

**Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Вінницький торговельно-економічний інституту**

Кафедра обліку та оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Теоретичні основи та практичні аспекти обліку та аналізу реалізації готової продукції

(за матеріалами Приватного акціонерного товариства «Вінницький завод «МАЯК»», м. Вінниця)

Здобувача вищої освіти
II курсу, групи ОБО – 21 з(м),
спеціальності 071 «Облік і
оподаткування»
освітньої програми «Облік і
оподаткування»
заочної форми навчання

Тетяни ВЕЧІРКО

Науковий керівник
канд.екон.наук

Інна КОПЧИКОВА

Гарант освітньої програми
канд.екон.наук, доцент

Тетяна КИТАЙЧУК

Вінниця 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 Теоретичні засади організації обліку та аналізу реалізації готової продукції	5
1.1. Поняття та сутність обліку реалізації готової продукції	5
1.2. Характеристика виду діяльності та організаційно-економічна характеристика підприємства	11
РОЗДІЛ 2 Організація та методика обліку реалізації готової продукції	21
2.1. Інформаційне забезпечення системи організації обліку реалізації готової продукції	21
2.2. Методика фінансового обліку реалізації готової продукції.....	33
РОЗДІЛ 3 Аналіз реалізації готової продукції та удосконалення обліку	40
3.1. Методика аналізу реалізації готової продукції	40
3.2. Удосконалення обліку та аналіз реалізації готової продукції на досліджуваному підприємстві	46
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ	

ВСТУП

У наш час досить велика кількість підприємств реалізує готову продукцію, однак не всі у ринкових умовах є прибутковими, оскільки ефективність підприємства напряму залежить від чіткого контролю діяльності, адже потрібно слідкувати за правильним використанням ресурсів, контролювати куди спрямовуються вкладені кошти, знати достовірну інформацію щодо тієї продукції, яку реалізують. Кожне підприємство функціонує з метою отримати дохід, для цього виробляє продукцію, яку згодом реалізує як готову.

Рівень наукових досліджень обліку реалізації готової продукції характеризується значною кількістю опублікованих за даною проблематикою наукових праць як в Україні, так і за кордоном. Найбільш докладна інформація про особливості обліку готової продукції знайшла відображення в наукових розробках вітчизняних вчених: С.В. Бардаш, Ф.Ф. Бутинець, М.М. Василюк, І.І. Воронцова, О.О. Григорів, Г.М. Давидов, І. В. Данилюк, Н.І. Дорош, Н.М. Зорій, М.В. Кужельний, Л.П. Кулаковська, Н.С. Петришина, Л.І. Полятикін, К.В. Самойленко, О.В. Сметанка, О.М. Черновол, В.В. Ярмош. Однак, незважаючи на таку значну кількість напрацювань по даній тематиці, що сприяли вирішенню низки проблем, та враховуючи наростаючі інформаційні потреби сучасного підприємства, питання залишається актуальним та потребує подальших обговорень та досліджень.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних основ та практичних аспектів обліку та аналізу реалізації готової продукції, а також розробка практичних рекомендацій щодо шляхів їх удосконалення.

Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких основних завдань:

- розкрити економічну сутність та теоретичні основи обліку реалізації готової продукції;
- надати економічну характеристику товариства «Вінницький завод «МАЯК»» та проаналізувати фінансову звітність;

- дати характеристику робочим документам підприємства, оцінити міжнародний досвід та методику обліку на товаристві;
- проаналізувати інформаційні системи та методику фінансового обліку реалізації готової продукції;
- дослідити методику аналізу реалізації готової продукції;
- обґрунтувати пропозиції щодо напрямів удосконалення системи обліку та аналізу реалізації готової продукції.

Об'єкт дослідження – є операції з реалізації готової продукції Приватного Акціонерного Товариства «Вінницький завод «МАЯК»».

Предметом дослідження є облік та аналіз реалізації готової продукції, його значення, структура, сукупність теоретичних, методичних засад та практичних аспектів організації обліку та аналізу.

Методи дослідження. В основу наукових досліджень покладено системний підхід з використанням сукупності загальнонаукових та спеціальних методів пізнання. Для реалізації, поставлених у кваліфікаційній роботі, завдань використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: порівняння і теоретичного узагальнення (для розкриття сутності і змісту поняття «готова продукція»), статистики (з метою обробки масивів статистичної інформації), аналізу, синтезу та спостереження.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі, нормативні та інструктивні документи, національні та міжнародні стандарти, що регламентують облік готової продукції, статистичні дані, фінансова звітність ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» за 2017-2021 рр., наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали періодичної преси і науково-практичних конференцій, а також інформація, що має форму наукової продукції, розміщеної у мережі Internet.

Основні результати роботи апробовані на X Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих» м. Вінниця (21.04.2022) [43] та на X Всеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції «Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю, м. Вінниця (23.03.2022) [42].

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1 Поняття та сутність обліку реалізації готової продукції

Питання реалізації готової продукції є досить важливим, адже несе в собі важливу суспільну роль, являючись кінцевою стадією кругообігу виробництва, де відбувається передача готової продукції до споживача.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» готовою продукцією, вважається продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [41].

Досліджуючи категорію «реалізація готової продукції», варто виконати аналіз трактування терміну «готова продукція» для розуміння сутності. Характеристика наведена у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Характеристика категорії «готова продукція» науковцями

№	Автор	Визначення
1	Кожинів В.Я. [23]	Готова продукція – це результат закінченого виробничого процесу підприємства, матеріалізований у вигляді вироблених виробів, виконаних робіт і наданих послуг силами основного чи допоміжного виробництва.
2	Писаренко Т.М. [39]	Готова продукція – об'єкт облікової системи промислового підприємства, що поєднує організаційні інструменти обліку виробництва і продажу продукції, виступає засобом для досягнення основної мети функціонування підприємства.
3	Бутинець Ф.Ф. [6]	Готовою вважається продукція повністю закінчена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки), відповідає діючим стандартам або затвердженим технічним умовам (має сертифікат чи інший документ, що засвідчує її якість), прийнята відділом технічного контролю підприємства та здана на склад або ж прийнята замовником (якщо готова продукція здається на місці) відповідно до затвердженого порядку її приймання.
4	Сук Л.К., Сук П.Л. [48]	Готовою є продукція, виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і яка відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом.

Аналізуючи табл. 1.1, слід зазначити, що авторів можна об'єднати за групами на підставі того, що кожен автор акцентує увагу на певному аспекті терміну «готова продукція». Так, належність готової продукції до закінченого виробничого процесу відмічають Кожинів В.Я., Бутинець Ф.Ф.; призначення для продажу – Писаренко Т.М., Сук Л.К., Сук П.Л., відповідність стандартам – Сук Л.К., Сук П.Л. [58].

Готова продукція на промисловому підприємстві, як зазначає Н.М. Ткаченко [51], проходить такі операції:

- випуск продукції з виробництва і здача її на склади;
- зберігання продукції на складах підприємства;
- відпуск продукції на місці або відправка (відвантаження) покупцям;
- відпуск продукції для внутрішніх потреб основних цехів, для збуту продукції (наприклад, тара власного виробництва) тощо;
- реалізація продукції.

