

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

Кваліфікаційна робота  
на правах рукопису

**НЕЧИПОРУК КРИСТИНА ЮРІЇВНА**

УДК 657.1:339.1

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ  
ПРОДУКЦІЇ, ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З  
ВИРОБНИЦТВА ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ**

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

\_\_\_\_\_ Крістіна НЕЧИПОРУК

Науковий керівник  
Ярмолюк Олена Феліксівна  
кандидат економічних наук, доцент

**Житомир – 2023**

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. Сус Юрій Юрійович

Висновок комісії за результатами попереднього захисту:

\_\_\_\_\_ допустити до захисту \_\_\_\_\_

Голова комісії \_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_ Тетяна ГАЙДУЧОК \_\_\_\_\_

(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) НЕЧИПОРУК Крістіна Юріївна захистив(ла) кваліфікаційну роботу з  
оцінкою: сума балів за 100-бальною шкалою \_\_\_\_\_, за університетською шкалою \_\_\_\_\_

Секретар ЕК \_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_ Ганна МАЙДУДА \_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

Нечипорук К. Ю. Організація обліку та оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг на підприємствах з виробництва харчових продуктів. – 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 управління обліком і оподаткуванням доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Для цього були розглянуті економічний зміст доходів від реалізації, організація обліку та оподаткування цих доходів, а також господарська діяльність ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ».

Сформульовано завдання та роль системи обліку та оподаткування доходів від реалізації. Розглянуто ведення обліку цих доходів і запропоновано практичні рекомендації щодо організації обліку. Також обґрунтовано систему управління податками з доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, враховуючи різні ставки ПДВ та умови звільнення від оподаткування.

Обґрунтовано, що управління обліком і оподаткуванням 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.

*Ключові слова: організація обліку, оподаткування, дохід від реалізації, собівартість реалізації, фінансові результати*

## ABSTRACT

Nechiporuk K. Yu. Organization of accounting and taxation of income from the sale of products, goods, works and services at food production 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 management of accounting and taxation of income from the sale of products, goods, works and services. For this purpose, the economic content of sales revenues, the organization of accounting and taxation of these revenues, as well as the economic activity of ELEVATOR BUILD INVEST LLC were considered.

The tasks and role of the system of accounting and taxation of income from sales are formulated. The accounting of these incomes is considered and practical recommendations regarding the organization of accounting are offered. The system of managing taxes on income from the sale of products, goods, works and services is also substantiated, taking into account different VAT rates and conditions for exemption from taxation.

It is justified that the management of accounting and taxation of income 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.

*Keywords: organization of accounting, taxation, income from sale, cost of sale, financial results*

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Вступ.....                                                                                                                                                 | 6  |
| Розділ 1. Організаційні основи формування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та інформаційного забезпечення процесу управління..... | 8  |
| 1.1. Економічний зміст доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.....                                                                      | 8  |
| 1.2. Організація обліку та оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.....                                                    | 16 |
| 1.3. Характеристика та аналіз господарської діяльності ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ».....                                                                      | 23 |
| Висновки до розділу 1.....                                                                                                                                 | 30 |
| Розділ 2. Облік та оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.....                                                            | 31 |
| 2.1. Завдання і роль системи обліку та оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.....                                        | 31 |
| 2.2. Облік доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.....                                                                                  | 36 |
| 2.3. Система оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.....                                                                  | 45 |
| Висновки до розділу 2.....                                                                                                                                 | 49 |
| Висновки.....                                                                                                                                              | 51 |
| Список використаних джерел.....                                                                                                                            | 53 |
| Додатки.....                                                                                                                                               | 57 |

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Процес реалізації продукції має велике значення, оскільки він є кінцевою стадією, коли продукт відходить від виробника до споживача. Цей етап є обов'язковим для виробництва і відтворення товару. Реалізація є важливою утворюється моментом у процесі виробництва, коли продукт використовується для виробничих потреб або стає доступним для споживачів на ринку [37].

Роль процесу реалізації в значенні формування ринкових відносин і створення конкурентоспроможного середовища значно зростає.

Важливо відзначити, що основна частина доходів підприємства отримується від реалізації його продукції. Успішна реалізація продукту передбачає відповідність його вимогам покупця, замовника або ринку. Фінансовий результат розраховується шляхом порівняння доходів і витрат підприємства.

Реалізація продукції не тільки є основним джерелом доходів підприємства, але також становить значну частину державного бюджету через оподаткування. З цього приводу, важливо правильно організувати облік доходів від реалізації продукції. Якість бухгалтерського обліку визначає правильне визначення фінансових показників підприємства [37].

Виділимо наступних вітчизняних та зарубіжних вчених, які у своїх дослідженнях приділили увагу питанню обліку виручки від реалізації продукції: Гнилицька Л.В., Білуха М.Т., Карпова Т.П., Голов С.Ф., Валуєв Б.І., Крилов Е.І., Душанова І., Друрі К., Пустовіт І.Л., Калініна В.І., Чумаченко В.М., Пархоменко В.М., Хорнгерн Ч., Король С.Я., Саблук П.Т., Пушкар М.С., Яругова А., Шеремет А. та ін.

**Метою кваліфікаційної роботи** є розкриття теоретичних і практичних положень та розробка практичних пропозицій щодо управління обліком та оподаткуванням доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити **завдання**, які полягають в:

1. Обґрунтуванні сутності та змісту доходів від реалізації продукції, товарів,

робіт і послуг в інформаційному колі та обліку їх діяльності.

2. Визначенні основних понять, що стосуються доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

3. Формулюванні завдань і ролі системи обліку та оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

4. Вивченні облікового забезпечення доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

5. Дослідженні системи оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

**Об'єктом дослідження** є процес формування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних і практичних принципів, які стосуються облікового процесу та системи оподаткування доходів, які отримані від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

**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 способи.

**Джерелами інформації** в цьому дослідженні є науково-методичні видання, нормативно-правові документи, що регулюють ведення обліку та оподаткування доходів від реалізації, а також фахові Інтернет-ресурси, фінансові, статистичні, податкові та управлінські звіти, а також внутрішні регламенти підприємств.

**Практичне значення** цього дослідження полягає в тому, що його результати можуть бути використані для організації обліку та оподаткування доходів, що отримуються від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Основний текст роботи складає 47 сторінок, на яких представлено 7 таблиць та 15 рисунків. Робота містить вступ, два розділи, висновки та список використаних джерел (41 найменування).

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

### **1.1. Економічний зміст доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг**

Однією з важливих задач є створення інформаційної бази про доходи підприємства. Однак, у науковій літературі існують різні точки зору щодо тлумачення природи доходу, що призводить до суперечностей та неоднозначностей. Тому це змушує нас досліджувати економічну природу терміна "дохід" та пояснювати його класифікацію з урахуванням специфіки підприємства [3].

Поняття "дохід" є складною економічною категорією, яку можна розуміти по-різному. З одного боку, воно використовується як основне джерело прибутку. З іншого боку, це важка за структурою категорія, яка потребує уточнення теоретичних і методологічних підходів [16, с. 192].

Термін "дохід" використовується в широкому значенні та має багато варіацій. В широкому розумінні він охоплює будь-які фінансові або матеріальні ресурси, які мають грошову оцінку, і поєднує економічний і бухгалтерський підходи до його визначення [16, с. 192].

Економічний підхід ґрунтується на використанні терміну "виручка", яка відповідає обсягу продажу виробництва сільськогосподарських підприємств. Іноді цей термін вживається як синонім дохід підприємства, включаючи такі елементи, як орендна плата, роялті, дивіденди та відсотки з фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій, що формуються підприємством [16, с. 192].

Бухгалтерське трактування поняття доходу підприємства базується на терміні "економічна вигода". Це визначення використовується в стандартах обліку [16, с. 192]

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", дохід визначається як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання

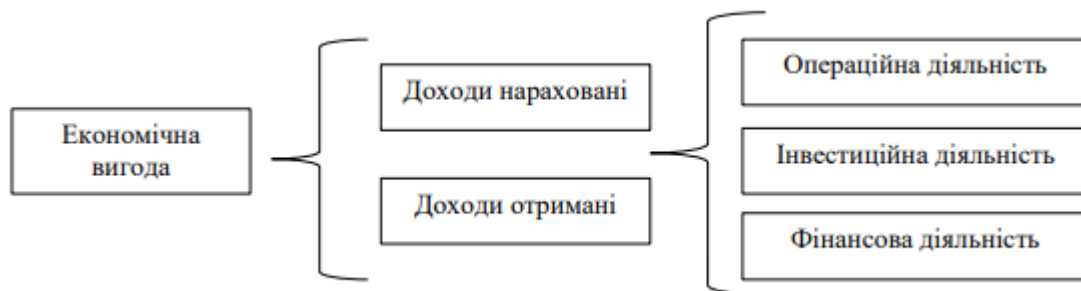


капіталу за рахунок внесків власників [25].

Для оподаткування до доходу від різних видів діяльності включається дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові доходи та інші доходи [31].

Проте, зауважується, що це трактування може стати неприйнятним у випадку, коли підприємство зазнає збитку. У цьому випадку власний капітал зменшується, але це не означає, що підприємство не отримує прибутку.

У зрозумінні Макаренка А.П., такий підхід до трактування доходу виявляється неприйнятним коли підприємство зазнає збитку. Збиток призводить до зменшення власного капіталу, але це не означає, що підприємство не отримувало доходу від реалізації продукції, послуг або робіт, а також від інших видів діяльності [20, с. 88]. Тому підтримуємо думку, що дохід – це надходження економічних вигод, що нараховані і підлягають отриманню або отримані в результаті виробничо-фінансової та комерційної діяльності підприємств (рис. 1.1) [33, с. 24].



*Рис. 1.1. Сутність категорії «дохід»*

Джерело: сформовано на основі [33, с. 24]

Так, реалізація товарів і отримання відповідної грошової виручки є основним джерелом доходу підприємства і важливим чинником для функціонування та розвитку бізнесу. Розмір доходу залежить від рівня продажів, цін на товари і послуги, циклу реалізації та інших факторів.

Вплив розміру доходу на фінансовий стан підприємства є важливим, оскільки залежить від нього здатність виконувати свої фінансові зобов'язання та забезпечувати подальшу діяльність. Податкове планування відіграє важливу роль у досягненні оптимального рівня доходу і ефективного використання ресурсів

підприємства [22].

На думку Костишина Н.С., поняття доходу підприємства очевидно має важливе значення у взаємозв'язку форми прояву, змісту та сутності. В контексті підприємств сільського господарства, дохід є основним джерелом фінансування. Він покриває поточні витрати підприємства, забезпечує сплату податкових платежів та формування прибутку для самофінансування та подальшого розвитку [16, с. 193].

Такий дохід може складатися з різних компонентів, включаючи дохід від реалізації продукції, збори, відсотки, дивіденди та інші види надходжень. Ці економічні вигоди формуються внаслідок виробничо-фінансової діяльності підприємства [16, с. 193].

Отже, розуміння доходу як надходження економічних вигод і його взаємозв'язок з фінансуванням підприємств сільського господарства є важливим для вивчення та аналізу ефективності цих підприємств.

Справді, категорія доходів є складною і суперечливою в економіці, і її тлумачення відрізняється у представників різних шкіл і бізнес-сектора. Науково-методичні видання демонструють відсутність єдиного підходу до поняття доходу у сучасних економістів.

Виявлені різноманітні наукові погляди дозволяють зробити загальний висновок про основні підходи до розуміння сутності доходу. Ці підходи можуть включати, але не обмежуються наступними:

1. Підходи, засновані на формі прояву доходу, де акцентується увага на конкретних надходженнях грошових коштів чи отриманні інших економічних вигод.
2. Підходи, засновані на змісті доходу, де основним є розуміння доходу як результату виробничо-господарської діяльності, досягнення прибутку та отримання вигоди від реалізації продукції чи послуг.
3. Підходи, засновані на сутності доходу, де дохід розглядається як економічну категорію, що відображає надходження ресурсів або економічних вигод, які сприяють забезпеченню фінансування та розвитку підприємства.

Економічне наповнення сутності "доходи" може бути розглянуто з різних теоретичних поглядів учених. Деякі з них включають:

1. Класична економічна школа: За поглядами класичних економістів, дохід визначається як плата за фактори виробництва, такі як праця, капітал, земля. Вони розглядають дохід як винагороду за вкладений капітал та працю.

2. Неокласична економічна школа: За поглядами неокласичних економістів, дохід сприймається як винагорода за використання ресурсів та відносини між поданням та попитом на ринку. Вони акцентують увагу на ринкових відносинах та ціновій механіці.

3. Марксистська економічна школа: За поглядами марксистських економістів, дохід є результатом експлуатації праці інших людей. Вони розглядають дохід як витяг з міжкласових відносин та прибуткової диференціації.

4. Інституціональна економіка: За поглядами інституціональних економістів, дохід визначається як потік грошей та користі для особи чи підприємства.

Усі ці підходи мають свої аргументи і використовуються в наукових дослідженнях та практичній діяльності. Важливо розуміти, що тлумачення терміну "дохід" може залежати від контексту, області застосування та особистої точки зору дослідника або економіста (рис. 1.2).

