]

Збільшення витрат на 1 гривню чистого доходу не є позитивним сигналом, оскільки це може свідчити про погіршення управління витратами. Цей показник може вказувати на те, що компанія витрачає більше ресурсів для отримання одиниці прибутку, що може спричинити турботу серед власників бізнесу та інвесторів щодо фінансової стійкості підприємства. Тому збільшення витрат на 1 гривню чистого доходу варто розглядати як негативний показник управління витратами.

У загальному, аналіз чистого доходу від реалізації та надання послуг дозволяє оцінити фінансові результати підприємства після врахування всіх витрат, податків та інших зобов'язань. Цей показник є важливим для визначення прибутковості бізнесу та його фінансового стану, і може бути використаний для прийняття управлінських рішень та прогнозування подальшого розвитку підприємства.

Якісна фінансова звітність може знизити ризик виникнення невірної інформації для споживачів фінансових звітів. Неправдива чи спотворена інформація про фінансові результати може призвести до спотворення макроекономічних показників та прийняття неадекватних управлінських рішень на рівнях підприємства, так і на загальнодержавному рівні. Проблеми, що досліджуються аудитом процесу реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, укладаються в оцінці достовірності формування доходів за видами діяльності на

підприємствах та визнанні сум, пов'язаних із собівартістю та витратами. Такий аудит є важливим та актуальним у забезпеченні об'єктивності фінансових результатів.

Джерела інформації для аудиту у ПО "Малинський кооперативний ринок" представлені на рис. 2.4 [6].



Рис. 2.4. Джерела інформації для проведення аудиту реалізації продукції, товарів, робіт та послуг в ПО «Малинський кооперативний ринок»

Джерело: сформовано на основі [6]

Дані рис. 2.5 розкривають основні завдання аудиту операцій з обліку продажу продукції, товарів, робіт та послуг у ПО "Малинський кооперативний ринок".

Для збору правдивих підтверджень під час аудиту доходів від продажу продукції та послуг, експерту необхідно мати доступ до таких документів, як прибутковий касовий ордер, виписка з банку, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна, а також облікові реєстри (Журнал 6, рахунок 701 "Доходи від реалізації готової продукції", 702 "Доходи від реалізації товарів") [25].