Готова продукція має багато класифікаційних ознак, завдяки яким ділиться на різновиди, які детально наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Класифікація готової продукції

Класифікаційна ознака	Різновиди
За формою	- готова продукція, що має уречевлену форму - готова продукція, що має форму результату роботи або послуги
За ступенем готовності	- готова продукція - напівфабрикати - незавершене виробництво
За конструкторською і технологічною складністю	- проста - складна (основна, побічна, супутня)
За відповідністю до технічної документації	- готова продукція - брак (виправний, остаточний)
За суб'єктом використання	- для відпуску на сторону - для споживання на підприємстві
За матеріальним складом	- з власних матеріальних ресурсів - з давальницької сировини
За ступенем реалізації	- валова - реалізована (продана)
За фактом попереднього випуску	- порівняна - незрівнянна

Продукцію можна вважати готовою до реалізації, якщо вона відповідає таким характеристикам:

- повністю закінчена обробкою, укомплектована;
- пройшла необхідні випробування (перевірки);
- відповідає діючим стандартам або затвердженим технічним умовам;
- прийнята відділом технічного контролю підприємства та здана на склад або ж прийнята замовником відповідно до затвердженого порядку її приймання [29] .

Основна діяльність виробничого підприємства полягає у виробництві та реалізації виготовленої продукції. Процес виробництва завершується доведенням продукції до покупця. Процес реалізації включає, по-перше, передачу права власності на продукцію продавцем продукції покупцям, по-друге, одержання грошових коштів на поточний рахунок чи в касу продавця продукції.

Взаємовідносини між покупцями та продавцями через посередників створюються на основі руху грошових та товарних потоків. Продаж продукції підприємством-виробником свідчить про відповідність якості та ціни випущеної продукції вподобанням покупців. Якщо продукція підприємства знаходить свого споживача і успішно реалізується, то це свідчить про відповідність властивостей товару потребам споживачів. У зв'язку з цим, питання реалізації продукції є досить важливим, адже несе в собі важливу суспільну роль [22] .

Реалізація продукції – це завершена стадія кругообігу засобів виробництва, внаслідок чого суб'єкт господарської діяльності отримує виручку в грошовій формі, яка спрямовується на відновлення процесу кругообігу засобів, його безперервне повторення.

Під процесом реалізації розуміють сукупність операцій по продажу готової продукції споживачам. Продукція реалізується за відпускними (продажними) цінами. Ціни на продукцію встановлюються з таким розрахунком, щоб підприємство не тільки відшкодувало затрати на виробництво продукції і її реалізацію, а й одержало прибуток, необхідний для сплати податку з прибутку та інших обов'язкових платежів до бюджету і розширення власного виробництва.

Сучасні економісти мають різні погляди щодо визначення сутності поняття «процесу реалізації», трактування наведено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Визначення сутності поняття «процес реалізації» різними науковцями

№	Автор	Визначення
1	Л. Бернстайн [22]	Процес переходу не грошових прав і ресурсів у грошовий вираз, що найбільш точно використовується в обліку й фінансовій звітності при встановленні обсягу продажу активів за гроші чи вимог на отримання грошей.
2	Ковач С.І. [22]	Відчуження благ, що належать підприємству з метою відтворення витрат у вартісній формі з товарної на грошову.
3	Лишиленко О.В. [29]	Кінцевий етап кругообігу господарських засобів, який пов'язаний із реалізацією готової продукції, виконаних робіт та наданих послуг підприємством і, як результат, із встановленням фінансового результату його діяльності.
4	Огійчук М.Ф. [34]	Відчуження активів, які належать підприємству, шляхом їх реалізації з метою відтворення використаних активів підприємства та отримання прибутку для задоволення різних потреб підприємства та його власників.
5	Садовська І.Б. [49]	Реалізація вироблених або перепроданих товарів і послуг для одержання грошової виручки.
6	Сук П.Л. [29]	Операцій з продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг, під час яких відбувається передача готової продукції споживачам, отримання оплати від них, встановлення результату діяльності.

Усі науковці зазначають, що головною метою процесу реалізації є отримання позитивного фінансового результату – прибутку. Проте Ковач С. І. та Огійчук М. Ф. визначають, що процес реалізації пов'язаний із відчуженням активів підприємства з метою відтворення використаних засобів. Таким чином, ні один економіст не розглядає процес реалізації як спосіб задоволення потреб якісною та доступною продукцією.

Процес реалізації є передачею готової продукції, що створена у процесі виробництва, покупцям (споживачам). Відповідна передача відбувається шляхом купівлі-продажу за укладеними угодами. Як результат, від реалізації підприємство отримує від покупців грошову виручку (дохід від продажу). Проте розмір цієї виручки більший, ніж розмір, який було витрачено на виробництво і реалізацію продукції на суму чистого доходу (прибутку), що входять до відпускної (продажної) вартості продукції. Таким чином, прибуток, який створений у процесі

виробництва, набуває грошової форми у процесі реалізації. Реалізація забезпечує розширення і відновлення виробництва завершуючи процес виробництва.

Процес реалізації можна розділити на 4 етапи, які для ясності зображено на рис. 1.1.

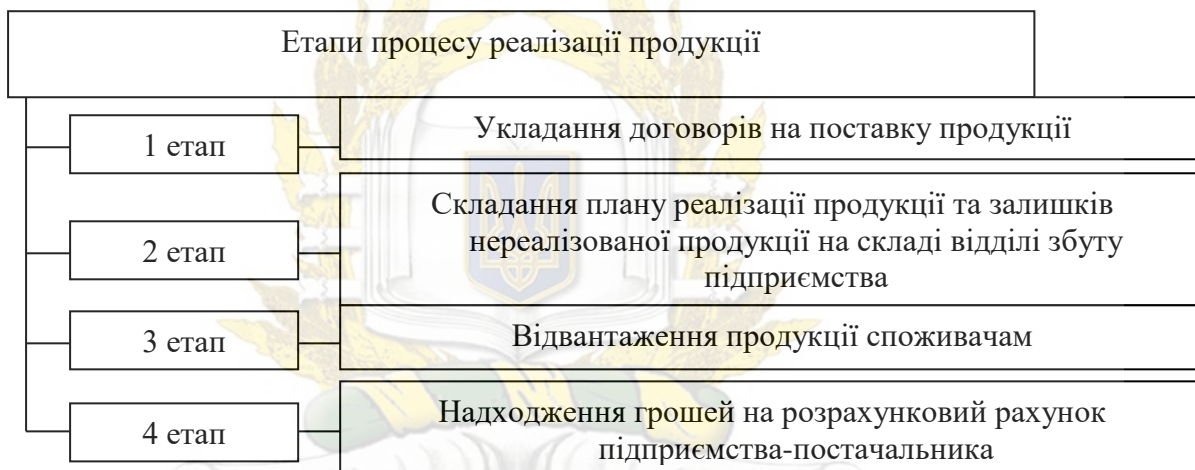


Рисунок 1.1 – Етапи процесу реалізації продукції [29]

За економічним змістом сутність категорії «реалізація продукції» характеризується кінцевим результатом роботи підприємства, виконання ним обов'язків перед, перш за все, місцевими та національними споживачами у максимальному задоволенні їхніх потреб. Відповідний процес у бухгалтерському обліку відображається сукупністю операцій, що пов'язані з реалізацією виробленої продукції іншим підприємствам та організаціям.