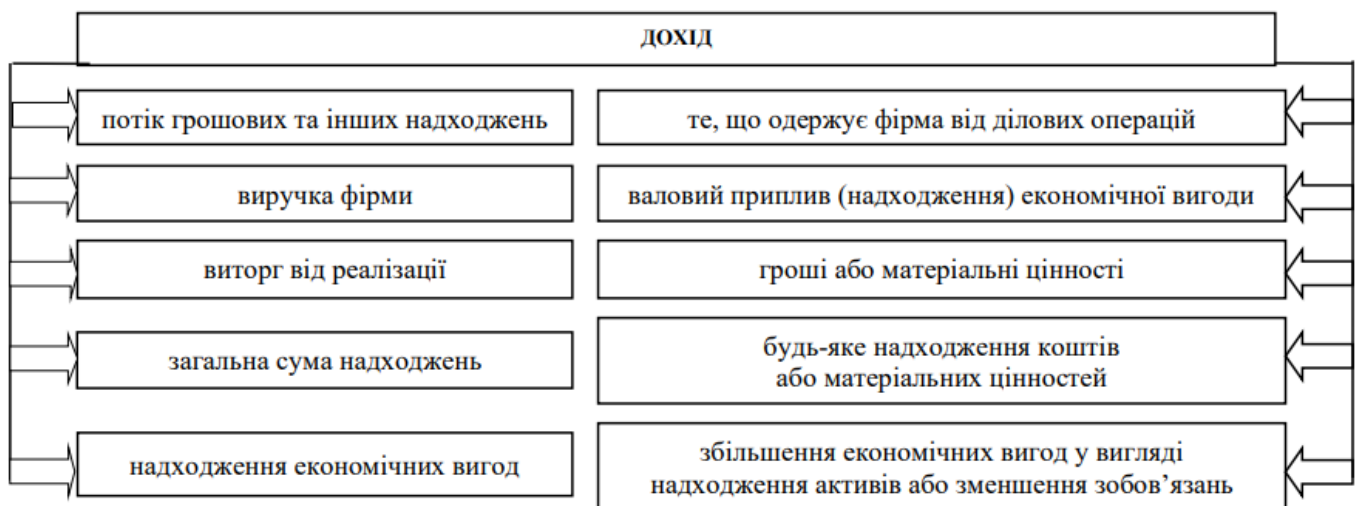


Рис. 1.2. Економічні складові сутності «доходи» згідно з теоретичної точки зору вчених

Джерело: сформовано на основі [2]

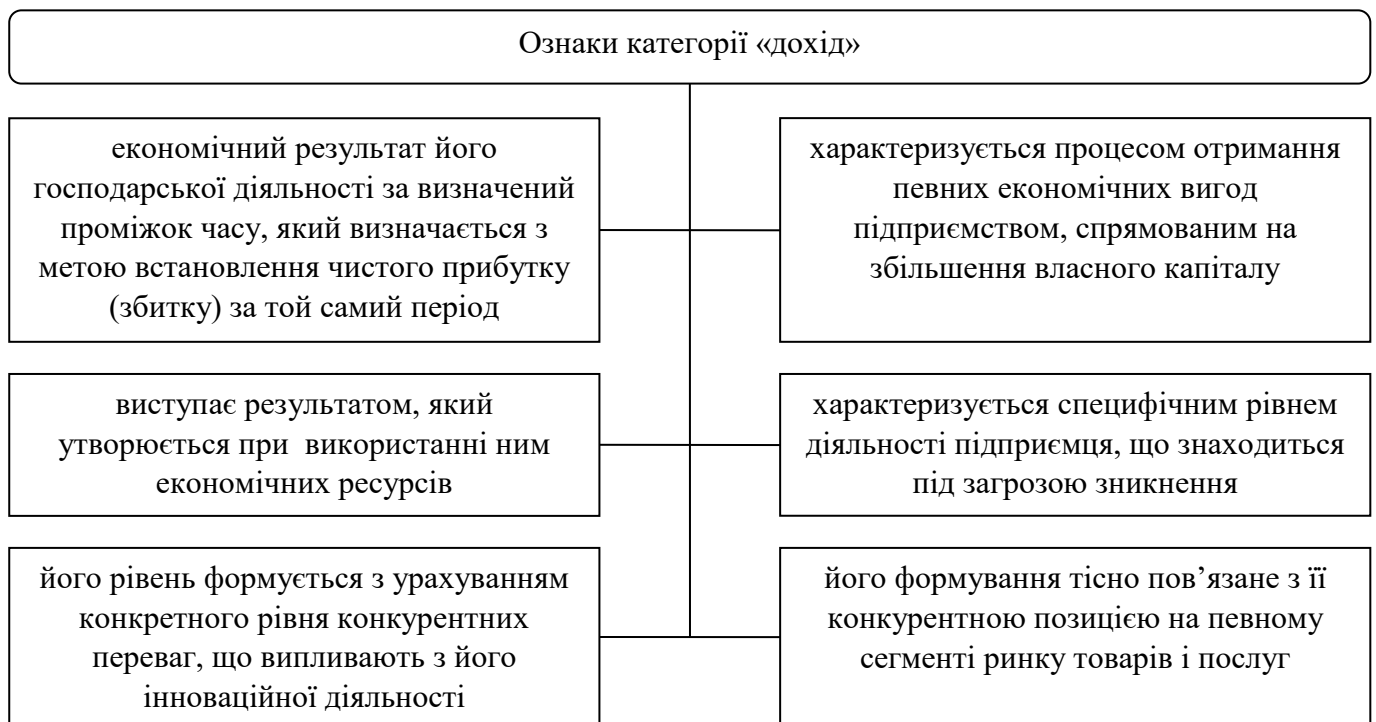
Тому в терміні «дохід» необхідно розглядати економічну категорію, тобто підприємство безпосередньо отримує певні активи (речові ресурси чи гроші) або зменшує суму зобов'язань, що призводить до збільшення суми статутного капіталу

(за мінусом збільшення капіталу, внесеного власниками або учасниками).

З джерел економічної науки впливає, що більшість творців економічної теорії були англійцями та американцями. Тому багато термінів та їх назви часто пишуть англійською мовою.

Тому слово "дохід" часто використовується як переклад англійського терміну "revenue", а в формулах використовують позначення "TR" або "total revenue" (загальна виручка). Виправдано вважати дохід і виручку синонімами, коли немає інших надходжень, окрім оплат за основну діяльність підприємства.

Тобто виручка – це вся сума, отримана від комерційної діяльності (від продажу товарів, надання послуг, виконання робіт). З іншого боку, враховуючи сучасні тенденції економічної теорії та їх практичне застосування в господарській діяльності підприємств, можна визначити найважливіші характеристики відповідних видів доходу з реальними економічними зв'язками господарюючих одиниць (рис. 1.3).



*Рис. 1.3. Основні ознаки категорії «дохід» в економічних відносинах підприємств*

Джерело: сформовано на основі [3]

Виходячи з цього, визнання доходу і його достовірної оцінка виступають необхідною інформацією для відображення її у формуванні фінансовій звітності.

Оскільки дохід надходить від підприємства, то його класифікують за видом діяльності, який його приніс (рис. 1.4) [28].

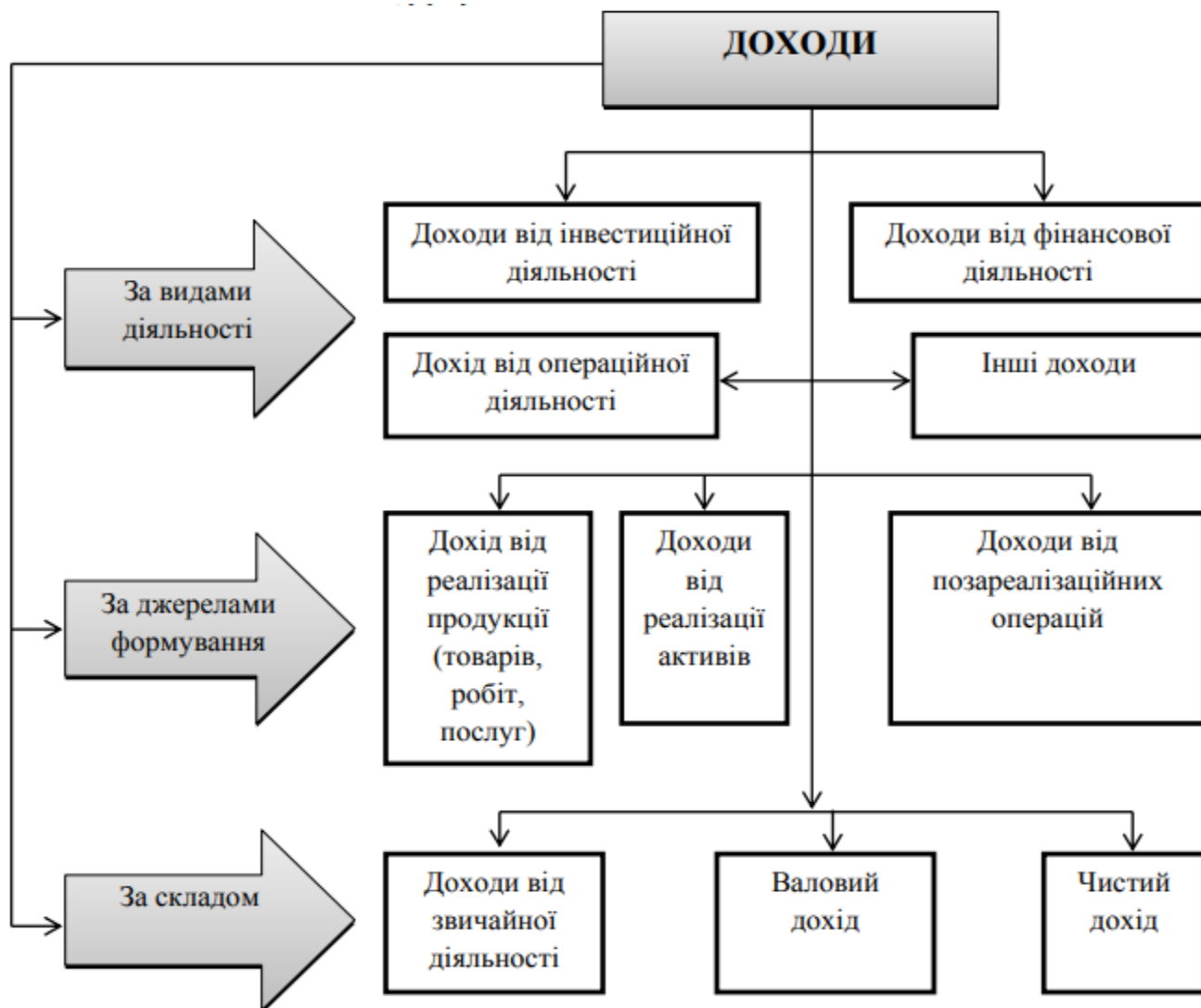


Рис. 1.4. Класифікація та складові доходів підприємства

Джерело: сформовано на основі [28]

В Україні термін «дохід» регулюється НП(С)БО15 "Дохід" і, відповідно до його ст. 5, визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язань, які зумовлюють збільшення власного капіталу (за винятком капіталу за рахунок внесків засновників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [26].

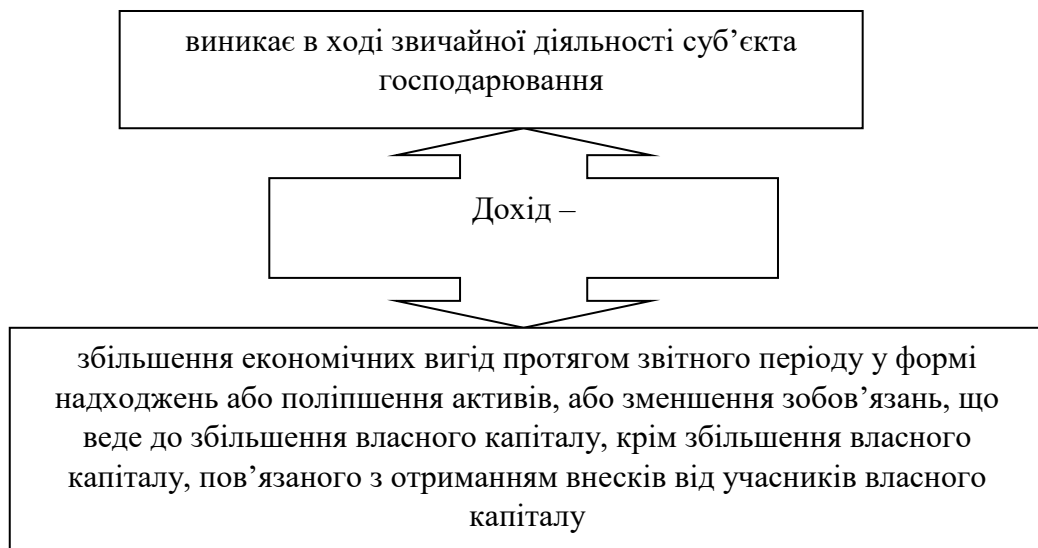
В міжнародній практиці доходи від діяльності суб'єктів господарювання

регулюються за нормами МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Цей стандарт визначає ціну операцій як величину компенсації, яку суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг, за винятком сум, зібраних від імені третіх осіб (наприклад, певних податків на продаж) [23].

Цей стандарт розрізняє фіксовані суми, змінні суми та комбінації обох у контексті компенсації, яка передбачена в договорі з клієнтом. Фіксовані суми є відомими і незмінними, тоді як змінні суми залежать від певних факторів, таких як кількість продуктів або послуг, виконані умови тощо [23].

Всі ці норми МСФЗ 15 спрямовані на забезпечення відповідного урахування та відображення доходів у фінансовій звітності суб'єктів господарювання відповідно до міжнародних стандартів [23].

В міжнародному стандарті МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами» наводиться два визначення поняття «дохід» (рис. 1.5) [23].



*Рис. 1.5. Визначення поняття «дохід» за МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами»*

Джерело: сформовано на основі [23]

Абсолютно новим у МСФЗ 15 є вимоги до обліку доходів, які представлені у вигляді так званої «п'ятикрокової моделі». П'ять основних кроків визнання виручки мають такий вигляд [23]:

- Крок 1 – передбачає ідентифікацію договору;

- Крок 2 – передбачає ідентифікацію зобов'язань, що підлягають виконанню в рамках відповідного договору;
- Крок 3 – передбачає визначення ціни операції, що наведена у договорі;
- Крок 4 – передбачає розподіл ціни операції на зобов'язання, що підлягають виконанню при виконанні договору ;
- Крок 5 – передбачає визнання виручки (дохід) від реалізації товарів визнається, коли підприємство реалізувала товар певному клієнту [23].