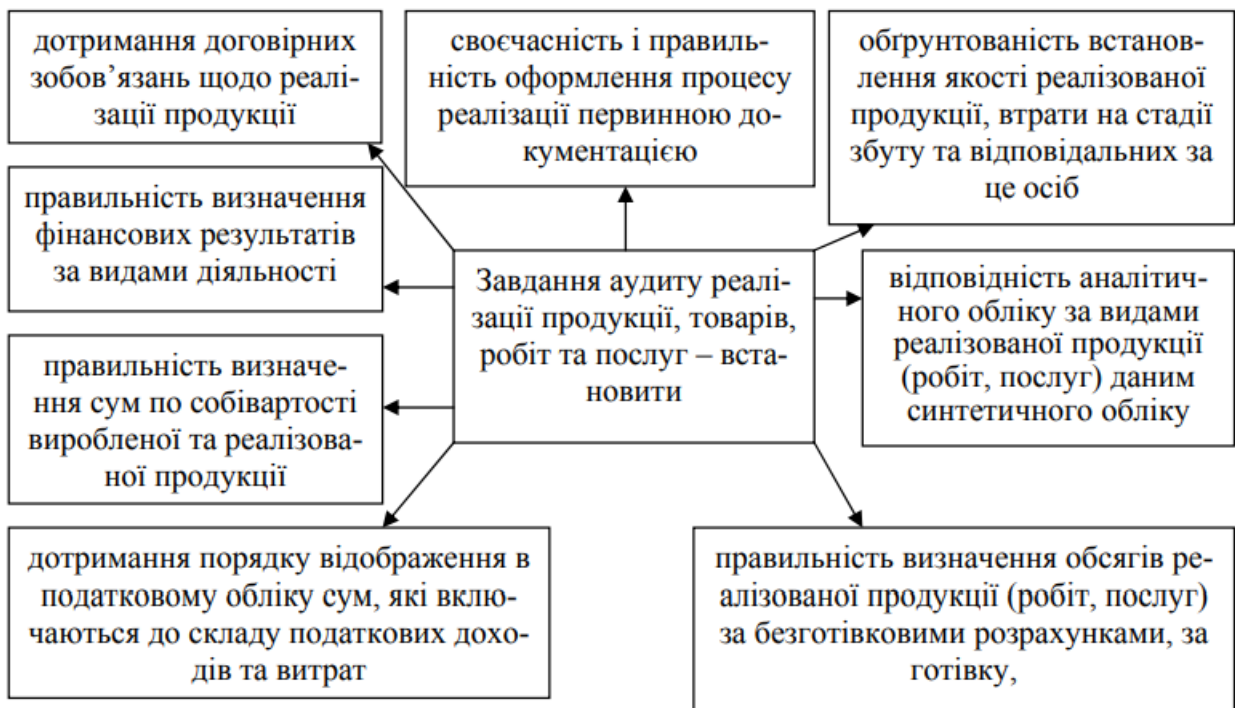


Рис. 2.5. Основні завдання аудиту процесу реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) в ПО «Малинський кооперативний ринок»

Джерело: сформовано на основі [6]

Спочатку аудитор розробляє анкету для перевірки доходів від реалізації продукції, яка наведена у таблиці 1 Додатку А. Після завершення анкетування та отримання відповідей на питання, аудитор розпочинає розробку загального плану аудиту доходів від реалізації продукції (табл. 2 Додатку А).

План аудиту - це документ, який визначає характер, час та обсяг аудиторських процедур, необхідних для отримання достатніх та відповідних аудиторських доказів, з метою зменшення аудиторського ризику до прийняття низького рівня. План аудиту включає в себе основні етапи проведення, які повинен виконати аудитор: підготовчий, основний та заключний [17].

На наступному етапі своєї роботи аудитор має розробити програму аудиту доходів від реалізації продукції. Програма аудиту - це документ, який включає перелік завдань, виконуваних у визначеній послідовності, що дозволяє зібрати достатні та надійні аудиторські докази відповідно до завдань перевірки щодо конкретного клієнта [17].

Щоб аудитор міг належним чином розробити програму аудиту доходів від

реалізації продукції, він повинен спланувати аудиторські процедури, які дозволять встановити достовірність щодо таких тверджень: чи отримані доходи від реалізації продукції під час звичайної діяльності підприємства; чи правильно відображено доходи в обліку; чи існують необхідні первинні документи.

Під час аудиту доходів слід зосередитися на наступному [17]:

1. Перевірити наявність суттєвих доходів з минулих періодів.
2. Аналізувати зміну собівартості реалізованої продукції, яка може суттєво вплинути на формування доходів підприємства.

Для вирішення цих завдань аудит доходів від реалізації продукції рекомендується використовувати робочі документи як обґрунтовані докази якісної перевірки доходів від реалізації продукції. Основні робочі документи аудитора можна знайти в таблицях 3-9 додатку А. Експерту необхідно перевірити наявність та правильність заповнення первинних документів і договорів з покупцями та замовниками [17].

Якщо під час перевірки документів аудитор виявляє помилки у відображенні сум доходів, то експертові необхідно розширити обсяг вибіркового дослідження. Після цього аудитор у своєму звіті представляє достовірну інформацію про виявлені помилки в обліку доходів та пропонує комплекс процедур, які допоможуть підприємству уникнути таких помилок у майбутньому [17].

Таким чином, під час аудиту здійснюється збір матеріалу засобами інспектування, спостережень, опитувань і вивчення документів, що вистачає для формування висновку щодо фінансової звітності в достатній мірі.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Кооперація має широкую мережу ринків. Кооперативні ринки виконують важливу роль в економіці споживчої кооперації в Україні. Вони надають споживачам різноманітний асортимент товарів та послуг, які відрізняються за

якістю та цінами, підходячи рівню купівельної спроможності населення, і є важливим соціальним та культурним інститутом. Більшість ринків традиційно розташовані у районних центрах, селах та селищах (75%), і лише решта розміщена в містах обласного підпорядкування та 10 обласних центрах. За останні п'ять років у створення нових та оновлення існуючих ринків було інвестовано понад 450 мільйонів гривень кооперативних коштів.

2. Система обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є невід'ємною частиною ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства та допомагає у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Крім цього, система обліку, аналізу та аудиту доходів є важливим інструментом для виявлення факторів, що впливають на обсяги та структуру доходів, таких як зниження цін, зміни в споживчих уподобаннях, конкурентні силові чинники та інші. Ця інформація важлива для управлінського прийняття рішень та майбутнього планування діяльності підприємства.