До головних завдань обліку процесу реалізації готової продукції відносять:

- встановлення кількості та вартості відвантаженої продукції (за обліковими цінами);
- визначення дебіторської заборгованості за відвантаженою покупцям продукцію відповідно до договорів (за цінами реалізації);
- дотримання термінів поставок готової продукції, а також строків оплати зі сторони споживачів;
- облік затрат, що пов'язані зі збутом продукції та просування їх на споживчому ринку (витрати на маркетинг);

– визначення фінансового результату від реалізації продукції підприємством як у розрізі номенклатурних груп товарів, так і в цілому [34].

Кінцевою фазою реалізації продукції є отримання суми коштів, яка надходить на розрахунковий рахунок від підприємства-покупця та називається виручкою. Отримана виручка є одним із головних джерел компенсації понесених витрат на виробництво і реалізацію продукції та створення різних фондів на підприємстві. Вона втілює в собі грошові відносини, котрі виникають між контрагентами в процесі купівлі-продажу продукції [42].

Сума виручки, котру отримує підприємство суттєво впливає не тільки на формування доходів та прибутку самого підприємства, а й на своєчасність податкових платежів, можливість погасити своєчасно кредитні зобов'язання, що може також впливати на кінцеві результати роботи підприємства за рахунок отримання штрафів, пені та т. і.

Отже, основною метою діяльності підприємства є максимальне забезпечення потреб національного суспільства, яке досягається мінімізацією питомої собівартості та ціни доброякісної продукції першої необхідності, де процес реалізації відіграє значну роль, оскільки виступає інструментом досягнення цієї мети.

При насиченні національного споживача продукцією, економічний (кількісний) ріст підприємства переходить у ріст якості продукції. А за належної проектної потужності підприємства можливе і задоволення потреб іноземних споживачів. Відповідна соціально-відповідальна політика господарювання є початком сталого (животворчого, довговічного) розвитку та процвітання суспільства.

1.2 Характеристика виду діяльності та організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»

Об'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі виступає Приватне Акціонерне Товариство «Вінницький завод «МАЯК».

Повне найменування товариства: Приватне Акціонерне Товариство «Вінницький завод «МАЯК».

Скорочене найменування: ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК».

Місцезнаходження Товариства: 21029, Україна, Вінницька область, місто Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 105.

Товариство є підприємницьким, що створене з метою здійснення підприємницької діяльності для одержання прибутку в інтересах акціонерів Товариства, а також з метою виробництва побутових електроприладів, машинобудівельної та радіоелектронної продукції, що являється пріоритетною, а також надання послуг юридичним і фізичним особам із метою одержання прибутку в інтересах акціонерів.

Основними напрямками діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК» є:

- проектування, виробництво та продаж побутових електроприладів та іншого електричного устаткування;
- проектування, виробництво та продаж машинобудівельної продукції, інших машин і устаткування загального призначення;
- розробка, виробництво та продаж радіаторів і котлів центрального опалення та інших приладів опалення;
- закупівля, продаж, оренда і здача в оренду будівель, приміщень, обладнання та іншого нерухомого майна;
- проектування, виробництво та продаж радіоелектронної продукції;
- виробництво, монтаж, наладка і експлуатація технічних засобів та програм;
- розробка, випуск та реалізація продукції, товарів народного споживання.

Майно Товариства складається з основних засобів, обігових коштів, а також майнових, немайнових, фінансових та інших активів, відображених у бухгалтерському обліку Товариства.

Товариство є самостійним господарським статутним суб'єктом, має самостійний баланс, поточні рахунки, може мати валютні та вкладні (депозитні) рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням, штампи, бланки, може мати знак для товарів і послуг, логотип та інші реквізити, комерційне (фірмове) найменування.

Приватне Акціонерне Товариство «Вінницький завод «МАЯК» здійснює свою діяльність на підставі Статуту (Дод. А) та керується такими нормативно-правовими актами, як Конституція України, Господарський та Цивільний кодекси України, Закон України «Про акціонерні товариства» та іншими чинними нормативно-правовими актами.

Основна діяльність товариства «Вінницький завод «МАЯК» 27.51 Виробництво електричних побутових товарів

Згідно з даними, на момент 2021 р. на підприємстві працює 527 осіб, які задіяні в різних процесах. Організаційна структура підприємства наведена в додатку Б.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженим Міністерством фінансів України від 07.02.2013 №73 ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» складає та подає всі 5 форм фінансової звітності.

Для дослідження господарської діяльності товариства проаналізуємо його основні економічні показники на підставі форм фінансової звітності за 2017-2021 роки (Додатки В, Г, Д, Е, Ж).

Для наочності результати аналізу згруповано та представлено у спеціальній аналітичній табл. (Додаток И).

На основі проведених розрахунків можна зробити такі висновки про зміну основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства:

1. Результати діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» у 2021 році порівняно з 2017 роком змінилися в таких розмірах:

- чистий дохід (виручка) від реалізації зменшився на 6198 тис. грн. або на 1,99%;
- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зменшилася на 11,08%, що у сумі складає 32419 тис. грн.;
- валовий прибуток зріс на 4337 тис. грн. або на 10,5%;
- інші операційні доходи збільшилися на 14068 тис. грн., що у відносних показниках складає 35,57%;
- операційні витрати збільшилися на 20873 тис. грн., або на 123,54%;
- фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток) зріс на 227,51%, що у сумі склало 23772 тис. грн.;
- інші доходи зменшилися на 2434 тис. грн. або на 99,92%;
- інші витрати зросли на 58 тис. грн., що складає 6,74%;
- фінансові результати до оподаткування (прибуток) збільшилися на 219,68%, що складає 21812 тис. грн.;
- чистий прибуток збільшився на 22019 тис. грн., що становить 457,02%;
- рівень рентабельності збільшився на 7,24 пунктів, що становить 470,13%;
- середня вартість основних засобів зменшилася на 7859 тис. грн. або на 26,9%;
- фондівдача збільшилася на 34,11%;
- середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 178 осіб, що складає 25,25%;
- продуктивність праці збільшилася на 31,13% або на 137,69 тис. грн.

2. Результати діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» у 2021 році порівняно з 2018 роком змінилися в таких розмірах:

- чистий дохід (виручка) від реалізації зменшився на 77182 тис. грн. або на 20,16%;
- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зменшилася на 23,87%, що у сумі складає 81519 тис. грн.;

- валовий прибуток зріс на 26221 тис. грн. або на 135,14%;
- інші операційні доходи збільшилися на 37064 тис. грн., що у відносних показниках складає 223,88 %;
- операційні витрати збільшилися на 17213 тис. грн., або на 83,74%;
- фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток) зріс на 546,4%, що у сумі склало 28872 тис. грн.;
- інші доходи зменшилися на 4178 тис. грн. або на 99,95 %;
- інші витрати зменшилися на 6328 тис. грн., що складає 87,33%;
- фінансові результати до оподаткування (прибуток) збільшилися на 2107,65%, що складає 33322 тис. грн.;
- чистий прибуток збільшився на 31900 тис. грн., що становить 630,06 %;
- рівень рентабельності збільшився на 10,1 пунктів, що становить 765,15%;
- середня вартість основних засобів зменшилася на 7953 тис. грн. або на 27,13%;
- фондівдача збільшилася на 9,57%;
- середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 55 осіб, що складає 9,45%;
- продуктивність праці зменшилася на 11,83% або на 77,8 тис. грн.