Відповідно до НП(С)БО 15 "Дохід" [26] дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності більш широкого переліку умов:

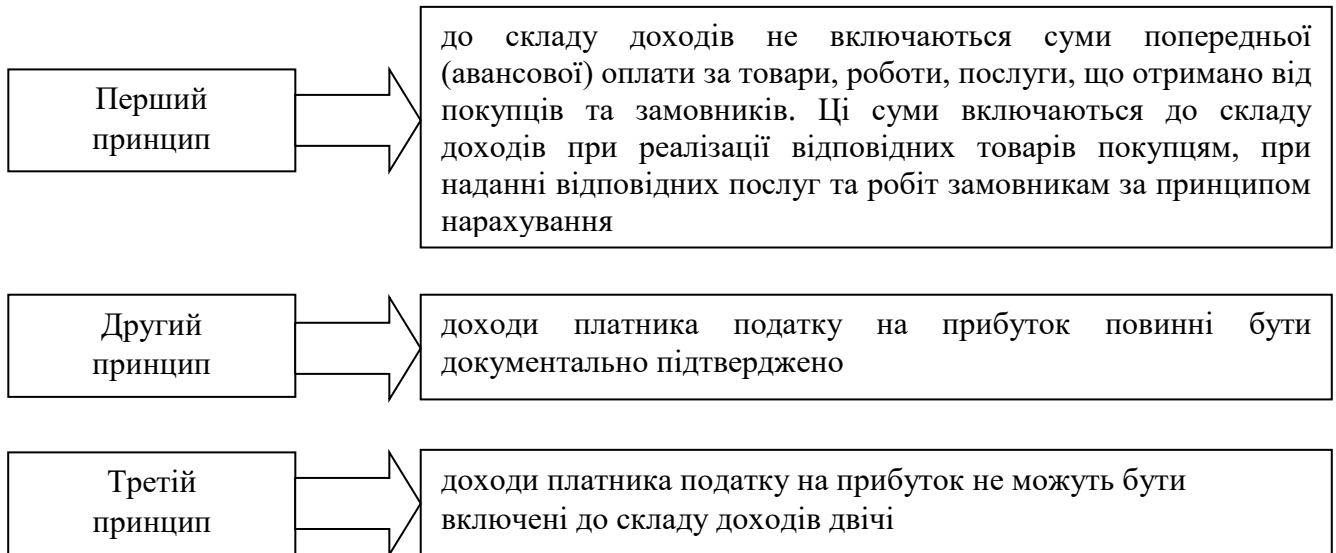
- покупцю передано ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль реалізованої продукції (товарів, інших активів);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [26].

Основним джерелом доходу на підприємстві виступає реалізація продукції, товарів, робіт та послуг. Тобто дохід від реалізації продукції, робіт, послуг відображається в узгодженій договірній вартості, але не менше суми винагороди, яка може бути отримана в будь-якій формі. [26].

Формування доходу від реалізації продукції, робіт і послуг здійснюється на основі принципів, наведених на рис. 1.6.

Дослідження, проведені відповідно до МСФЗ 15, приходять до висновку, що доходи від реалізації продукції визнаються лише тоді, коли існують значні ризики та можливості, пов'язані з володінням продукцією або товарами [23].

Таким чином, доходи мають велике значення для всіх підприємств незалежно від форми власності, галузі діяльності чи інших факторів. Загалом, дохід залежить від обсягів продажу підприємства, його рівня розвитку, працездатності працівників



*Рис. 1.6. Принципи, які використовуються при формуванні доходів від реалізації продукції, робіт та послуг*

Джерело: сформовано на основі [28]

та керівників, а також від зовнішніх факторів. Дохід підприємства є ключовим показником, який відображає його фінансовий стан та основну мету діяльності.

Важливо правильно аналізувати доходи підприємства, працювати над їх ефективністю та використовувати всі наявні можливості. Отримання достатнього рівня доходу сприяє розвитку підприємства і поліпшенню його фінансового стану. Для власників або акціонерів підприємства, достатні доходи гарантують отримання прибутку від діяльності підприємства, що є однією з їх цілей. Тому, вивчення питань, пов'язаних з економічною сутністю доходів та їх класифікаційними ознаками є важливим для ефективного управління ними.

## **1.2. Організація обліку та оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг**

Значення та роль процесу реалізації значно зростають у контексті ринкових відносин і створення конкурентного середовища. В умовах ринкової економіки ефективна реалізація стає критично важливою для підприємств, оскільки



конкуренція на ринку вимагає залучення і утримання клієнтів, вдосконалення маркетингових стратегій та просування продукту на ринку. Успіх реалізації визначається здатністю компанії залучати покупців та забезпечувати їх потреби і очікування. Відмінне виконання процесу реалізації дає підприємству перевагу над конкурентами і сприяє його успішності на ринку.

Важливо відзначити, що основна частина доходу підприємства отримується від реалізації своєї продукції. Іншими словами, успішна реалізація продуктів, товарів або послуг є найважливішим джерелом доходів для підприємства. Крім того, процес реалізації визначає суспільну корисність продукту та відповідність його вимогам покупців, замовників або ринку.

Реалізація має велике значення не лише для підприємства, а й для державного бюджету, оскільки вона формує прибуткову частину бюджету через оподаткування. Тому важливо правильно організувати облік реалізації продукції, оскільки від якості обліку залежить правильне визначення фінансового результату діяльності підприємства [1].

Послідовна організація обліку реалізації допомагає підприємству контролювати доходи, витрати та визначати результативність своєї діяльності. Це дає можливість приймати обґрунтовані рішення щодо удосконалення процесу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності на підприємстві здійснюється на основі Наказу «Про облікову політику підприємства». В ньому виділено розділ, що стосується обліку доходів і фінансових результатів. Відповідний Наказ формує головний бухгалтер підприємства і затверджує його керівник. Тому, для доцільно розглянути елементи (складові) облікової політики досліджуваного підприємства щодо формування інформації відповідно обліку доходів від реалізації продукції(рис. 1.7) [28].

При обліку доходів підприємства важливо враховувати періодичність віднесення доходу до фінансового результату. Принцип дотримання підтверджує, що дохід від реалізації може бути розподілений на фінансові результати щомісячно або щоквартально.

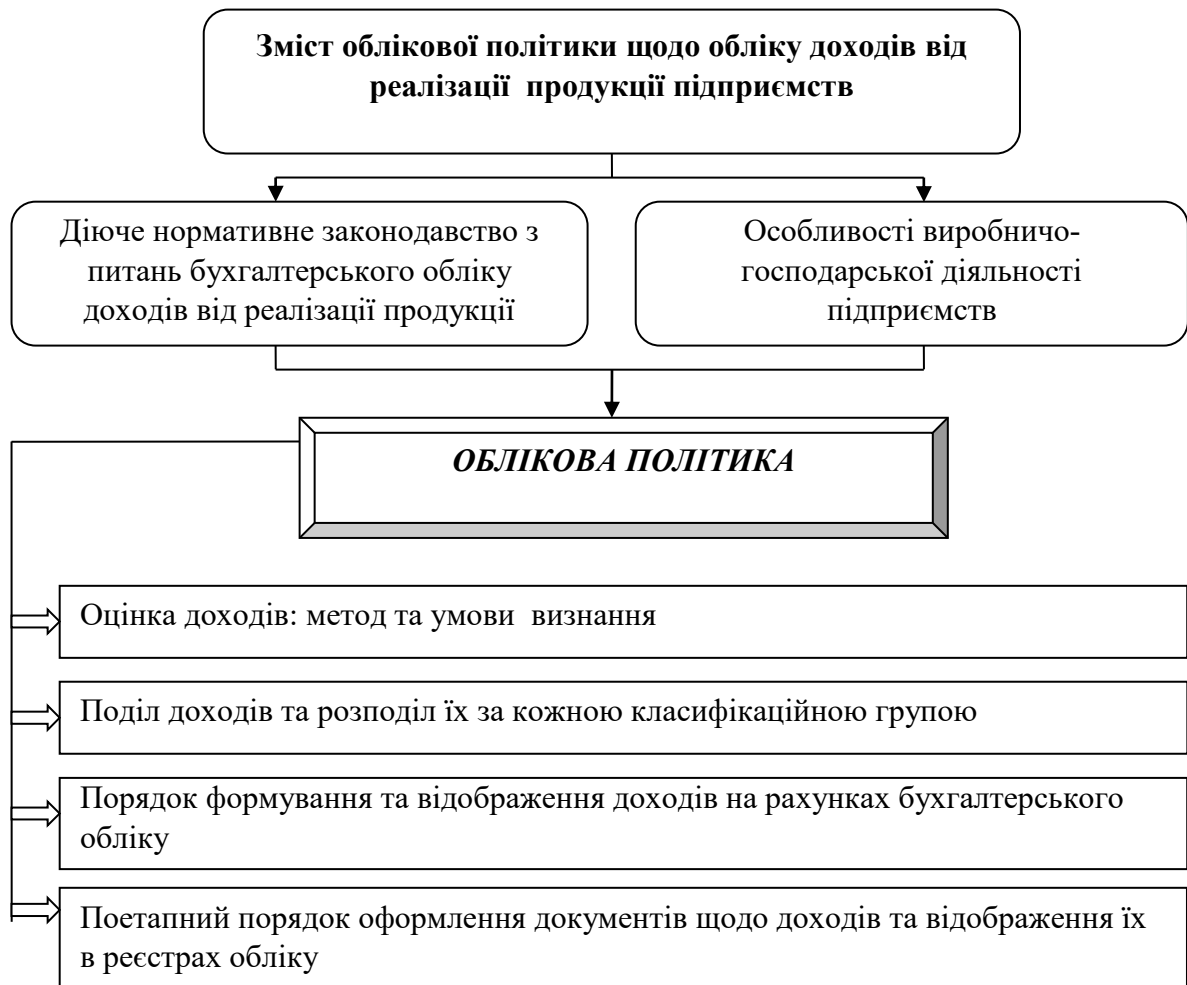


Рис. 1.7. Складові облікової політики щодо обліку доходу від реалізації продукції

Джерело: сформовано на основі [28]

Для здійснення техніко-економічного аналізу роботи підприємства важливо почати з аналізу випуску та реалізації продукції, вивчити обсяг виробництва, темпи його зростання та оцінити виконання плану виробництва та реалізації продукції. Аналіз має передувати прийняттю науково обґрунтованих рішень на рівні бухгалтерського управління .

Ця інформація допомагає підприємству оцінити свою продуктивність, рентабельність та ефективність використання ресурсів. Вона може бути використана для вдосконалення виробничих процесів, зниження витрат та збільшення прибутковості підприємства.

Справді, ведення обліку процесу реалізації може бути складним через використання трьох синтетичних рахунків (90 «Собівартість реалізації», 70 «Доходи

від реалізації» та 79 «Фінансові результати»). Це може створювати певні труднощі при аналізі та відстеженні процесу реалізації [28].

Щоб полегшити бухгалтерський облік та аналітичний контроль процесу реалізації, можна використовувати деякі практичні підходи:

1. Визначення деталей звітності: встановлення конкретних моментів, коли документи з реалізації мають бути/підбираються і до яких рахунків вони відносяться. Наприклад, перевіряти відповідність між готовими продуктами та вихідними документами перед їх відправленням покупцям.

2. Використання аналітичного обліку: підрозділення рахунків 90, 70 та 79 на аналітичні підрахунки, щоб отримати більш детальну інформацію про процес реалізації, докладніше відстежувати витрати та доходи.

3. Автоматизація процесу реєстрації та обліку може спростити бухгалтерську роботу. Використання спеціалізованого програмного забезпечення може допомогти швидше та точніше обробляти інформацію про реалізацію, створювати звіти та аналізувати дані.

Загалом, належна організація та контроль над процесом реалізації можуть полегшити бухгалтерський облік та допомогти підприємству зробити обґрунтовані рішення на основі фінансової інформації.

Для організації аналітичного обліку реалізації рекомендується використовувати окремі аналітичні рахунки для кожного виду продукції (робіт, послуг). Це дозволить відображати в аналітичному обліку реалізовану продукцію за дебетом і кредитом в натуральних та грошових показниках.

Натуральні показники дозволять накопичувати інформацію про кількість проданої продукції і використовувати це для управлінських рішень, а також для контролю правильності записів.

Оскільки процес реалізації продукції охоплює період відпуску продукції покупцям, кількість продукції, яка була реалізована, повинна бути однаковою за дебетом і кредитом в аналітичних рахунках підрахунку 791 «Фінансові результати». Порівняння записів за дебетом і кредитом дозволяє контролювати правильність обліку реалізації. Будь-які розбіжності свідчать про можливі помилки.

При відсутності відповідних документів у бухгалтерії, коли продукція продана, але не списана зі складу, може виникати ситуація, коли кількість проданої продукції буде показана по дебету і кредиту субрахунку 791 різною, що свідчить про можливу помилку у обліку.

У світовій практиці існують два методи визначення фінансових результатів [3]:

1) Метод порівняння доходів і витрат (або метод "витрати-випуск") - цей метод визначає прибуток або збиток як різницю між доходами і витратами за звітний період. Це означає, що прибуток розраховується, виходячи з різниці між витратами, пов'язаними з виробництвом, та доходами від реалізації.

2) Метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів) - цей метод визначає ріст власного капіталу за звітний період як різницю між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду.