3. Аналіз чистого доходу від реалізації та надання послуг у ПО «Малинський кооперативний ринок» дозволяє оцінити фінансові результати підприємства після врахування всіх витрат, податків та інших зобов'язань. Цей показник є важливим для визначення прибутковості бізнесу та його фінансового стану, і може бути використаний для прийняття управлінських рішень та прогнозування подальшого розвитку підприємства.

4. Проведення компетентного та ефективного аудиту доходів сприяє підвищенню прозорості у бухгалтерському обліку і прибутковості підприємств споживчої кооперації. Представлена анкета, програма аудиту та всі робочі документи аудитора дозволяють: охопити всі етапи бухгалтерського обліку доходів на підприємстві, адже в програмі описані основні процедури для досягнення цілей аудиторської перевірки; перевірити повноту, законність, коректність та своєчасність відображення доходів в обліку та фінансовій звітності; при виявленні порушень знайти та усунути їх; в аудиторському звіті надати рекомендації з упровадження необхідних змін в облікову політику споживчої кооперації щодо організації та методики обліку доходів від реалізації.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі був проведений теоретичний аналіз та розроблений новий підхід до важливої проблеми, пов'язаної з розробкою теоретико-методологічних основ, методичного забезпечення та вивчення науково-практичних підходів до організації обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах споживчої кооперації:

1. Кооперація має широку мережу ринків. Кооперативні ринки виконують важливу роль в економіці споживчої кооперації в Україні. Вони надають споживачам різноманітний асортимент товарів та послуг, які відрізняються за якістю та цінами, підходячи рівню купівельної спроможності населення, і є важливим соціальним та культурним інститутом. Більшість ринків традиційно розташовані у районних центрах, селах та селищах (75%), і лише решта розміщена в містах обласного підпорядкування та 10 обласних центрах. За останні п'ять років у створення нових та оновлення існуючих ринків було інвестовано понад 450 мільйонів гривень кооперативних коштів.

2. Необхідність відродження та активне використання розробленої методики розвитку у майбутньому є головною метою при формуванні стратегії розвитку споживчої кооперації. Крім того, важливим аспектом є створення позитивного уявлення у громадськості про важливість зростання споживчої кооперації як учасника соціально-економічних відносин, використовуючи кооперативні принципи та цінності.

3. Категорія доходу є складною і суперечливою в економіці. Визначення і трактування доходу викликають широкі дискусії серед представників різних шкіл та галузей економіки. Це є результатом різних підходів, концепцій та перспектив, які застосовуються у вивченні доходів. Для цілей оподаткування дохід трактується як надходження, що виникають на основі процесу ціноутворення, з урахуванням відповідних понесених затрат і розподілу доходів між різними суб'єктами. Для цілей оподаткування дохід означає надходження,

що виникають на основі процесу ціноутворення, і враховує відповідні затрати та розподіл доходів між різними суб'єктами. Для розуміння доходів необхідно оцінювати їх у контексті економічних процесів, враховуючи окремі джерела доходу та їх суб'єктів.

4. Організація обліку, аналізу і аудиту доходів від реалізації є ключовим елементом фінансового управління будь-якою організацією. Цей процес включає в себе детальний облік всіх видів доходу, що отримуються від реалізації продукції та послуг. Всі ці процеси допомагають організації ефективно управляти фінансовими ресурсами, забезпечуючи максимальний дохід. Загалом, ведення обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є надзвичайно важливими для ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

5. Аналіз чистого доходу від реалізації та надання послуг у ПО «Малинський кооперативний ринок» дозволяє оцінити фінансові результати підприємства після врахування всіх витрат, податків та інших зобов'язань. Цей показник є важливим для визначення прибутковості бізнесу та його фінансового стану, і може бути використаний для прийняття управлінських рішень та прогнозування подальшого розвитку підприємства.

6. Проведення компетентного та ефективного аудиту доходів сприяє підвищенню прозорості у бухгалтерському обліку і прибутковості підприємств споживчої кооперації. Представлена анкета, програма аудиту та всі робочі документи аудитора дозволяють: охопити всі етапи бухгалтерського обліку доходів на підприємстві, адже в програмі описані основні процедури для досягнення цілей аудиторської перевірки; перевірити повноту, законність, коректність та своєчасність відображення доходів в обліку та фінансовій звітності; при виявленні порушень знайти та усунути їх; в аудиторському звіті надати рекомендації з упровадження необхідних змін в облікову політику споживчої кооперації щодо організації та методики обліку доходів від реалізації.