3. Результати діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» у 2021 році порівняно з 2019 роком змінилися в таких розмірах:

- чистий дохід (виручка) від реалізації зменшився на 61584 тис. грн. або на 16,77%;
- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зменшилася на 14,33%, що у сумі складає 43512 тис. грн.;
- валовий прибуток впав на 18072 тис. грн. або на 28,37%;
- інші операційні доходи збільшилися на 35776 тис. грн., що у відносних показниках складає 200,5%;
- операційні витрати збільшилися на 15708 тис. грн., або на 71,2%;
- фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток) зріс на 37,27%, що у сумі склало 9274 тис. грн.;

- інші доходи зменшилися на 270 тис. грн. або на 99,26%;
- інші витрати зменшилися на 644 тис. грн., що складає 41,23%;
- фінансові результати до оподаткування (прибуток) збільшилися на 4448,08%, що складає 32471 тис. грн.;
- чистий прибуток збільшився на 28946 тис. грн., що становить 1372,5%;
- рівень рентабельності збільшився на 9,35 пунктів, що становить 1640,35%;
- середня вартість основних засобів зменшилася на 5771,5 тис. грн. або на 27,27%;
- фондвіддача збільшилася на 5,69%;
- середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 44 осіб, що складає 7,71%;
- продуктивність праці зменшилася на 9,82% або на 63,16 тис. грн.

4. Результати діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» у 2021 році порівняно з 2020 роком змінилися в таких розмірах:

- чистий дохід (виручка) від реалізації збільшився на 20520 тис. грн. або на 7,2%;
- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) збільшилася на 3,23%, що у сумі складає 8135 тис. грн.;
- валовий прибуток зріс 12385 на тис. грн. або на 37,26%;
- інші операційні доходи збільшилися на 29501 тис. грн., що у відносних показниках складає 122,32%;
- операційні витрати збільшилися на 13794 тис. грн., або на 57,53%;
- фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток) зріс на 219,87%, що у сумі склало 23478 тис. грн.;
- інші доходи зменшилися на 265 тис. грн. або на 99,25%;
- інші витрати збільшилися на 426 тис. грн., що складає 86,59%;
- фінансові результати до оподаткування (прибуток) збільшилися на 131,75%, що складає 18045 тис. грн.;
- чистий прибуток збільшився на 14289 тис. грн., що становить 113,87%;
- рівень рентабельності збільшився на 4,38 пунктів, що становить 99,55%;

- середня вартість основних засобів зменшилася на 4760 тис. грн. або на 18,22%;
- фондівдача збільшилася на 31,04%;
- середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 106 осіб, що складає 16,75%;
- продуктивність праці зменшилася на 28,76% або на 129,55 тис. грн.

Таким чином, є всі підстави стверджувати, що ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК» з року в рік не має стабільного обсягу чистого доходу від реалізації товарів (робіт, послуг), показник не стабільний, як одного року спадає, так наступного вже зростає. Так, у 2021 р. даний показник склав 305 676 тис. грн. проти 367 260 тис. грн. у 2019 році, а також проти 311 874 тис. грн. у 2017 році.

У період 2017 – 2021 рр. показник собівартості реалізації не зменшувався більшими темпами, ніж показник чистого доходу від реалізації, що не є негативним у діяльності товариства.

У відповідності до зміни показників чистого доходу від реалізації та собівартості реалізації змінюється і показник валового прибутку.

Товариство в процесі своєї діяльності отримує інші операційні доходи, які також мають тенденцію до коливань, не простежується чітка лінія до спадання чи зростання. Так, у 2021 р. даний показник збільшився на 122,32% при порівнянні з 2020 р.

Операційні витрати мають тенденцію до збільшення, що не каже про надзвичайно результативний показник.

ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК» отримує незначні інші доходи, а також здійснює інші витрати. Негативним є те, що показник інших доходів на 2021 рік майже рівний нулю, а показник інших витрат не зменшує темпи росту.

Фінансовим результатом діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК» є чистий прибуток. У 2021 р. значення цього показника на 113,87% більше, ніж у 2020 р. Стосовно попередніх досліджуваних років, то підприємство у 2018 та 2019 рр. працювало в мінус, отримавши збиток. Найвищий чистий прибуток підприємство отримало у 2021 р., коли його значення склало 26 837 тис. грн., на

рис. 1.2 наведено зміну показників чистого доходу, валового прибутку та чистого прибутку за період, який піддавався аналізу.

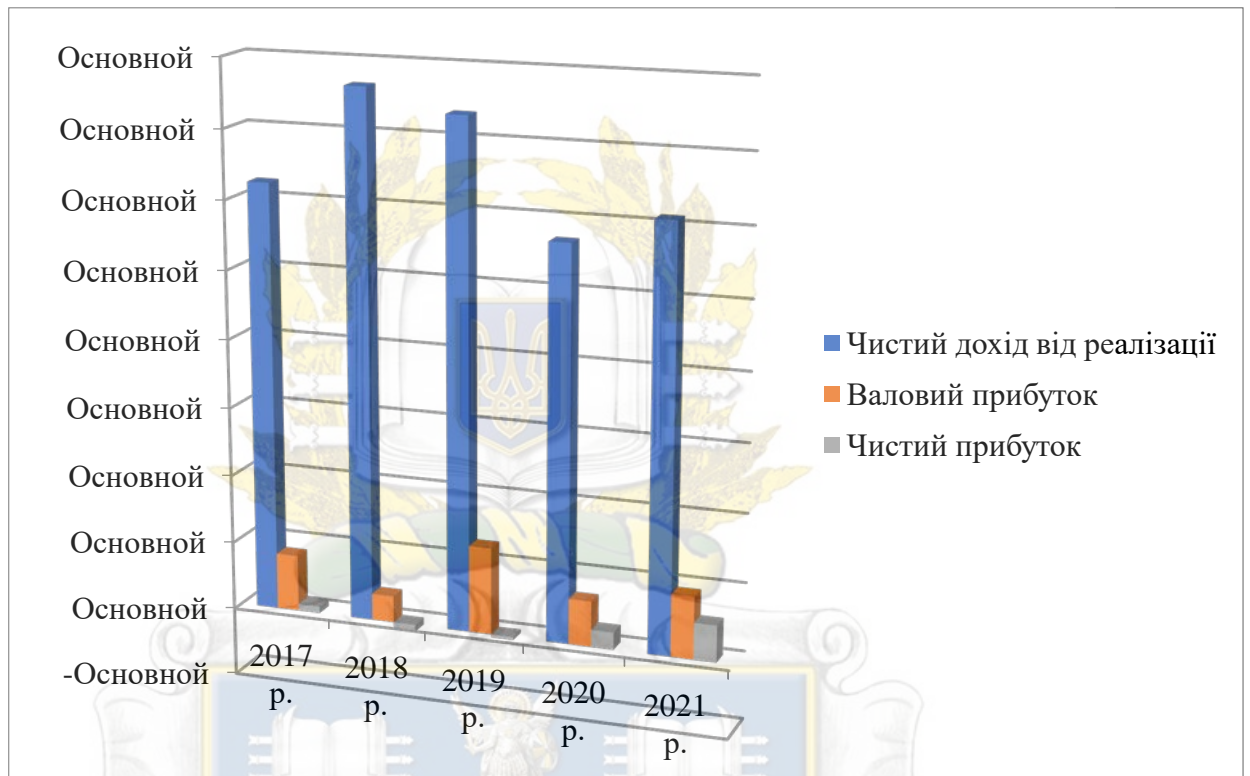


Рисунок 1.2 – Динаміка зміни основних показників діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» у 2017 – 2021 рр., тис. грн.