Підприємствам доцільно використовувати метод порівняння доходів і витрат для визначення фінансового результату. Цей метод дозволяє аналізувати витрати і доходи підприємства, виміряти обсяг його діяльності та оперативно розрахувати прибуток. Порівняння доходів і витрат надає більше інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства, ніж метод порівняння капіталу. За допомогою методу порівняння доходів і витрат можна розраховувати прибуток від окремих видів діяльності, від реалізації продукції (робіт, послуг) та позареалізаційних надходжень, тоді як метод порівняння капіталу дозволяє визначити лише загальний балансовий прибуток [28].

На рисунку 1.8 показана модель системи ведення бухгалтерського обліку виробництва і реалізації продукції в умовах ринку.

Фінансовий результат можна визначати за модифікованим варіантом методу "витрати-випуск". Згідно з цим методом, результат періоду (прибуток або збиток) розраховується як різниця між доходами і витратами, з урахуванням змін залишків матеріальних запасів, незавершеного виробництва і готової продукції. Цей метод зазвичай використовується в малих підприємствах, які застосовують спрощений бухгалтерський облік [17].

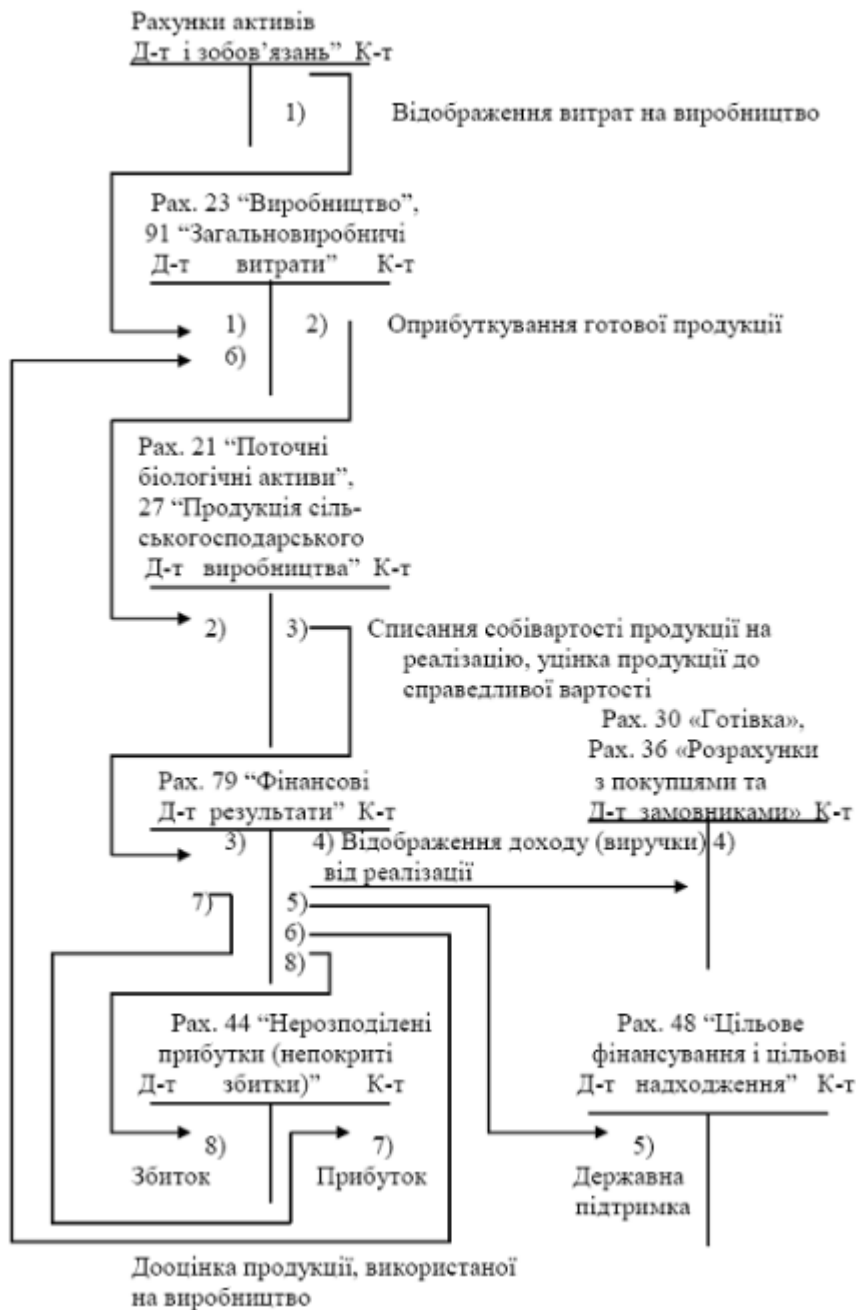


Рис. 1.8. Модель відображення процесів виробництва і реалізації на рахунках обліку

Джерело: сформовано на основі [21]

Так, існування різних способів визначення фінансових результатів пов'язано з неспівпаданням у часі моменту передачі товарно-матеріальних цінностей від продавця до покупця і факту оплати за них. Це може статися, наприклад, коли товар вже передано покупцю, але оплата за нього ще не надійшла (спосіб нарахування) або коли оплата вже отримана, але товар ще не був переданий покупцю (касовий спосіб).

Фінансова підсистема бухгалтерського обліку використовує інформацію, засновану на принципах порівняння доходів і витрат, що забезпечує точність та об'єктивність визначення фінансового результату. У податковій підсистемі бухгалтерського обліку фінансовий результат визначається згідно з принципами, встановленими податковим законодавством, що часто базуються на моменті першої події та на моменті отримання або витрати грошових коштів. Управлінська підсистема бухгалтерського обліку дає підприємству можливість самостійно вибрати спосіб визначення фінансового результату, який найкраще відображає його управлінські потреби і специфіку діяльності.

Спосіб нарахування дійсно найбільш точно визначає фінансовий результат за певний період, оскільки враховує всі доходи і витрати, незалежно від часу їх отримання або оплати. Тому його застосування в усіх підсистемах (фінансовому, управлінському і податковому обліку) сприятиме уніфікації бухгалтерського обліку та забезпечить точне визначення фінансових результатів.

Щодо порядку оподаткування доходів, він належить до сфери регулювання Податкового кодексу України. Згідно з Податковим кодексом, підлягає оподаткуванню чистий дохід, що визначається як різниця між загальним оподатковуваним доходом (включаючи виручку у грошовій та негрошовій формі) і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю. Деякі доходи від реалізації підлягають оподаткуванню через спеціальні податки, такі як акцизний податок, ПДВ та іншими, передбачених законодавством [28].

Так, непрямі податки встановлюються на окремі товари, роботи і послуги і включаються до їх ціни. Кінцевими платниками непрямих податків є споживачі, оскільки податки включаються у вигляді надбавки до ціни на ці товари, роботи та послуги [28].

Для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету використовується рахунок 64 "Розрахунки за податками і платежами". Кожне підприємство відкриває окремі синтетичні рахунки для кожного виду податку. Це дозволяє систематизувати і узагальнити інформацію про сплачені

податки та платежі до бюджету. Порядок сплата таких платежів регулює чинне законодавство [28].

Узагальнюючи всю вище відображену інформацію, дійшли висновку, що чітке розуміння специфіки обліку та оподаткування при отриманні доходу від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг є критично важливим для суб'єкту господарювання. Правильний підхід до цих аспектів допоможе уникнути помилок, покращити фінансовий стан підприємства та спрямувати його діяльність на досягнення вищого економічного потенціалу. Недооцінка впливу на діяльність підприємства стану обліку та оподаткування може призвести до зниження результативності і ефективності його діяльності. Тому, команда підприємства повинна мати достатні знання і розуміння цих процесів для досягнення успіху.

### **1.3. Характеристика та аналіз господарської діяльності ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ»**

Основною метою будь-якого підприємства є здобуття прибутку, який становить один із основних економічних показників, так як він відображає ефективність управління всіма господарськими процесами. Прибуток, як економічний параметр, сприяє узгодженню економічних інтересів як самого підприємства, так і держави, робітників та власників підприємства. Таким чином, він є основою економічного розвитку і головним джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Функціонування підприємств в галузі виробництва олії та жиру має значний вплив як на добробут власників і споживачів, так і на економічну ситуацію в країні, у тому числі шляхом сплати податків, зборів та обов'язкових внесків в державний бюджет. У сучасній Україні спостерігається значна кількість збиткових підприємств в цій галузі, тому зростає потреба у вивченні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування прибутку підприємства та ефективністю його використання [21].

В Україні спостерігається інтенсивний розвиток виробництва олійно-жирової

продукції. Переробка олійних культур знаходиться в постійному зростанні, а також збільшується площа, призначена для посіву цих культур. Галузь також має великі переробні потужності в промисловій сфері і високий рівень участі в міжнародному поділі праці.

Підприємства олійно-жирової галузі України можна класифікувати на декілька категорій. Перша категорія включає олійно-жирові та олійно-екстракційні комбінати, які спеціалізуються на виробництві олії. Серед основних компаній в цій галузі можна виділити "Cargill", "Kernel Group", "Optimus Agro" та "ViOil", які базуються на великих українських заводах.

Друга категорія включає дрібних виробників олії, які не мають виробництва олії як основного виду діяльності. Ці переробні підприємства більше залежать від внутрішньої ситуації на ринку, так як на них налагоджено виробництво дрібних партій олії, крім того вони забезпечують потреби переважно сільського населення.

ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» теж займається виробництвом олії та тваринних жирів (КВЕД 10.41). Основна характеристика підприємства наведена в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Основна характеристика ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ»

|                                                                       |                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Повне найменування юридичної особи                                    | ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ"<br>LIMITED LIABILITY COMPANY "ELEVATOR BUD INVEST" |
| Скорочена назва                                                       | ТОВ "ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ"<br>LLC "ELEVATOR BUD INVEST"                                                           |
| Організаційно-правова форма                                           | ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ                                                                          |
| Форма власності                                                       | Недержавна власність                                                                                             |
| Код ЄДРПОУ                                                            | 36423915                                                                                                         |
| Дата реєстрації                                                       | 16.04.2009 (14 років 5 місяців)                                                                                  |
| Уповноважені особи                                                    | ЗАХАРЕНКО СЕРГІЙ ІВАНОВИЧ – керівник<br>МОТУЗКО ДМИТРО ВОЛОДИМИРОВИЧ – підписант                                 |
| Головний бухгалтер або інша особа, уповноважена підписувати звітність | ГЛІНСЬКА ТЕТЯНА АНТОНІВНА                                                                                        |
| Розмір статутного капіталу                                            | 300 000,00 грн                                                                                                   |
| Види діяльності                                                       | Основний:<br>10.41 Виробництво олії та тваринних жирів<br>Інші:                                                  |



|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                   | 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві<br>01.63 Післяурожайна діяльність та ін.<br>01.64 Оброблення насіння для відтворення<br>46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин<br>46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами<br>77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.<br>46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням<br>46.90 Неспеціалізована оптова торгівля |
| Місце знаходження юридичної особи | Україна, 01001, місто Київ, вул.Десятинна, будинок 4/6, поверх 3, кабінет 31-А<br>office@aadampolsoya.com<br>+38(044)-490-30-61                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

Джерело: сформовано на основі [27]

ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» має дві зареєстровані торговельні марки (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Торговельні марки ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ»

|                                                                                     |                             |                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------|
|  | Номер реєстрації знака:     | 258141                  |
|                                                                                     | Статус свідоцтва:           | свідоцтво чинне         |
|                                                                                     | Дата реєстрації знака з/до: | 25.04.2019 — 04.09.2028 |
|                                                                                     | Індеси МКТП:                | 1, 29, 31               |
|  | Номер реєстрації знака:     | 258142                  |
|                                                                                     | Статус свідоцтва:           | свідоцтво чинне         |
|                                                                                     | Дата реєстрації знака з/до: | 25.04.2019 — 04.09.2028 |
|                                                                                     | Індеси МКТП:                | 1, 29, 31               |

Джерело: сформовано на основі [27]

Фінансовий аналіз ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» здійсимо на основі даних фінансової звітності. Перш за все, проаналізуємо активи та пасиви підприємства (табл. 1.3 та 1.4).

Збільшення суми активу балансу зумовлене збільшенням необоротних та оборотних активів, відповідно на 12,84 % та 53,57 %. Що стосується, джерел

Таблиця 1.3

Горизонтальний аналіз активів ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ»  
у 2021-2022 рр., тис. грн.

| Показники                                                        | Роки    |         | Абс.<br>приріст, +,- | Відн.<br>приріст, % |
|------------------------------------------------------------------|---------|---------|----------------------|---------------------|
|                                                                  | 2021    | 2022    |                      |                     |
| Нематеріальні активи                                             | 2298    | 2682    | 384                  | 16,71               |
| Основні засоби                                                   | 1086541 | 1526706 | 440165               | 40,51               |
| НЕОБОРОТНІ АКТИВИ                                                | 1431969 | 1615860 | 183891               | 12,84               |
| Запаси                                                           | 612664  | 859618  | 246954               | 40,31               |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 150200  | 475005  | 324805               | 216,25              |
| Гроші та їх еквіваленти                                          | 130692  | 21182   | -109510              | -83,79              |
| ОБОРОТНІ АКТИВИ                                                  | 1066104 | 1637254 | 571150               | 53,57               |
| АКТИВИ                                                           | 2498073 | 3253114 | 755041               | 30,22               |

Джерело: розраховано на основі [27]

Таблиця 1.4

Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів) ТОВ «ЕЛЕВАТОР  
БУД ІНВЕСТ» у 2021-2022 рр., тис. грн.

| Показники                                                              | Роки    |         | Абс.<br>приріст, +,- | Відн.<br>приріст, % |
|------------------------------------------------------------------------|---------|---------|----------------------|---------------------|
|                                                                        | 2021    | 2022    |                      |                     |
| ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ                                                        | -370139 | -211438 | 158701               | -42,88              |
| Довгострокові кредити банків                                           | 1255120 | 387330  | -867790              | -69,14              |
| ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ                                             | 1265962 | 391924  | -874038              | -69,04              |
| Короткострокові кредити банків                                         | 485245  | 2227915 | 1742670              | 359,13              |
| Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 103210  | 6248    | -96962               | -93,95              |
| товари, роботи, послуги                                                | 248384  | 504802  | 256418               | 103,23              |
| Інші поточні зобов'язання                                              | 556396  | 162345  | -394051              | -70,82              |
| КОРОТКОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ                                           | 1602250 | 3072628 | 1470378              | 91,77               |
| БАЛАНС                                                                 | 2498073 | 3253114 | 755041               | 30,22               |

Джерело: розраховано на основі [27]

фінансування активів то у 2022 році в порівнянні з 2021 вони збільшилися на 30,22 %, це відбулося за рахунок зменшення сум довгострокових зобов'язань на 69,04 % (довгострокових кредитів банків на 69,14 %); поточної кредиторської

заборгованості за: довгостроковими зобов'язаннями (93,95 %); інших поточних зобов'язань (70,82 %).