7. Таким чином, система обліку, аналізу та аудиту доходів від реалізації продукції па надання послуг є невід'ємною частиною ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства та допомагає у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Крім цього, система обліку, аналізу та аудиту доходів є важливим інструментом для виявлення факторів, що впливають на обсяги та структуру доходів, таких як зниження цін, зміни в споживчих уподобаннях, конкурентні силові чинники та інші. Ця інформація важлива для управлінського прийняття рішень та майбутнього планування діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Споживча кооперація України: особливості розвитку та сучасне бачення. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/35_1_2018/6.pdf. (дата звернення: 23.11.2023).
2. Бондаренко Н.М., Гончар К.С. Деякі аспекти обліку та аналіз доходів промислових підприємств. *Економічний простір*. № 180, 2022. С. 195-201.
3. Бондаренко О.М., Судак Н.В. Класифікація та визначення доходів і витрат та відображення їх в обліку. *Virtus: Scientific Journal / Editor-in-Chief M.A. Zhurba*. March 22, Part 2, 2018. P.163-166.
4. Борисейко Ю.В. Перевірка доходів підприємства: особливості організації аудиту. *Вісник Запорізького національного університету*. №1(13), 2012. С. 92-96.
5. Васильєва В.Г., Семенюк Д.Ю. Облік доходів і витрат: напрями гармонізації міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. *Економічний простір*. 2019. № 147. С. 128–139.
6. Ватуля І.Д., Дугар Т.Є. Організація і методика аудиту процесу реалізації продукції на підприємствах. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/068.pdf> (дата звернення: 22.11.2023).
7. Войтенко Т. Визнання доходу за МСФЗ 15: ключові моменти. *Бухгалтер 911*. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1046534.html> (дата звернення: 22.11.2023).
8. Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7119>. (дата звернення: 26.11.2023).
9. Гаврилишин В. В., Олексин І. І., Цьолка А. Б. Напрями цифровізації кооперативного підприємництва у період повоєнного відновлення України. *Вісник Львівського торговельно економічного університету. Економічні науки*. 2022. № 68. С. 35-41.

10. Гик В., Приступляк І. Організація бухгалтерського обліку процесу ціноутворення продукції власного виробництва в закладах ресторанного господарства споживчої кооперації України. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль : ТНТУ, 2019. Том 60. № 5. С. 112–120.

11. Зюкова М.М., Вороніна В.Л. Підходи до обліку доходів за міжнародними та національними стандартами. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. Випуск 53. 2020. С. 195-201.

12. Карпенко Є. А., Поддубна Н. М. Облік і внутрішній контроль товарів на підприємствах торгівлі системи споживчої кооперації в умовах інформаційних технологій : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2021. 199 с

13. Карпенко Є.А, Шийка Г.І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. Випуск 17. 2018. С. 441-446.

14. Кондрашова Т. М. Формування обліку і звітності за сегментами на підприємствах споживчої кооперації. *Проблеми матеріальної культури. Економічні науки*. С. 53-56.

15. Кубіній Н.Ю., Данайканич О.В., Кубіній В.В. Методичні аспекти аналізу доходу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка*. Випуск 1 (55). 2020. С. 97-102.

16. Куцик, П. О., Семів, С. Р. Стратегічні напрями розвитку споживчої кооперації України у контексті глобальних економічних трендів. *Підприємництво і торгівля*. 2022. № 33. С. 5-15.

17. Макаренко А.П. Кутова М.В. Аудит доходів від реалізації продукції як дієвий засіб підвищення ефективності діяльності підприємства *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 2. С. 18–23.

18. Макаренко А.П., Кузьменко І.В Розробка програми аудиту дебіторської заборгованості як засіб підвищення ефективності діяльності підприємства. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Вип. 1 (10). Полтава: ПДАА. 2015. С. 53-60.

19. Маркіна І. А., Таран-Лала О. М. Споживча кооперація України:

становлення та сучасні тенденції розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 18. С. 262–269.

20. Марценюк Р.А., Макарук Ф.Ф., Облік доходів від надання послуг: теоретико-організаційних аспект. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/241.pdf> (дата звернення: 26.11.2023).