Діяльність ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» є суперечливою, оскільки показники рентабельності у 2020-2021 рр. вийшли зі збиткової точки та зросли. У відповідності до зміни показника чистого прибутку змінюється і показник рентабельності.

Спостерігається спадання середньорічної вартості основних засобів і не стабільний рух показника фондівдачі. Що свідчить про не ефективне використання необоротних активів підприємства під час провадження господарської діяльності.

У цілому, діяльність ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» можна визнати не задовільною, безрезультатною та не збитковою, оскільки за останні 2 роки ситуація покращується, проте не по всіх показниках.

Аналіз чистого прибутку показав, що у 2017 р. його величина становила 4 818 тис. грн., у 2018 р. вже був збиток, який становив -5 063 тис. грн. У 2019 р. все ще

спостерігався збиток у розмірі -2 109 тис. грн. У 2020 р. розмір чистого прибутку склав 12 548 тис. грн., а 2021 р. – 26 837 грн.

Для більш кращого розуміння, даний показник можна зобразити у вигляді графіка (рис. 1.3).

Так, за даними графіка чітко видно щорічну зміну величини чистого прибутку, якщо аналізувати з 2017 роком, то 2018-2019 рр. були збитковими, а вже 2020-2021 рр. вирівняли ситуацію на прибуток.

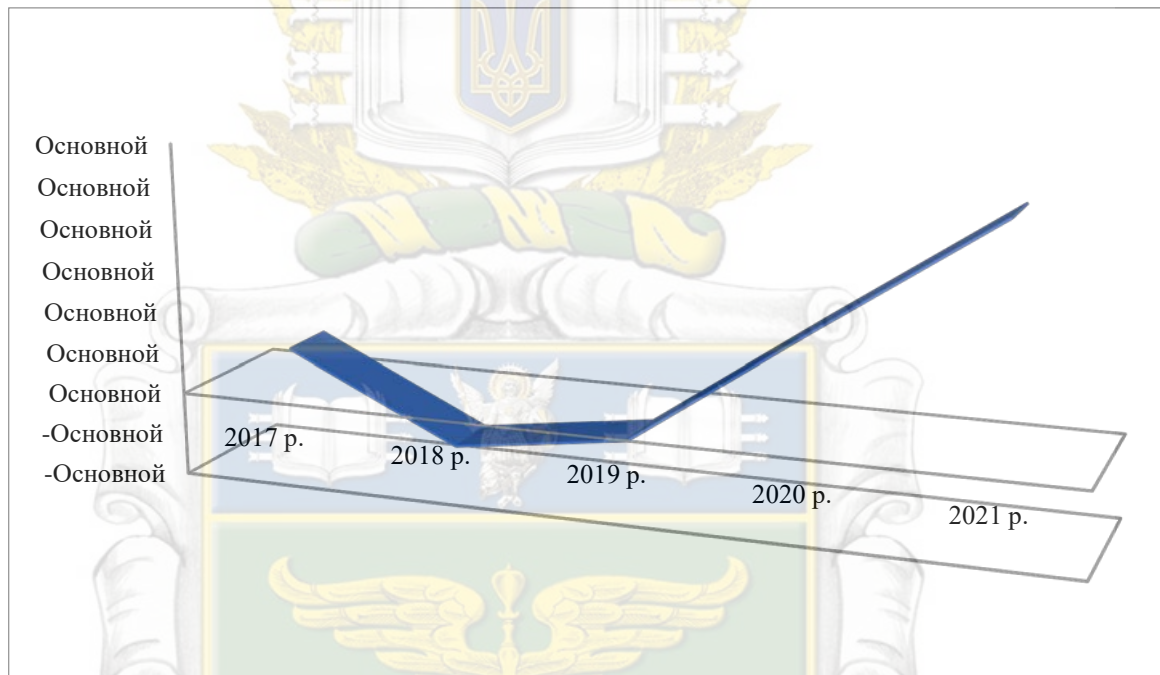


Рисунок 1.3 – Динаміка росту величини чистого прибутку ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» за 2017-2021 рр., тис. грн.

Аналізуючи динаміку показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» (Дод. И), видно, що підприємство за останні роки стає прибутковим. Це характеризується більшим попитом серед покупців, також збільшився виробничий потенціал підприємства.

Проаналізувавши чистий дохід, стає зрозуміло, що прибутковість, то зменшується, то збільшується, але не поступово, а з досить різким інтервалом, що відбивається на ефективності підприємства.

Такий показник, як операційні витрати, у 2021 році зазнав конкретних змін, сума зросла майже на 14 тис. грн., ніж була у попередній рік.

Середьоспискова чисельність осіб також спадає. Якщо у 2017 р. ще було 705 працівників, то вже в 2021 р. це число зменшилося на 106 і становить – 527 осіб. Зважаючи на це, продуктивність праці спадає з кожним роком. Так, у 2021 р. зменшилася на 28,76%.

Якщо за порівняння брати рентабельність, то чітко видно, як дані зменшуються до 2020 року, далі зростання.

Для підприємства вирішальним може бути 2022 рік, по завершенню якого буде зрозуміло чи перейде Приватне Акціонерне Товариство «Вінницький завод «МАЯК»» знову у збитковість, чи продовжуватиме приносити прибуток, якщо й надалі працюватиме з такою ж ефективністю, тому що за даними 2017-2021 рр. показники змінювалися у різні сторони і передбачити щось не можливо.

Отже, виходячи з вищесказаного, стає зрозуміло, що, на даний момент, підприємство не зазнає великих втрат свого прибутку, але ще не вийшло повністю з режиму збитковості.

У цілому, підприємство не стабільно функціонує. Показники чистого доходу, то зменшуються, то збільшуються протягом п'яти проаналізованих років, а така тенденція розвитку є досить нестабільною, адже не можливе передбачення обсягів виробництва та реалізації готової продукції.

Також підприємство повинно враховувати всі чинники, які мають вплив на його функціонування і постійно оптимізувати свою діяльність. Тобто, формування і використання прибутку є досить складним механізмом, який охоплює всі сфери діяльності підприємства.

Рекомендовано для Приватного Акціонерного Товариства «Вінницький завод «МАЯК»» мати чіткий та зрозумілий план, на який орієнтуватимуть свою діяльність, аби показники чистого доходу не коливалися та щороку мали задовільний результат, оскільки стабільне та результативне функціонування відіграє найважливішу роль у діяльності товариства.

У додатку Б зображено організаційну структуру ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»», з якого стає зрозуміла чітка будова підприємства, за якою діють, а також спостерігаються підрозділи, які підпорядковуються структурам вище.

Організаційна структура підприємства – це побудова компанії, її механізм для досягнення цілей.

Розподіл відповідності між усіма елементами підприємства (від рядових співробітників до керівників вищої ланки) є тим критерієм, за яким організаційні структури управління поділяються на типи. У даному випадку фіксується вертикальна структура, яку ще називають пірамідою, оскільки наявний контроль нижчих рівнів вищими.

Станом на 2021 рік на товаристві середьоспискова чисельність працівників становить 527 осіб.

Якщо розпочинати аналіз структури з директора підприємства, то йому підпорядковується 8 підрозділів, 4 з яких, у свою чергу, мають теж елементи, над якими знаходяться вище, а саме директор з виробництва, директор з економіки, директор із загальних питань та технічний директор.