Доходи та витрати ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» наведені в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

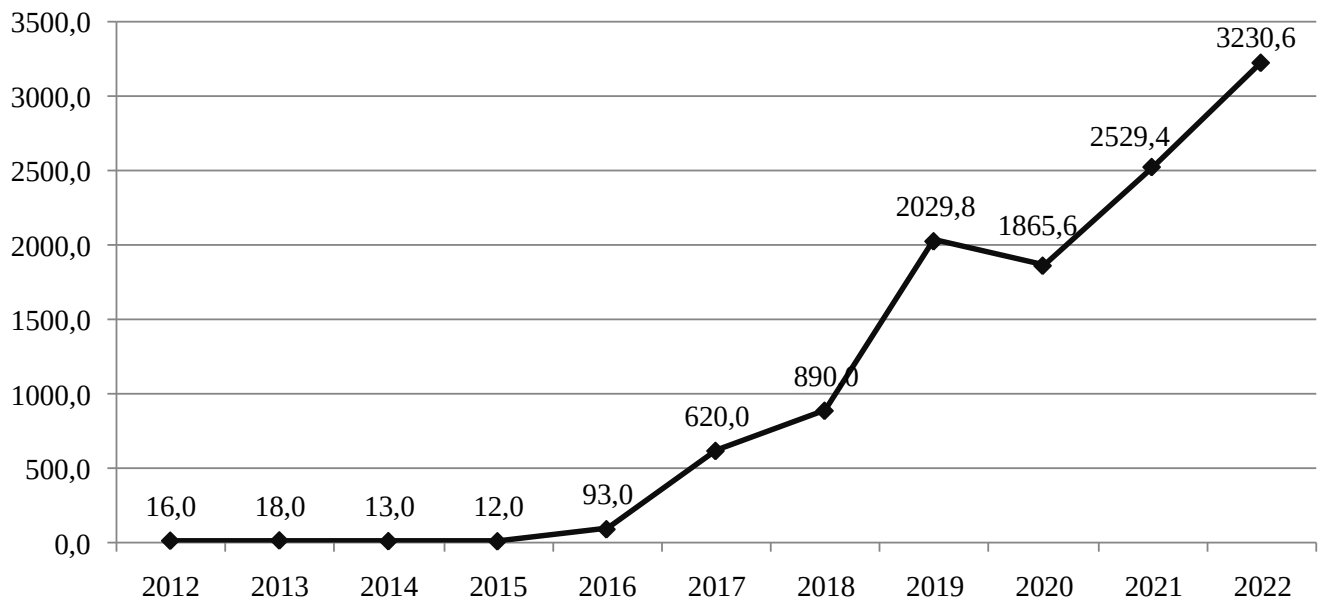
Доходи та витрати ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» у 2020-2022 рр., тис. грн.

| Показники                                                      | Роки      |           |           | Відхилення 2022 р.<br>до 2020 рр., (-,+) |
|----------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------------------------------------|
|                                                                | 2020      | 2021      | 2022      |                                          |
| 1                                                              | 2         | 3         | 4         | 5                                        |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 1 865 638 | 2 529 390 | 3 230 625 | 1 364 987                                |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 1 600 045 | 2 393 311 | 2 647 139 | 1 047 094                                |
| Валовий прибуток                                               | 265 593   | 136 079   | 583 486   | 317 893                                  |
| Інші операційні доходи                                         | 408 870   | 28 349    | 206 896   | -201 974                                 |
| Адміністративні витрати                                        | 34 474    | 33 447    | 37 940    | 3 466                                    |
| Витрати на збут                                                | 66 701    | 43 142    | 67 242    | 541                                      |
| Інші операційні витрати                                        | 401 210   | 55 478    | 84 451    | -316 759                                 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)     | 172 078   | 32 361    | 600 749   | 428 671                                  |
| Інші фінансові доходи                                          | 0         | 21 729    | 753       | 753                                      |
| Інші доходи                                                    | 140       | -         | -         | -140                                     |
| Фінансові витрати                                              | 200 441   | 171 337   | 442 801   | 242 360                                  |
| Фінансовий результат до оподаткування:                         |           |           |           |                                          |
| прибуток                                                       | 0         | -         | 158 701   | 158 701                                  |
| збиток                                                         | 28 223    | 117 247   | -         | -28 223                                  |
| Чистий фінансовий результат:                                   |           |           |           |                                          |
| прибуток                                                       | 0         | -         | 158 701   | 158 701                                  |
| збиток                                                         | 28 223    | 117 247   | 0         | -28 223                                  |
| Сукупний дохід                                                 | -28 223   | -117 247  | 158 701   | 186 924                                  |

Джерело: розраховано на основі [27]

Дані таблиці 1.5 свідчать, що у 2022 році підприємство почало отримувати чистий прибуток у сумі 158701 тис.грн., на 275948 тис.грн. більше ніж у 2021 році. В основному це відбулося за рахунок збільшення інших операційних доходів на суму 178547 тис.грн. та чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 701235 тис.грн. [25].

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) наведена на рисунку (рис. 1.9) [25].



*Рис. 1.9. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» протягом 2012-2022 років, млн.грн.*

Джерело: розраховано на основі [27]

Наведені дані на зображенні відображають різке підняття чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з 2016 року, тобто з того часу ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» здійснювало збільшення розрахункових відносин з партнерами, які в свою чергу приносили дохід підприємству [25].

В таблиці 1.6. наведено повний огляд економічних показників, що відображають зусилля підприємства у досягненні динамічного розвитку і поставлених цілей у всіх сферах діяльності.

*Таблиця 1.6*

Економічні показники ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» у 2021-2022 рр.

| Показники                             | Роки   |        |        |        |        |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                                       | 2018   | 2019   | 2020   | 2021   | 2022   |
| 1                                     | 2      | 3      | 4      | 5      | 6      |
| Ліквідність                           |        |        |        |        |        |
| Поточна ліквідність                   | 93,30% | 76,40% | 60,10% | 66,50% | 53,30% |
| Абсолютна ліквідність                 | 0,20%  | 0,20%  | 12,00% | 8,20%  | 0,70%  |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності        | 44,70% | 38,80% | 34,20% | 27,40% | 24,30% |
| Відношення грошових коштів до активів | 0,10%  | 0,10%  | 8,70%  | 5,20%  | 0,60%  |

Продовження табл. 1.6

| 1                                                         | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       |
|-----------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Проміжний коефіцієнт покриття                             | 44,70%  | 38,80%  | 34,20%  | 27,40%  | 24,30%  |
| Платоспроможність                                         |         |         |         |         |         |
| Коефіцієнт автономії                                      | -7,50%  | -10,50% | -12,70% | -14,80% | -6,50%  |
| Відношення чистого боргу до EBITDA                        | 46,3    | 6,9     | 7,4     | 20,3    | 4,8     |
| Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом | -11,20% | -14,90% | -22,60% | -25,80% | -13,10% |
| Прибутковість                                             |         |         |         |         |         |
| ROA - Рентабельність активів                              | -5,60%  | -1,10%  | -1,40%  | -4,70%  | 4,90%   |
| RCA - Рентабельність оборотних активів                    | -16,80% | -3,70%  | -3,30%  | -11,00% | 9,70%   |
| NPM - Чиста маржа                                         | -15,00% | -1,20%  | -1,50%  | -4,60%  | 4,90%   |
| ROTA - Рентабельність загальних активів                   | -5,60%  | 11,70%  | 8,70%   | 2,20%   | 18,50%  |
| Валова рентабельність собівартості                        | 9,20%   | 20,10%  | 16,60%  | 5,70%   | 22,00%  |
| Рентабельність операційних витрат                         | 187,50% | 205,60% | 52,90%  | 103,00% | 307,70% |
| Чиста рентабельність витрат                               | 6,50%   | 11,60%  | 8,20%   | 1,30%   | 21,20%  |
| Ділова активність                                         |         |         |         |         |         |
| Оборотність загальних активів                             | 0,4     | 0,9     | 0,9     | 1,1     | 1,1     |
| Оборотність робочого капіталу                             | -3,5    | -13,9   | -4,8    | -4,6    | -3,3    |
| Оборотність дебіторської заборгованості                   | 2,8     | 6       | 5,8     | 8,1     | 6,3     |

Джерело: розраховано на основі [27]

Дані табл. 1.6 свідчать про зниження цього коефіцієнта загальної ліквідності, тобто це характеризує погіршення ситуації з забезпеченістю оборотними коштами та необхідність вжиття заходів для керування цими ресурсами.

Зниження коефіцієнта швидкої ліквідності вказує на зростання низько ліквідних елементів, таких як запаси, в структурі поточних активів. Це може призвести до збільшення ризиків, пов'язаних з неповерненням боргів та зниженням платоспроможності.

ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» протягом досліджуваних років потужно

працювало та йшло до цілі щодо отримання доходів та стати на ринку конкурентоспроможним в своїй галузі. Навіть під час війкових дій, підприємство знаходило можливість працювати, в той самий час піднімаючись самим сплачували податки до держави.

### **Висновки до розділу 1**

1. Процес реалізації продукції є важливим етапом у загальному процесі відтворення, оскільки він завершує рух продукту від сфери виробництва до сфери споживання. Цей етап необхідний для повторного запуску виробничого процесу і відтворення. Реалізація є обов'язковою умовою для виробництва і відтворення. У неперервному процесі суспільного відтворення факт реалізації означає вступ продукту до сфери виробництва, якщо він призначений для виробничого споживання, або до сфери обігу, якщо він призначений для реалізації серед населення.

2. Точне розуміння всіх особливостей щодо організації обліку та оподаткування доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є критично важливим для суб'єкту господарювання. Правильний підхід до цих аспектів допоможе уникнути помилок, покращити фінансовий стан підприємства та спрямувати його діяльність на досягнення вищого економічного потенціалу. Недооцінка впливу на діяльність підприємства стану обліку та оподаткування може призвести до зниження результативності і ефективності його діяльності. Тому, команда підприємства повинна мати достатні знання і розуміння цих процесів для досягнення успіху.

3. ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» протягом досліджуваних років потужно працювало та йшло до цілі щодо отримання доходів та стати на ринку конкурентоспроможним в своїй галузі. Навіть під час війкових дій, підприємство знаходило можливість працювати, в той самий час піднімаючись самим сплачували податки до держави.

## **РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ**

### **2.1. Завдання і роль системи обліку та оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг**

У сучасних умовах бізнесу вдосконалення бухгалтерського обліку відіграє важливу роль у ефективному корпоративному управлінні. Одним з методів досягнення цієї мети є аналітичне групування та обліково-інформаційне забезпечення, спрямовані на надійне податкове планування. Це дозволяє поліпшити обробку бухгалтерських даних, мінімізувати податкові платежі і забезпечувати якісний бухгалтерський облік. Крім того, цей підхід дозволяє генерувати звіти з найменшими витратами ресурсів на кожному етапі облікового процесу [8].

Значення і функції бухгалтерського обліку визначаються як з погляду підприємства, так і з погляду держави. З точки зору підприємства головна роль бухгалтерського обліку полягає у забезпеченні негайної інформації про наявні матеріальні та фінансові ресурси, персонал та їх переміщення в процесі виробництва і реалізації продукції. Ця інформація використовується для раціонального використання ресурсів, контролю за їх захистом і порівняння витрат з отриманими вигодами. Бухгалтерська інформація допомагає виробництву і маркетингу приймати управлінські рішення, планувати, контролювати та аналізувати фінансові показники.

Держава використовує бухгалтерську інформацію для контролю за податковими платежами. Результати бухгалтерського обліку допомагають встановлювати належну суму податків, контролювати належність податків, а також виявляти потенційні порушення податкових зобов'язань. Крім того, держава використовує бухгалтерську інформацію для прийняття управлінських рішень на рівні підприємств та регіонів, а також для статистичної та економічної аналітики.

Усього вищезазначеного, бухгалтерський облік виконує важливу роль в ефективному управлінні підприємством і забезпеченні належного податкового контролю.

Так, бухгалтерський облік має три основні функції: облікову, контрольну і

аналітичну.

Облікова функція полягає у систематичному та деталізованому фіксуванні фінансово-економічних операцій підприємства. Це включає реєстрацію та документальне оформлення всіх транзакцій, що стосуються доходів, витрат, активів та зобов'язань.

Контрольна функція передбачає використання бухгалтерських даних для перевірки виконання установлених стандартів, політик та процедур в управлінні підприємством. Контроль допомагає забезпечити точність та достовірність облікових інформаційних даних, а також виявляти можливі помилки, зловживання або шахрайську діяльність.

Аналітична функція включає обробку і аналіз фінансово-економічних даних, з метою виявлення тенденцій, розробки прогнозів і прийняття рішень. Аналітичний підхід до обліку допомагає краще розуміти фінансовий стан підприємства, виявляти проблеми та здійснювати стратегічне планування.