21. Мельник С.І. Облік у інформаційному забезпеченні управління витратами і доходами підприємств споживчої кооперації. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/71926239.pdf> (дата звернення: 26.11.2023).

22. Міценко Н.Г. Конкурентні переваги кооперативних підприємств. URL: <http://surl.li/ohtjtj> (дата звернення: 26.11.2023).

23. Овчарова, Н., Горбань, П. Внутрішній аудит доходів підприємства: організаційно-методичні засади. *Економіка та суспільство*, 2022. № 43. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1704> (дата звернення: 28.11.2023).

24. Огуй Я. В., Юрко І. В. Роль підприємств споживчої кооперації в розвитку соціального підприємництва. *Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті*: тези доп. XLV Міжн. наук. студ. конф. за підсумк. наук.-дос. робіт студентів за 2021 рік (м. Полтава, 13–14 квітня 2022 р.). Полтава : ПУЕТ, 2022. Ч. 1. С. 13-18.

25. Офіційний сайт Верховної Ради / Законодавство України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення: 26.11.2023).

26. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.11.2023).

27. Попович О.В., Діденко Н.Ю. Тлумачення економічної сутності категорії «Дохід». *Економіка і суспільство*. Вип. 7. 2016. С.975-978.

28. Салига С.Я., Меліхова Т.О. Аудит податків суб'єктів господарювання: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2011. 224 с.

29. Сидоренко О.О. Особливості визнання доходів від надання послуг для цілей обліку. *Сучасні світові тенденції розвитку інформаційних технологій, економіки і права*: зб. матер. міжн. наук.-практ. конф. ЧШБП МНТУ ім. академ.

Ю. Бугая, м. Чернігів, 18 квітня 2019 р. Чернігів, 2019. С. 158–159.

30. Сичук Д. Л. Перспективи розвитку споживчої кооперації України в умовах військового стану та післявоєнній відбудові. *Інноваційні процеси і їх вплив на ефективність діяльності підприємства*: зб. тез доп. учасн. ХІХ наук.-практ. конф. студ. закл. вищ. та фах. передв. освіти Укркоопспілки. Частина 1. Київ : НМЦ «Укоопосвіта», 2023. С. 11-14.

31. Фальченко О.О. Облік доходів торговельних підприємств. URL: <http://surl.li/oh toe> (дата звернення: 28.11.2023).

32. Федорович Р.В. Теорія економічного аналізу: підручник для ВНЗ. Тернопіль : Економічна думка. 2002. 522 с.

33. Фірсова Н. В. Удосконалення фінансового обліку витрат в підприємствах торгівлі споживчої кооперації. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2010_1/6_Firsov.pdf (дата звернення: 26.11.2023).

34. Чепець О. Г., Ключко К. Ю. Особливості організації обліку процесу реалізації продукції. *Ефективна економіка*. 2017. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_1_30. (дата звернення: 30.11.2023).

35. Ю-контроль / ПО «Малинський кооперативний ринок». URL: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=10779765> (дата звернення: 06.12.2023).

36. Цегельник Н.І. Теоретичні аспекти управлінського аналізу розрахунків з покупцями підприємства. *Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів*: матеріали ІІІ Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 15 травня 2019 р.). Житомир: ЖНАЕУ, 2019. С. 152-157.

37. Цегельник Н.І. Формування доходів від реалізації продукції в системі обліку відносин підприємства з покупцями. *Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів*: матеріали ІІ Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 24 травня 2018 р.). Ж.: ЖНАЕУ, 2018. С. 148-153

38. Сябер А.Г., Соболь О.І. Теоретичний аспект дослідження сутності поняття “дохід”. *Роль бухгалтерського обліку, аудиту та податкової політики у розбудові незалежної України на шляху до Європейського Союзу*: зб. праць

учасників Між. наук.-практ. інтернет-конф., м. Житомир, 10 листопада 2023 р.: Поліський університет, 2023. С. 341-344.

39. Сябер А. Організація наукової діяльності в Україні. *Роль бухгалтерського обліку, аудиту та податкової політики у розбудові незалежної України на шляху до Європейського Союзу*: зб. праць учасників Між. наук.-практ. інтернет-конф., м. Житомир, 10 листопада 2022 р.: Поліський університет, 2022. С. 152-154.

ДОДАТКИ