Що стосується елементів, які вище директора, то це наглядова рада, яка знаходиться під загальними зборами, які також включають до своєї структури ревізійну комісію.

Організаційна структура ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» має якісний новий вигляд. Це пов'язано, насамперед, із значним нарощенням масштабів виробництва, зростанням загальної кількості робітників, зміною технологій виробництва, поглибленням спеціалізації тощо. Ще однією, але не менш важливішою, причиною такої зміни була невідповідність організаційної структури управління вимогам сучасного бізнес-середовища.

Отже, враховуючи все вищесказане, організаційна структура підприємства невід'ємним елементом системи стратегічного управління, яка повинна сприяти досягненню цілей підприємства через встановлення прав, відповідальності кожної структурної одиниці за виконання поставлених перед нею завдань, раціонального розподілу праці між різними рівнями управління.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1 Інформаційне забезпечення системи організації обліку реалізації готової продукції

Інформація є однією з найважливіших складових частин управління, і саме облік є тією інформаційною базою, яка необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень. Облік процесу реалізації забезпечує керівництво підприємства інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та сприяє розвитку підприємства.

Будь-які процеси, у тому числі економічні, не можуть існувати без інформаційного забезпечення, тобто в інформаційному вакуумі. Через це постає питання впровадження комплексних інформаційних систем, особливо за умов збільшення інформаційних потоків та необхідності прийняття управлінських рішень, які спрямовані на оптимізацію виробничих процесів та збільшення прибутку. Потребами управлінських ланок і прийнятих управлінських рішень визначається зміст кожної конкретної інформації. Управлінські ланки потребують задоволення певних вимог:

1. інформація повинна бути достовірною та точною, правильний відбір первинних відомостей, оптимальність систематизації і безперервність збору і обробки інформації;
2. інформація повинна задовольняти потреби конкретних керуючих, а також бути чітко сформульованою, стислою та своєчасно надходити [7].

Система обробки інформації є важливою категорією, від якої залежить ефективність роботи будь-якого підприємства чи установи. Така система повинна:

- забезпечувати отримання загальних та / або деталізованих звітів за підсумками роботи[13];

- дозволяти легко визначати тенденції зміни найважливіших показників;
- забезпечувати отримання інформації, критичної за часом, без істотних затримок;
- виконувати точний і повний аналіз даних.

Побудова інформаційної системи підприємства (організації) – складний процес, який вимагає більшого, ніж придбання комп’ютерів та необхідних програм [1].

Правильно побудована інформаційна система підприємства стає основою його функціонування, визначає дії персоналу зайнятого в інформаційному циклі. Система впорядковує та організовує роботу колективу.

Інформаційні системи характеризуються наявністю функціональної та забезпечувальної частин.

Таблиця 2.1 – Складові інформаційної системи, що забезпечують автоматизовану обробку даних [2].

Інформаційна система		
Функціональна частина	Забезпечувальна частина	
модель системи управління об’єктом (метод)	Організаційна компонента	Системи обробки даних (види забезпечення)
<ul style="list-style-type: none"> • Функціональні підсистеми • Функціональні завдання (комплекси задач, задачі) • Функціональні модулі • Моделі та алгоритми 	<ul style="list-style-type: none"> • Організаційна структура підприємства • Персонал (штати, посадові інструкції) 	<ul style="list-style-type: none"> • Технічне • Інформаційне • Технологічне • Математичне • Організаційне • Правове • Інші види

Забезпечувальна частина інформаційної системи складається із організаційної структури підприємства, технічного, інформаційного, технологічного, математичного, програмного, лінгвістичного, правового, ергономічного та інших видів забезпечення.

Забезпечувальна частина ІС, що є логічним, поділяється на два компоненти: організаційну і компоненти системи обробки даних [35].

Організаційна структура характеризується складом підрозділів підприємства, персонал яких забезпечує функціонування АІС, розподіл між ними функцій і взаємодія цих підрозділів у процесі функціонування системи.

На сьогодні в умовах розвитку ринкових відносин, коли переважна більшість підприємств, у тому числі й великих, отримали реального власника, виникає зацікавленість у постійному нарощуванні потужності своєї (підприємства) діяльності. Безумовно, що нарощування оборотів необхідно здійснювати інтенсивним шляхом підвищення ефективності праці, економії матеріальних ресурсів тощо інакше конкуренції не витримати. Саме з цієї причини такі підприємства стали і стають найпершими споживачами персональних комп'ютерів та автоматизованих (комп'ютеризованих) систем і технологій, у тому числі й систем (програм) автоматизації бухгалтерського обліку [26].

Науковою основою для раціонального або ефективного управління тією чи іншою системою, у т.ч. автоматизованою, є системний підхід.

Системний підхід – це сукупність методологічних принципів і положень, що дають змогу всебічно розглядати систему як одне ціле з узгодженим функціонуванням усіх її елементів [44].

Системному підходу притаманні такі основні принципи:

- кінцевої мети – абсолютний пріоритет кінцевої (глобальної) мети;
- єдності – розгляд системи як цілого, так і сукупності елементів [36];
- зв'язності – розгляд будь-якої частини разом з її зв'язками з оточенням;
- модульної побудови – корисно виділяти модулі в системі та розглядати її як сукупність модулів;
- ієрархії – корисно вводити ієрархію елементів і (чи) проводити їх ранжування [47];
- функціональності – спільний розгляд структури та функцій з пріоритетом функцій над структурою;
- розвитку – врахування змін системи, її здатність до розвитку, розширення, зміни елементів, накопичення інформації [46];
- децентралізації – поєднання рішень, які приймаються, та керування централізацією і децентралізацією [18];
- невизначеності – врахування невизначеності та випадковостей у системі.

Для розв'язання проблеми спільного використання інформаційної системи різними користувачами створюється інформаційне забезпечення.

Під інформаційним забезпеченням розуміють сукупність форм документів різних видів призначення, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення і форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі під час її функціонування на об'єкті управління [38].

Основою інформаційного забезпечення ІС є інформаційна база (ІБ), що використовується у функціонуванні ІС. За складом, змістом вона повинна відповідати вимогам тих задач, проектувати ті системи, які розв'язуються на її основі. Розглянемо детальну структуру інформаційного забезпечення (рис. 2.1):



Рисунок 2.1 – Структура інформаційного забезпечення

Інформаційне забезпечення має бути організоване таким чином, щоб досягти результатів [50]:

- об'єктивне відображення перебігу господарських процесів на об'єкті управління;

- забезпечення вірогідності облікової інформації, вивчення та аналіз існуючих інформаційних потоків і процесів оброблення облікової інформації;
- врахування всього комплексу розв'язуваних задач;
- поширення використання облікової інформації на всіх організаційних рівнях управління;
- забезпечення інформаційної сумісності з іншими різновидами автоматизованих інформаційних систем на об'єкті управління

Основними принципами створення інформаційного забезпечення є [28]: цілісність; вірогідність; контроль; захист від несанкціонованого доступу; єдність і гнучкість; стандартизація та уніфікація; адаптивність; мінімізація введення і виведення облікових даних тощо.

Завдання обліку готової продукції та її реалізації інформаційно пов'язані із завданнями суміжних ділянок обліку, а також із завданнями управлінської інформаційної системи, що реалізуються на ПрАТ «МАЯК».