Правильне управління доходами підприємства дійсно є ключовим аспектом фінансового менеджменту. Воно обумовлює раціональне використання фінансових ресурсів і має значний вплив на фінансовий успіх підприємства.

Управління доходами включає в себе планування, збору та аналіз доходів, а також впровадження стратегій та заходів для збільшення обсягу доходів підприємства. Важливо регулярно моніторити та аналізувати джерела доходів, клієнтську базу, продукти та послуги, ціноутворення та маржинальність, а також визначати потенційні можливості для збільшення доходів.

Ефективне управління доходами підприємства вимагає належної організації і контролю процесів управління, використання аналітичних даних підприємства.

Основними факторами, від яких залежить система управління доходами підприємства є ціна продажу, обсяг реалізованої продукції та витрати на виробництво.

В цілому управління доходами досліджуваного підприємства може мати вигляд наведений на рис. 2.1.





Рис. 2.1. Рекомендовані етапи управління доходами на підприємстві

Джерело: сформовано на основі [17, с. 68]

Формування оптимальних корпоративних доходів у розмірі, достатньому для покриття поточних витрат, сплати податків та отримання прибутку, є необхідною умовою для успішного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Тільки оптимальне формування корпоративних доходів забезпечує фінансову стійкість, конкурентоспроможність та довгострокове функціонування підприємства [15].

Основні завдання організації бухгалтерського обліку доходів від реалізації продукції, робіт і послуг наведені на рис. 2.2.

Інструментом регулювання економічної діяльності підприємства (в т.ч. і доходів від реалізації продукції, робіт і послуг) і головним джерелом надходжень державного бюджету виступають податки.



Рис. 2.2. Основні завдання організації бухгалтерського обліку доходів від реалізації продукції, робіт і послуг

Джерело: розроблено автором

Держава може застосовувати різноманітні податкові заходи для стимулювання певних галузей виробництва, залежно від своїх економічних цілей, таких як зниження податкових ставок або встановлення податкових пільг.

Основним джерелом надходжень державного бюджету є податки. Ці

надходження дозволяють державі виконувати свої функції, такі як забезпечення соціального захисту, здійснення інфраструктурних проєктів, надання освіти та охорони здоров'я, забезпечення безпеки та інших важливих завдань.

Відповідно до цього, влада створює податкову систему, встановлюючи податкові ставки та правила ведення бізнесу. Ця система визначає економічні відносини між суб'єктами господарювання та державою, включаючи обсяг оподаткування, джерела оподаткування і правила сплати податків.

Сьогодні акцентування уваги на оптимальному поєднанні податкового навантаження на фізичних та юридичних осіб та формування доходної частини державного бюджету є важливим при розробці податкової системи та внесенні змін [28].

Оптимальна податкова політика має бути спрямована на забезпечення справедливого розподілу податкового навантаження, з урахуванням фінансових можливостей громадян та підприємств. Вона повинна бути економічно обґрунтованою та сприяти стимулюванню розвитку бізнесу, інновацій та економічного зростання.

Також, формування доходної частини державного бюджету є важливим, оскільки це дозволяє державі забезпечити фінансування різних сфер – від освіти та охорони здоров'я до соціальної допомоги та інфраструктурних проєктів.

Удосконалення системи непрямого оподаткування загалом і ПДВ зокрема вимагає вирішення проблеми дотримання бюджету і підвищення фіскальної ефективності ПДВ. Враховуючи дефіцит державного бюджету, необхідно зробити національну податкову систему більш фіскально ефективною, але не шляхом зростання податкового тиску або введення нових податків. Замість цього, додаткові кошти можуть бути мобілізовані шляхом покращення адміністрування існуючих податків.

Деякі країни ЄС вже впровадили системи адміністрування ПДВ, які дозволяють точно розрахувати та здійснити компенсацію цього податку на товари та послуги, що експортуються. Адаптація таких систем і механізмів оподаткування до наших потреб може відбуватися через вивчення практики інших країн та науково

обґрунтовані шляхи удосконалення податкової системи, зокрема для формування необхідних бюджетних доходів.

В Україні підвищенню податкової ефективності ПДВ значно сприяють такі чинники [24]:

1) своєчасність і повнота надходження податків до бюджету та створення умов, що сприяють повній сплаті ПДВ. Це означає, що компанії повинні своєчасно та правильно сплачувати ПДВ, а держава має забезпечити ефективний контроль за цим процесом;

2) удосконалення системи електронного обліку та управління ПДВ, щоб забезпечити оптимальний баланс між податковими надходженнями та адміністративними витратами. Це включає впровадження електронного обліку та звітності, автоматизацію процесів та вдосконалення контролю;

3) стабільність податкового законодавства та узгодженість нормативно-правових актів. Важливо, щоб податкове законодавство було стабільним та узгодженим зі стандартами ЄС щодо ПДВ. Це сприятиме гармонізації та відповідності української податкової системи європейським стандартам;

4) боротьба з надмірним розширенням податкових пільг. Необхідно систематично оцінювати та аналізувати податкові пільги та ефективність їх застосування. Відмова від невиправданого розширення пільг допоможе запобігти втратам бюджету та забезпечити більш рівні умови для всіх платників податків.

Враховуючи ці фактори, можна досягти підвищення ефективності у веденні обліку та системи оподаткування, що сприятиме більшому надходженню ПДВ до бюджету.

## **2.2. Облік доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг**

Доходи є важливим показником роботи підприємства, оскільки вони відображають результати всіх аспектів його діяльності. Вони вказують на успішність виробничого процесу, фінансову стійкість та потенційну

конкурентоспроможність підприємства.

Важливо, щоб доходи і витрати були коректно відображені в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Це дозволяє забезпечити точність та достовірність фінансової інформації, яка є основою для прийняття рішень.

Правильне відображення доходів та витрат допомагає зрозуміти ефективність виробничого процесу, оцінити фінансові результати та прийняти заходи для забезпечення стабільного функціонування підприємства. Тим самим, належне відображення доходів та витрат у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності є необхідним для забезпечення фінансової стабільності та успіху підприємства.

Ведення обліку та порядок складання фінансової звітності на досліджуваному підприємстві здійснюється на основі сформованого Наказу «Про облікову політику підприємства», де зазначено основні положення щодо організації обліку доходів [28]:

- 1) здійснюється розподіл доходів відповідно кожної класифікаційної групи;
- 2) умови визнання та критерії щодо оцінки доходів відбуваються на підприємстві на дату складання звітності;
- 3) сформований на підприємстві порядок і спосіб віднесення сум доходів і витрат на рахунок 79 «Фінансові результати».

В Наказі підприємства «Про облікову політику підприємства» встановлено критерії, за якими визнається дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг. Ці умови описують обов'язкові елементи, що дозволяють визнати цей дохід [28]:

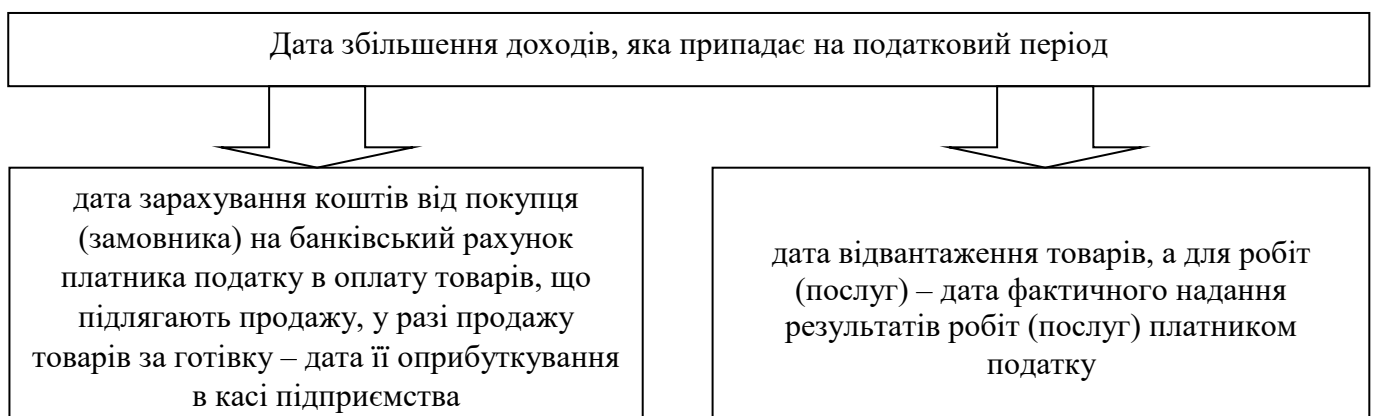
- ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товари, інші активи), передаються покупцеві;
- після передачі продукції (товарів, інших активів) підприємство не здійснює подальшого управління та контролю за ними;
- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- існує впевненість, що ця операція призведе до зростання економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Ці критерії використовуються для визначення моменту, коли дохід (виручка) може бути включений до фінансової звітності підприємства. Вони гарантують, що дохід враховується тільки в разі виконання вищезгаданих елементів.

Періодичність віднесення доходів на фінансові результати є важливим аспектом облікової політики підприємства. Згідно з міжнародними стандартами, підприємства мають право самостійно встановлювати момент визнання доходів і обирати метод його визнання - метод нарахування або касовий метод. Метод нарахування передбачає, що дохід визнається в момент відвантаження або передачі продукції покупцю, незалежно від факту отримання коштів. Касовий метод передбачає визнання доходу тільки в момент фактичного отримання коштів від покупця.

Проте, важливо враховувати також податкове законодавство країни, де діє підприємство. В Україні податковий облік регулюється Податковим кодексом, який встановлює правила щодо визначення дати збільшення доходу. Згідно з ним, датою збільшення доходу вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбулася подія, що призвела до збільшення доходу, незалежно від фактичного отримання коштів [28].

Таким чином, підприємство повинно вибрати метод визнання доходу відповідно до міжнародних стандартів, але також урахувати вимоги податкового законодавства країни, де функціонує. (рис. 2.3).

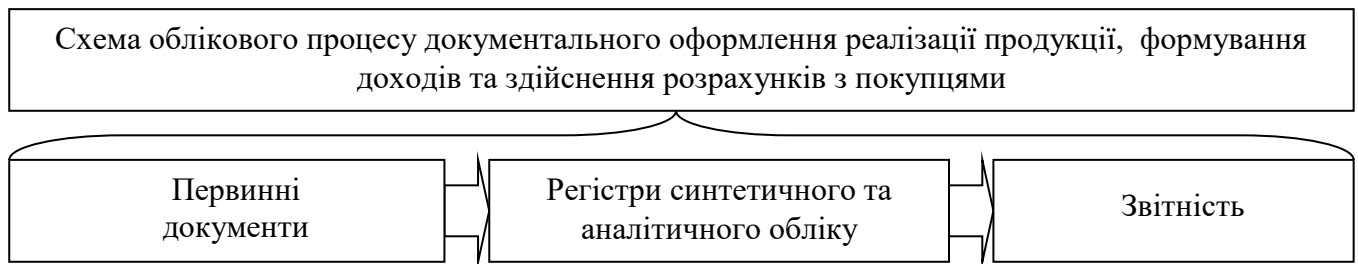


*Рис. 2.3. Дата збільшення доходів відповідно до податкових правил*

Джерело: сформовано на основі [28]

Відповідно до облікових принципів, підставою для обліку господарської операції процесу реалізації є первинні документи, які складаються під час здійснення цієї операції. Ці документи містять важливу інформацію про обсяг, ціну, умови реалізації та інші деталі продукції, що була передана покупцеві.

На рис. 2.4 наведена схема документального оформлення облікового процесу реалізації продукції, формування доходів та здійснення розрахунків з покупцями.



*Рис. 2.4. Послідовність документального оформлення реалізації продукції, формування доходів та здійснення розрахунків з покупцями*

Джерело: сформовано на основі [28]

Ця загальна схема показує послідовність документального оформлення реалізації продукції, формування доходів та здійснення розрахунків з покупцями. Однак слід зазначити, що конкретні процедури та документи можуть варіюватися залежно від специфіки підприємства та його облікової політики [28].

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 регулюються основні вимоги до складання бухгалтерських документів на підприємстві [28].

Так, при фіксації господарської операції у первинному документі використовуються обов'язкові реквізити, які не залежать від форми і виду документу. Ці реквізити містять необхідну інформацію про операцію та дозволяють однозначно ідентифікувати її в обліку.

Незалежно від форми документу (паперовий або електронний), обов'язкові реквізити можуть включати такі пункти:

1. Дата документа (зазначається дата складання документа);
2. Номер документа (унікальний ідентифікатор документа, що дозволяє

відстежувати і контролювати його у системі обліку);

3. Ідентифікація підприємства (інформація про назву підприємства, його код ЄДРПОУ/ІПН, адресу, контактні дані тощо);

4. Ідентифікація контрагента (інформація про назву та ідентифікаційні дані контрагента, з яким укладено угоду);

5. Опис операції (детальний опис господарської операції, яка фіксується документом);

6. Кількість/обсяг (вказується кількість товару чи обсяг послуг, які були передані або отримані);

7. Ціна (зазначається ціна товару чи послуги, по якій здійснюється операція);

8. Сума (обчислена сума господарської операції (кількість/обсяг помножена на ціну));

9. Підписи (підписи відповідальних осіб, які підтверджують достовірність документу).

Ці реквізити є обов'язковими для забезпечення зрозумілості, надійності та контролю.

Так, на додаток до обов'язкових реквізитів, в залежності від характеру операції та технології обробки даних, можуть використовуватися додаткові реквізити. Це дозволяє більш повно охарактеризувати господарську операцію та забезпечити більш ефективну обробку і аналіз даних.

Основним документом яким регулюються відносини між підприємством і його покупцем виступає договір купівлі-продажу. Договори купівлі-продажу продукції служать для підтвердження продажів досліджуваного підприємства. У цих договорах вказані зобов'язання підприємства щодо постачання та передачі товарів клієнту, а відповідні зобов'язання виконуються у певний момент часу. Досліджуване підприємство визнає дохід від основної діяльності в момент, коли клієнт отримує контроль над результатом надання послуг, тобто у випадку передачі права власності товарів.

У договорах купівлі-продажу фіксуються умови та деталі транзакції, такі як кількість товару, ціна, умови постачання та передачі, терміни оплати тощо. Ці



документи є підставою для обліку господарської операції та визнання доходу підприємством.

У практиці підприємства, момент передачі контролю над товаром вважається тим моментом, коли всі ризики та вигоди від виконання угоди передаються клієнту і підприємство більше не має жодних зобов'язань в рамках цієї угоди. Цей момент зазвичай фіксується у письмових документах, що підписуються сторонами. Умови договору передбачають, що оплата за товар здійснюється з відстрочкою, зазвичай на протязі 1-3 місяців. Отже, в договорах не враховуються елементи фінансування.

Наведені на рисунку 2.1. первинні документи є основою для відображення доходів від реалізації продукції підприємства. Ці документи включаються до облікових записів та фінансової звітності підприємства для належного відображення доходів і контролю за фінансовими операціями.

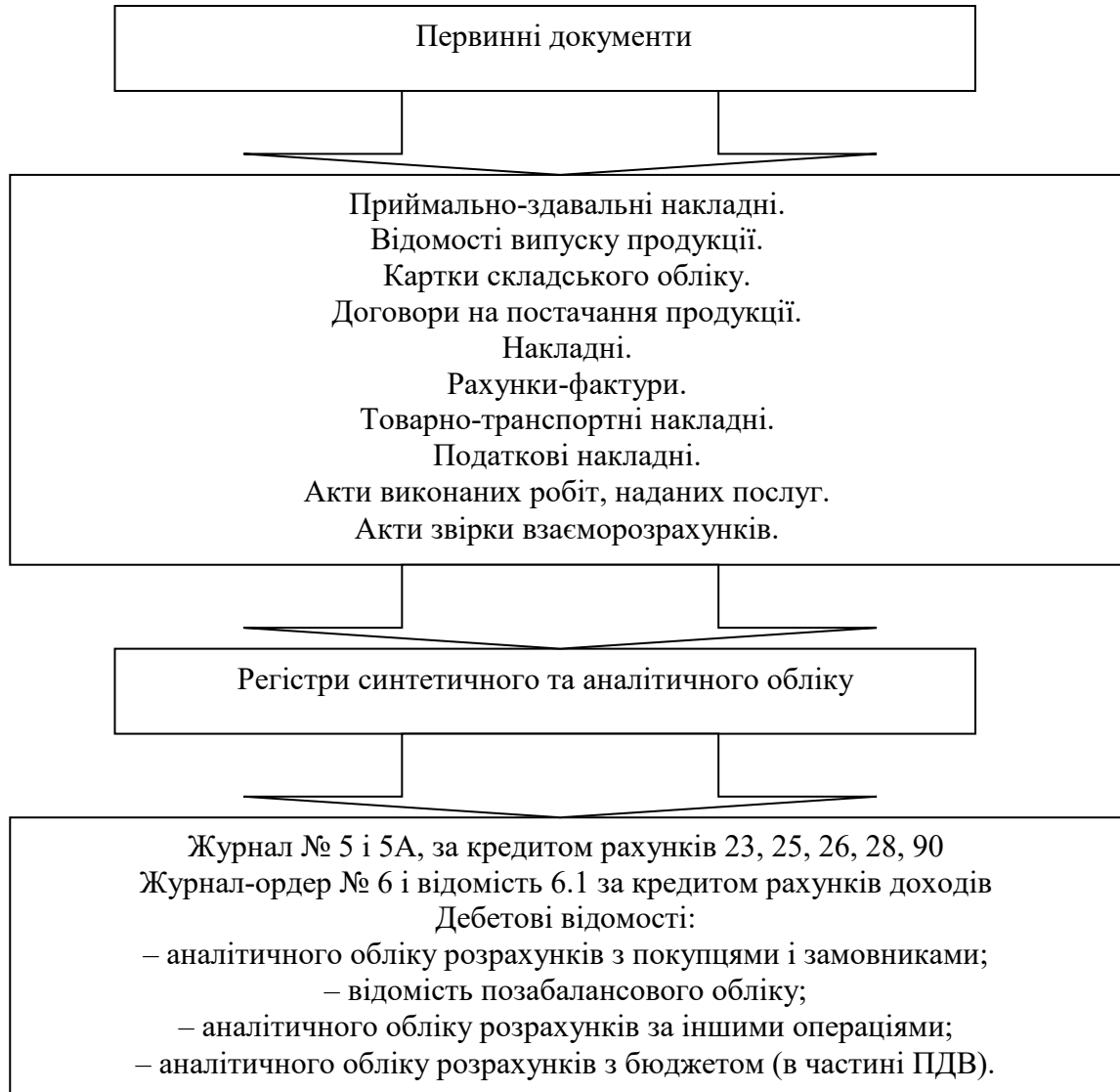
Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", інформація з первинних документів, що приймаються до обліку, систематизується шляхом подвійного запису на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку [35].

Операції, які здійснюються при веденні господарської діяльності повинні бути відображені в облікових регістрах у звітному періоді, в якому вони відбулися. Ця інформація потім передається з регістрів бухгалтерського обліку до фінансової звітності. Один із основних облікових регістрів, де відображаються доходи підприємства, є Журнал 6.

Журнал 6 використовується для реєстрації доходів та інших господарських операцій, пов'язаних з отриманням прибутку. Він містить записи про поступлення коштів, продаж товарів чи послуг, отримання платежів від покупців тощо. Інформація з Журналу 6 використовується для формування фінансових звітів та відображення доходів підприємства. (рис. 2.5).

Однак, користувачі Журналу 6 можуть відчувати його обмеженості, оскільки він фокусується переважно на облікових аспектах і не надає достатню аналітичну та керівницьку інформацію. З цієї причини, доцільно вдосконалити Журнал 6 шляхом включення в нього аналітичних даних, які регулюються Податковим кодексом

України та відображають суми, що включаються до доходів.



*Рис. 2.5. Первинні документи обліку та регістри синтетичного і аналітичного обліку доходів від реалізації продукції*

Джерело: сформовано на основі [28]

Це не тільки спростило б роботу бухгалтера при заповненні податкових декларацій, але й надало б можливість керівництву отримувати рекомендації щодо підготовки документації для певного виду діяльності і створювати аналітичну інформацію, необхідну для ухвалення управлінських рішень.

Також, доцільним було б додати інформацію до аналітичних даних Журналу 6 про доходи, отримані від припиненої діяльності. Дана зведена інформація полегшить роботу бухгалтера, тому що цю інформацію варто надавати під час

заповнення форми 2 звіту про сукупний дохід.

Облік процесу реалізації здійснюється за допомогою рахунків бухгалтерського обліку: 26 «Готова продукція», 90 «Собівартість реалізації», 64 «Розрахунки за податками й платежами», 70 «Доходи від реалізації», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 79 «Фінансові результати», 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» та ін. [30].

У процесі реалізації готової продукції і здійснення розрахунків відбуваються господарські операції, які відображаються в системі кореспонденції бухгалтерських рахунків (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Основні господарські операції з реалізації готової продукції підприємства на рахунках бухгалтерського обліку

| Зміст господарських операцій                                                                        | Кореспонденція рахунків |        | Сума,<br>тис.грн. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------|-------------------|
|                                                                                                     | дебет                   | кредит |                   |
| 1. Оприбутковано готову продукцію на склад підприємства                                             | 26                      | 23     | 200,00            |
| 2. Передано готову продукцію з місць зберігання покупцям                                            | 90                      | 26     | 150,00            |
| 3. Нараховано заборгованість покупців за реалізовану готову продукцію.                              | 36                      | 70     | 420,00            |
| 4. Розраховано суму податкового зобов'язання                                                        | 70                      | 64     | 70,00             |
| 5. Одержано кошти від покупців                                                                      | 31                      | 36     | 420,00            |
| 6. Списані нерозподілені загальновиробничі витрати                                                  | 90                      | 91     | 20,00             |
| 7. Віднесені витрати виробничої собівартості реалізованої готової продукції на фінансовий результат | 79                      | 90     | 150,00            |
| 8. Віднесено нерозподілені загальновиробничі витрати на фінансовий результат                        | 79                      | 90     | 20,00             |
| 9. Віднесені доходи від реалізації готової продукції на фінансовий результат                        | 70                      | 79     | 350,00            |

Джерело: сформовано на основі [30]

Синтетичний облік доходів від реалізації продукції в бухгалтерському обліку ведеться на відокремленому рахунку 70 «Доходи від реалізації», який призначений для пооб'єктного обліку за окремими групами. Для обліку доходів від реалізації передбачені такі субрахунки: 701 "Дохід від реалізації готової продукції", 702 "Дохід від реалізації товарів", 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг", 704

"Вирахування з доходу", 705 "Перестраховування" [30].

Аналітичний облік доходів від реалізації ведеться за видами (групами) продукції, товарів, робіт, послуг, регіонами збуту та/або за іншими напрямками, визначеними підприємством [30].

Останнім етапом обліку доходів підприємства є узагальнення їх у фінансовій звітності. Основною формою представлення рівня доходів є форма № 2 "Звіт про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати)". Ця форма містить наступну інформацію [28]:

1. Фінансові результати: звіт про доходи за звітний період та за аналогічний період попереднього року.

2. Сукупний дохід: розкриття інформації про інший сукупний дохід та розрахунок його за період.

3. Операційні витрати: включення елементів операційних витрат, таких як витрати на заробітну плату, матеріали та послуги, амортизацію та інші операційні витрати.

4. Показники прибутковості акцій: розрахунок показників, що відображають прибутковість акцій, такі як рентабельність акціонерного капіталу, прибутковість на акцію та інші.

Звіт про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати) використовується для надання інформації про доходи підприємства та його фінансові результати за звітний період. Цей звіт є важливим інструментом для аналізу фінансового стану підприємства та прийняття рішень щодо його управління [28].

Так, в податковій звітності господарські операції з реалізації готової продукції відображаються щодо різних податків, таких як ПДВ, акцизний податок та податок на прибуток. Ця інформація необхідна для обчислення та виплати відповідних податків до бюджету.

У статистичній звітності також формуються показники, пов'язані з реалізацією готової продукції. Для цього використовується структурне обстеження підприємства форми №1-підприємництво. Ця форма містить детальну інформацію про види продукції, обсяги продажу, ціни, взаємовідносини з покупцями та іншу

статистичну інформацію, яка дозволяє здійснювати аналіз реалізації продукції на підприємстві.

Така система бухгалтерського обліку надає інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. Вона дозволяє аналізувати виробничу собівартість продукції, проводити ціноутворення, встановлювати відносини з покупцями та оцінювати отриманий валовий прибуток за окремими видами продукції та покупцями. Ця інформація важлива для забезпечення управління підприємством та досягнення стратегічних цілей в процесі реалізації.

### **2.3. Система оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг**

Податкова система є ключовим елементом фінансової політики держави і включає в себе всі податки, збори та платежі, що встановлені відповідним законодавством. Вона визначає принципи, форми та методи визначення, зміни або скасування податків, а також забезпечує їх сплату, контроль та відповідальність за порушення податкових законів.

Ефективна система оподаткування є важливою для економічного та фінансового розвитку країни. Через податки держава здійснює перерозподіл внутрішнього продукту і при цьому вона формує централізовані та децентралізовані фонди. Податки впливають на можливості держави виконувати свої функції та забезпечують економічне становище господарських суб'єктів

Охарактеризуємо основні принципи ефективної системи оподаткування:

1. Принцип справедливості: загальність системи оподаткування та рівномірний розподіл податків відповідно до доходів. Це означає, що кожна особа або суб'єкт господарювання повинні сплачувати податок у відповідності до свого доходу без будь-яких спеціальних пільг або переваг.

2. Принцип визначеності: час оплати, спосіб і сума податку повинні бути передбачуваними та заздалегідь відомими платникам. Це дозволяє платникам

планувати свої фінанси та враховувати податкові платежі у своїх бюджетах.

3. Принцип зручності: податки повинні стягуватися в найбільш зручний для платника час та спосіб. Це означає мінімізацію адміністративних зусиль та витрат для сплати податків.

4. Принцип економії (раціональності): податки повинні стягуватися таким чином, щоб сплата платником була мінімальною, але при цьому забезпечувала достатні надходження до державного бюджету.

5. Принцип стабільності: податкова система повинна бути стабільною, без частого змінення правил та ставок податків. Це дозволяє платникам та бізнесу планувати свою діяльність та робити відповідні фінансові розрахунки.

6. Принцип обов'язковості: платники мають обов'язок сплачувати податки та інші обов'язкові платежі, які передбачені законодавством. Це забезпечує фінансування державних функцій та послуг.

7. Принцип соціальної справедливості: система оподаткування повинна бути справедливою, розподіляти податкове навантаження відповідно до можливостей та доходів. Це означає, що багатіші особи та компанії повинні сплачувати більше податків, а особи з найнижчими доходами можуть мати певні пільги або звільнення від певних платежів.

4. Принцип передбачення пільг: система оподаткування може передбачати певні пільги або звільнення від оподаткування для окремих платників. Це може сприяти стимулюванню певних галузей, інвестиціям або соціальним цілям.

У Податковому кодексі України передбачено різні види податків, зборів та обов'язкових платежів. Велика частина надходжень до бюджету здійснюється за рахунок податку на додану вартість (ПДВ), податку на прибуток та акцизного податку. Ці податки є основними джерелами фінансування державного бюджету [28].