Серед програмних продуктів сьогодні пропонують на ринку систем обліку та автоматизації «1С: Підприємство», що дозволяє розв'язувати такі завдання автоматизації обліку підприємства:

- облік руху матеріальних засобів та руху готової продукції;
- формування необхідних звітів та обробок для оперативного обліку і аналізу витрат та доходів від реалізації готової продукції [30];
- облік роботи виробничого підприємства (управлінський та фінансовий), підтримує всі операції, пов'язані із закупівлею сировини, збереженням та реалізацією готової продукції, закупівлею та переробкою напівфабрикатів, а також за взаєморозрахунками, які супроводжують ці операції.

Для розв'язання задач з обліку готової продукції використовується інформація про [31]:

- постачання сировинної бази (нормативи, плани та фактичні дані);
- вилучення з виробництва та реалізація напівфабрикатів;
- формування виробничої собівартості продукції;
- реалізації готової продукції, побічних та супутніх виробів;

- проведення розрахунків, звірка взаєморозрахунків.

Основні завдання автоматизованого обліку готової продукції та її реалізації на ПрАТ «МАЯК»:

- складання документів щодо обліку та руху готової продукції;
- контроль виробництва та відпуск готової продукції на склад;
- аналіз стану готовності виробу для споживання чи реалізації;
- контроль та аналіз виконання планів щодо виробництва та реалізації готової продукції;
- обрахунок фінансового результату від таких операцій.

Це все можливо реалізувати при застосуванні та коригуванні інформаційних продуктів, що доступні на ринку, та налаштуванні їх під потреби підприємства. Зрозуміло, що на інформаційну систему та процес комунікації в ній залежить від розміру підприємства, виду його діяльності, організаційно-функціональної структури, системи документообігу тощо.

У вирішенні задач обліку готової продукції та її реалізації ПрАТ «МАЯК» беруть участь такі основні учасники інформаційного обміну, які можуть автоматизувати оброблення своїх програмних продуктів, що можуть функціонувати автономно.

Отже, інформаційне забезпечення — важливий елемент автоматизованих інформаційних систем обліку, призначений для відображення інформації, що характеризує стан керованого об'єкта і є основою для прийняття управлінських рішень [27].

У процесі розроблення інформаційного забезпечення варто визначити:

- склад інформації, що охоплює перелік інформаційних одиниць або сукупностей, потрібних для розв'язання комплексу задач;
- структуру інформації та перетворення її, тобто формування показників документів;
- характеристики руху інформації, тобто обсяг потоків, маршрути, терміни;
- характеристику якості інформації;
- способи перетворення інформації [8].

Організація інформаційного забезпечення ведеться паралельно з програмним забезпеченням та інформаційною технологією, зорієнтованою на кінцевого користувача.

Високий темп розвитку виробництва електричних побутових товарів підвищив вимоги до організації інформаційного забезпечення в системі управління. Так, для ефективного управління процесом реалізації на підприємстві повинно бути добре налагоджено інформаційне забезпечення та взаємодія усіх ланок управління і процесів виробництва [24].

Однією з головних ланок інформаційного забезпечення процесу розрахунків з покупцями та замовниками на будь-якому підприємстві є правильна організація бухгалтерського обліку (рис. 2.2).

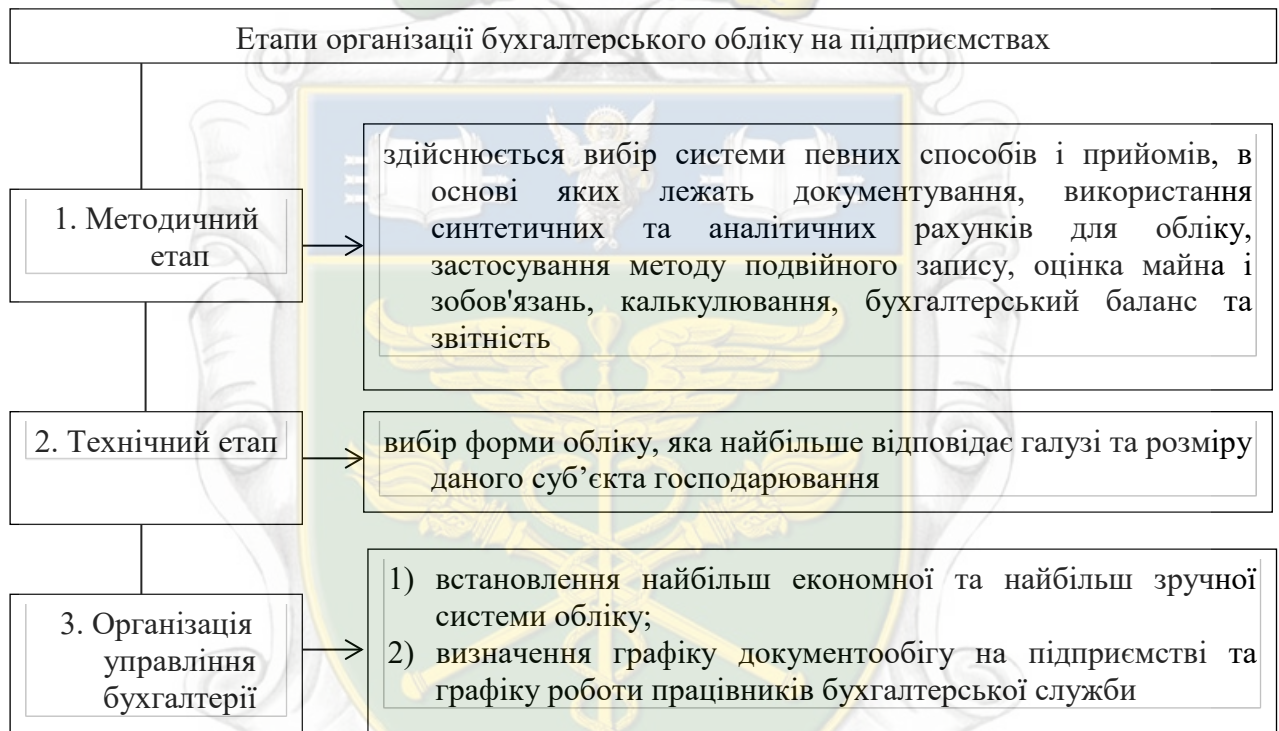


Рисунок 2.2 – Етапи організації бухгалтерського обліку на підприємствах [44]

Так, згідно вимог Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» основою організації бухгалтерського обліку будь-якого підприємства є його облікова політика, яка має включати методику і процедури ведення фінансового, управлінського і податкового обліку.

Основна мета облікової політики – забезпечити одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень [32].

Ведення обліку на підприємстві забезпечується головним бухгалтером.

Досліджуване товариство «Вінницький завод «МАЯК»» не є винятком і має наказ про облікову політику, у якому міститься важлива інформація про майновий і фінансовий стан підприємства, де зазначається, що бухгалтерський облік доходів проводити згідно П(С)БО 15 «Дохід». Дохід від реалізації товарів визнавати на дату відвантаження.

Наказ розробляється головним бухгалтером та затверджується керівником підприємства. Доцільно розглянути зміст облікової політики щодо обліку доходу від реалізації продукції (рис. 2.3).