Так, кожна стаття бухгалтерського обліку має свої податкові характеристики, оскільки податки враховуються при формуванні фінансових звітів і розрахунках платежів до бюджету. Операції з реалізації продукції, робіт і послуг також підлягають оподаткуванню залежно від відповідного податку.

Податок на додану вартість (ПДВ) є непрямим податком, який включається в ціну товарів, робіт і послуг і сплачується покупцем (рис. 2.6). Однак, обов'язок зі сплати ПДВ покладається на продавця, який потім перераховує цей податок в державний бюджет. ПДВ зазвичай стягується за кожний етап товарно-грошового обігу [28].



Рис. 2.6. Сутність податку на додану вартість

Джерело: сформовано на основі [36]

Податок на додану вартість є одним з основних внутрішніх податків, який забезпечує стабільність надходжень до державного бюджету. Однак, податкова система може потребувати реформування, щоб відповідати змінам у економічній ситуації країни. Це в подальшому вплине на постійні зміни податкового законодавства.

Так, економічна сутність податку на додану вартість (ПДВ) полягає в тому, що він є частиною новоствореної вартості, яка утворюється на кожному етапі виробництва або реалізації товарів, робіт і послуг. Сума ПДВ включається до ціни реалізації і сплачується кінцевим споживачем [28].

ПДВ стягується з кожної операції купівлі-продажу, починаючи від виготовлення товарів до їх продажу. На кожному рівні виробництва або торгівлі сума ПДВ обчислюється як різниця між сумою податку, сплаченої споживачем товару, і сумою податку, сплаченої постачальником сировини, будівельних матеріалів та послуг. Підприємство відшкодовує свої витрати на кожному етапі

виробництва та торгівлі, а сума ПДВ додається до нової вартості товарів або послуг компанії [24].

У такий спосіб, ПДВ є ефективним засобом оподаткування, оскільки він дозволяє збирати податок на кожному етапі виробництва та реалізації, весь час "додаючи" вартість до кінцевого споживача.

Виокремимо характерні риси обліку ПДВ в Україні. Основні з них включають:

1. Окремі правила створення та погашення податкових зобов'язань та податкових пільг за допомогою першої події або касового методу, залежно від виду операції.

2. Використання окремого базового документа - податкової накладної, для оформлення поставки товарів, будівельних робіт, послуг. При внутрішніх операціях також може бути використаний розрахунок виправлення податкової накладної. Для імпорту та експорту використовується митна декларація.

3. Нормативні документи, що регулюють зменшення та відновлення сум податкових зобов'язань та податкових пільг, відповідно до окремого базового документа (розрахунок виправлень до податкової накладної).

4. Ведення окремого реєстру аналітичного обліку у формі реєстру виданих та отриманих податкових накладних. Це допомагає контролювати потоки ПДВ та забезпечувати відповідну реєстрацію операцій.

5. Подання декларації про ПДВ та відповідних додатків до неї, як вимогу для звітування про суми оподаткованого обороту товарів [19].

Дійсно, усі наведені фактори свідчать про наявність в Україні обліково-інформаційної системи, яка враховує складові податку на додану вартість (ПДВ).

Предметом оподаткування при обчисленні ПДВ є оборотні кошти, призначені для реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Сума оподаткування визначається як договірна вартість такої продукції, товарів (послуг), яка була поставлена підприємству, але вона не може бути нижчою за звичайну ціну, ціну придбання або залишкову вартість (для основних засобів).

Ставки ПДВ в Україні складаються так:

- 20% - це базова ставка ПДВ, яка застосовується до більшості операцій



постачання товарів і послуг, а також для визначення "імпортного" податку на додану вартість.

- 7% - ця ставка використовується для операцій з лікарськими засобами, медичним обладнанням, медичними виробами, а також для певних послуг у сфері медицини.

- 0% - ставка ПДВ щодо експорту. Тобто, якщо товари або послуги експортуються з України, вони підпадають під цю ставку і не оподатковуються ПДВ.

- "Без ПДВ" - це статус, коли операція взагалі звільнена від оподаткування ПДВ. Продажі, які підпадають під цей статус, перераховані у статті 196 Податкового кодексу України.

Таким чином, господарські операції, які підлягають оподаткуванню ПДВ, реєструються та відображаються за допомогою основних документів, таких як накладні, рахунки, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, акти виконаних робіт та інші. Ці документи є основою для обчислення та звітування про ПДВ.

## **Висновки до розділу 2**

1. Доходи є важливим показником роботи підприємства, оскільки вони відображають результати всіх аспектів його діяльності. Вони вказують на успішність виробничого процесу, фінансову стійкість та потенційну конкурентоспроможність підприємства.

2. Правильне відображення доходів та витрат допомагає зрозуміти ефективність виробничого процесу, оцінити фінансові результати та прийняти заходи для забезпечення стабільного функціонування підприємства. Тим самим, належне відображення витрат та доходів у обліку та звітності є необхідним для забезпечення фінансової стабільності та успіху підприємства.

3. Ефективне управління доходами підприємства вимагає належної організації і контролю процесів управління, використання аналітичних даних підприємства.

Основними факторами, від яких залежить система управління доходами підприємства є ціна продажу, обсяг реалізованої продукції та витрати на виробництво. Така система бухгалтерського обліку надає інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. Вона дозволяє аналізувати виробничу собівартість продукції, проводити ціноутворення, встановлювати відносини з покупцями та оцінювати отриманий валовий прибуток за окремими видами продукції та покупцями. Ця інформація важлива для забезпечення ефективного управління підприємством та досягнення його стратегічних цілей.

Господарські операції, які підлягають оподаткуванню ПДВ, реєструються та відображаються за допомогою основних документів, які використовуються на підприємстві. Ці документи є основою для обчислення та звітування про ПДВ.

## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі обґрунтовано систему обліку та оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, що дає можливість зробити наступні висновки:

1. Процес реалізації продукції є важливим етапом у загальному процесі відтворення, оскільки він завершує рух продукту від сфери виробництва до сфери споживання. Цей етап необхідний для повторного запуску виробничого процесу і відтворення. Реалізація є обов'язковою умовою для виробництва і відтворення. У неперервному процесі суспільного відтворення факт реалізації означає вступ продукту до сфери виробництва, якщо він призначений для виробничого споживання, або до сфери обігу, якщо він призначений для реалізації серед населення.

2. Доходи є важливим показником роботи підприємства, оскільки вони відображають результати всіх аспектів його діяльності. Вони вказують на успішність виробничого процесу, фінансову стійкість та потенційну конкурентоспроможність підприємства.

3. Правильне відображення доходів та витрат допомагає зрозуміти ефективність виробничого процесу, оцінити фінансові результати та прийняти заходи для забезпечення стабільного функціонування підприємства. Тим самим, належне відображення витрат та доходів в обліку та звітності є необхідним для забезпечення фінансової стабільності та успіху підприємства.

4. Чітке розуміння особливостей організації обліку та оподаткування доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг є критично важливим для суб'єкту господарювання. Правильний підхід до цих аспектів допоможе уникнути помилок, покращити фінансовий стан підприємства та спрямувати його діяльність на досягнення вищого економічного потенціалу. На підприємстві до зниження результативності і ефективності його діяльності може призвести недооцінка всіх факторів обліку та оподаткування. Тому, команда підприємства повинна мати достатні знання і розуміння цих процесів для досягнення успіху.

5. ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ» протягом досліджуваних років потужно працювало та йшло до цілі щодо отримання доходів та стати на ринку конкурентоспроможним в своїй галузі. Навіть під час війкових дій, підприємство знаходило можливість працювати, в той самий час піднімаючись самим сплачували податки до держави.

6. Ефективне управління доходами підприємства вимагає належної організації і контролю процесів управління, використання аналітичних даних підприємства. Основними факторами, від яких залежить система управління доходами підприємства є ціна продажу, обсяг реалізованої продукції та витрати на виробництво. Така система бухгалтерського обліку надає інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. Вона дозволяє аналізувати виробничу собівартість продукції, проводити ціноутворення, встановлювати відносини з покупцями та оцінювати отриманий валовий прибуток за окремими видами продукції та покупцями. Ця інформація важлива для забезпечення ефективного управління підприємством та досягнення його стратегічних цілей.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белозерцев В. С., Гринько І. С. Облік доходів на торговельних підприємствах. Ефективна економіка. 2020. 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2020\\_12\\_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_12_43) (дата звернення: 03.10 2023).
2. Буркова Л. А. Дослідження економічної сутності понять «прибуток» та «фінансовий результат» та їх вплив на оцінку економічних результатів діяльності. *Агросвіт*. 2014. № 19. С. 50–58.
3. Величко К. Ю., Носач Л. Л., Печенка О. І. Сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку інтернет-торгівлі: міжнародний досвід та національна практика. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2017. Вип. 1. С. 184-196
4. Візіренко С. В., Агаркова О. В. Організація обліку процесу реалізації готової продукції. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 24. С. 36–42.
5. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків : Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі, 2008. 259 с.
6. 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.nayka.com.ua/pdf/6\\_2019/49.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/49.pdf) (дата звернення: 11.10.2023)
7. Воськало Н. М., Воськало В. І. Обліково-податкові аспекти розкриття інформації про доходи підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 51. С. 195–200.
8. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер.: Економічні науки. 2015. Вип. 12 (1). С. 203–205.
9. Дерій В. А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. 272 с.
10. Довгаль О. В. Місце України на світовому ринку молочної продукції.

*Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 3. С. 60-68.

11. Дубинська О.О., Костюченко О.О. Проблеми і напрями вдосконалення розрахунків із податку на додану вартість на підприємствах України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип.24, Ч. 2. С. 5-8. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/> (дата звернення: 03.09 2023).

12. Іщенко Я.П., Подоляничук О.А., Коваль Н.І. Фінансовий облік II: підручник. Вінниця: Видавництво ФОП Кушнір Ю.В. 2021. 396 с.

13. Карпенко Є. А., Шийка Г. І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 441–446.

14. Кміть В.М., Корпан Н. В. Податкова система та її роль у формуванні бюджету України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 8. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/209.pdf> (дата звернення: 11.10.2023)

15. Козаченко А.Ю. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. *Вісник Хмельницького національного університету*. Вип. № 6. 2021. С. 35-43.

16. Костишин Н.С. Організаційно-правове забезпечення відображення доходів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2016. Вип. 18, ч. 1. С. 191-194.

17. Круш П.В., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. пос. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 206 с.

18. Лоханова Н. О. Облік виручки по договорах з клієнтами – нові підходи до визнання відповідно до МСФЗ 15. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 21. С. 38–41.

19. Майстер Л.А., Гладій І.О. Щодо питання визнання операційних доходів у процесі реалізації продукції підприємства. *SWorldJournal*. Issue 19. URL: <http://surl.li/olvsn> (дата звернення: 11.10.2023)

20. Макаренко А.П., Меліхова Т.О., Чакалова НС. Удосконалення облікових реєстрів з метою своєчасного управління підприємством та контролю за його фінансовою безпекою. *Економічний вісник університету*. 2018. Вип. 22(1). С. 85- 95.

21. Мармуль Л. О. Фінансові результати діяльності підприємств та їх використання в управлінні. Екон. вісн. ун-ту Переяслав-Хмельниц. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. 2018. Вип. 39. С. 144–151.

22. Меліхова Т.О., Чакалова Н.С., Мисливка К.А. Удосконалення обліку доходів від реалізації товарів, як інструмент ефективного управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2019. №2. URL: [www.economy.nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua).

23. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» : виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL : <https://mof.gov.ua/> (дата звернення: 11.10.2023)

24. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS та IFRS). URL: <http://surl.li/olvsi> (дата звернення: 11.10.2023)

25. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <http://surl.li/slib> (дата звернення: 03.09 2023).

26. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затв. Наказом Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 11.10.2023)

27. Офіційний сайт Youcontrol / ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ». URL: <https://youcontrol.com.ua>

28. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 11.10.2023)

29. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.10.2023)

30. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування: затв. Наказом Мінфіну України від 30.11.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 11.10.2023)

31. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n10624> (дата звернення: 03.09 2023).

32. Подмешальська Ю. В., Прокопенко А. Ю. Удосконалення обліку та аудит доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних

систем та технологій. *Агросвіт*. 2021. № 1-2. С. 71–81.

33. Подолянчук О.А. Облік доходів сільськогосподарських підприємств: теорія і практика: монографія. Вінниця: ПП «ТД «Едельвейс і К», 2010. 276 с.

34. Подолянчук О.А. Облік доходів фермерських господарств. *Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф.*, 31 травня – 1 червня 2018 р. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С. 99-101.

35. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 11.10.2023)

36. Товкун Л. В. Місце податку на додану вартість в податковій системі України. *Юридичний науковий електронний журнал : електрон. наук. фах. вид.* 2018. №4. С. 112–114.

37. Чепець О. Г., Клочко К. Ю. Особливості організації обліку процесу реалізації продукції. *Ефективна економіка*. 2017. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2017\\_1\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_1_30). (дата звернення: 11.10.2023)

38. Чугунов І.Я., Жукевич О.М. Непряме оподаткування в системі регулювання економіки. *Економічний часопис – XXI*. 2014. № 1-2(1). С.61-64.

39. Шиндер В. Бухгалтерський облік і оподаткування доходів від реалізації продукції. Журнал студентських наукових праць «Управління, адміністрування та право: проблеми, тенденції, досягнення». № 5. 2022. С. 108-112

40. Цегельник Н. І, Нечипорук К. Ю. Оподаткування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. *Фінансові інструменти регіонального розвитку: зб. праць учасників Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., м. Житомир, 27 жовтня 2023 р. Том 1.: Поліський університет, 2023. С. 88-90.*

41. Нечипорук К.Ю., Петрук Р.О. Завдання і роль системи обліку формування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. *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. 160-162.*



# Додатки