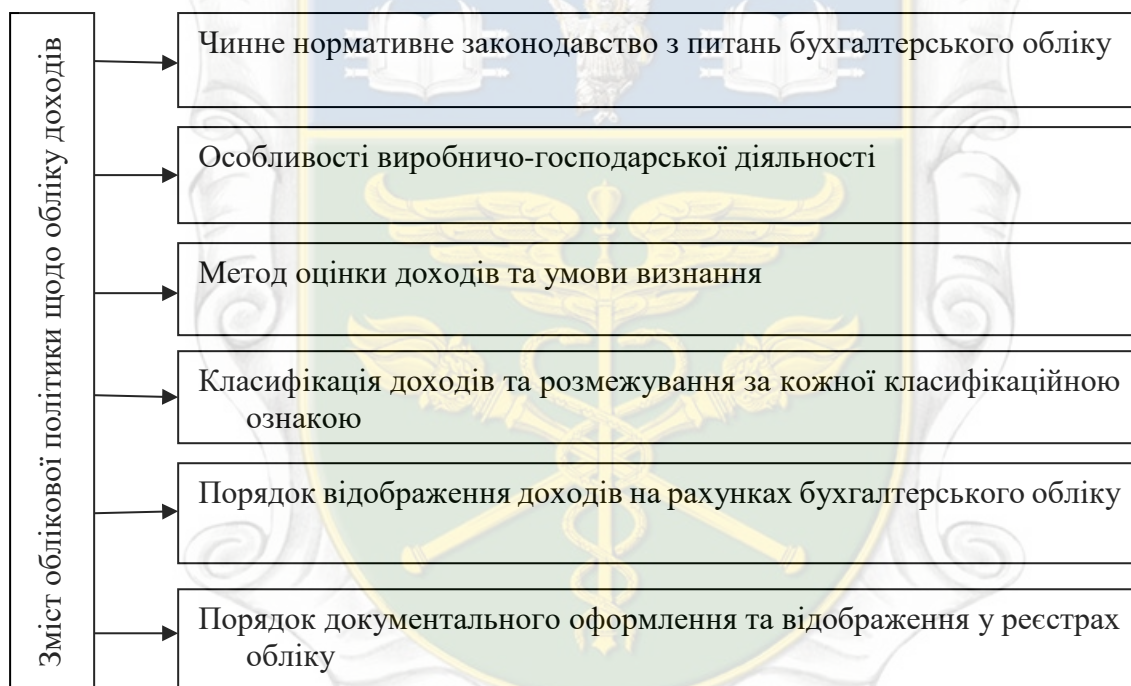


Рисунок 2.3 – Зміст облікової політики щодо обліку доходу від реалізації продукції [16]

Важливим аспектом обліку на підприємстві є документальне оформлення операцій з реалізації продукції.

Обов'язковим етапом на Товаристві з обмеженою відповідальністю «Вінницький завод «МАЯК»» є реалізація (продаж) виробленої продукції, яка здійснюється відповідно до договорів про поставку. Процес реалізації продукції поділяється на чотири етапи, які наведені на рис. 2.4.

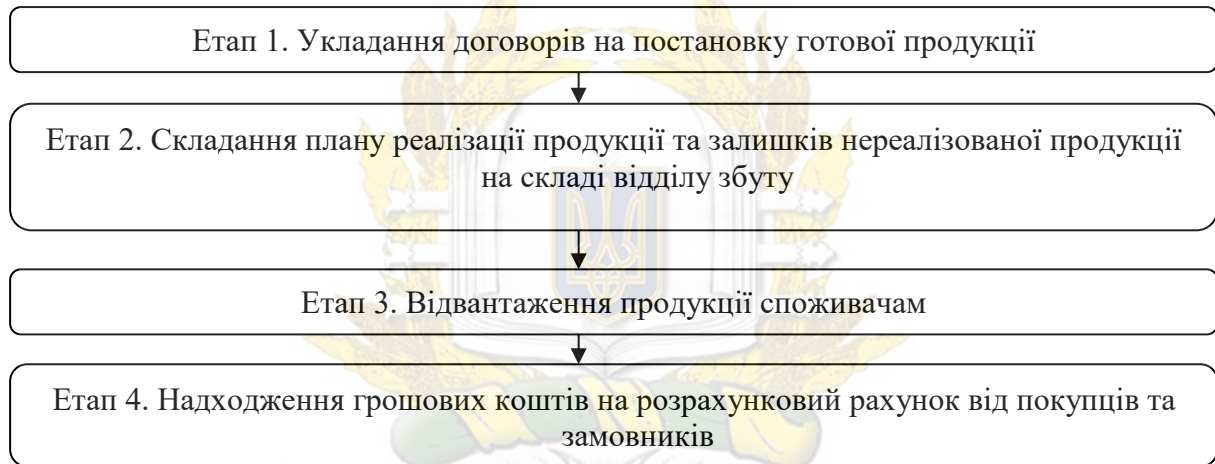


Рисунок 2.4 – Етапи процесу реалізації готової продукції у ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» [45]

Процес реалізації, пов'язаний з одного боку з відвантаженням готової продукції та передачі її покупцеві, а з іншого – з одержанням грошових коштів та їх еквівалентів і їх зарахуванням на рахунки продавця.

Відвантаження готової продукції на товаристві замовнику здійснюється на підставі видаткової накладної або товарно-транспортної накладної.

Видаткова накладна виписується продавцем тільки на паперових носіях. Підписують її керівник, головний бухгалтер, особа, що відпустила цінності, і та, котра їх прийняла. Накладна завіряється печаткою підприємства-відправника. Виписують накладну у двох примірниках. Перший примірник накладної передається одержувачу цінностей, а другий залишається у постачальника [3].

Товарно-транспортна накладна (форма № 1-ТН) виписується при відправленні продукції автотранспортом. Вона виписується в чотирьох екземплярах: перший екземпляр залишається у відправника вантажу і є підставою для списання товарно-матеріальних цінностей, другий екземпляр призначений для вантажоодержувача і є підставою для оприбуткування товарно-матеріальних цінностей, третій і

четвертий екземпляр, завірені підписами й печатками (штампами), вантажоодержувач передає перевізникові [4].

Після відвантаження готової продукції покупцеві процес реалізації переміщується у сферу розрахунків. У момент реалізації підприємство передає покупцеві необхідну супровідну документацію та розрахункові документи. Момент пред'явлення розрахункових документів або їх оплати є визнанням доходу від реалізації. Отримана товариством від покупця вартість продукції за їх реалізаційними цінами є доходом або виручкою від реалізації [25].

Отже, основними елементами інформаційного забезпечення процесу реалізації товарів на підприємстві є його первинні документи.

Завершальним етапом процесу документування на підприємстві є забезпечення зберігання документів. Усі первинні документи, щодо обліку доходів від реалізації у ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»», підлягають ретельній перевірці та обробці, після чого, на підставі них, здійснюються відповідні записи в облікових регістрах, а з останніх – у бухгалтерські звіти і баланс, після чого вони підлягають обов'язковій передачі до архіву. Архіви, у яких зберігаються документи, можуть бути паперовими та електронними, але паперові архіви займають велику площу приміщень та характеризуються низьким рівнем організації пошуку необхідної інформації.

На підставі первинних документів дані про доходи підприємства відображаються в облікових регістрах, які потім використовуються для заповнення Головної книги та фінансової звітності.

Для визначення фінансового результату та заповнення фінансової звітності необхідним є використання інформації не лише з первинних документів, а й зведеної інформації з облікових регістрів та Головної книги.

Основою облікової інформації є її корисність у системі управління підприємством.

Взаємозв'язок облікової інформації, наведений на рисунку 2.5, є важливим для спрощення процесу документування та складання фінансової звітності, а в подальшому і податкової [19].

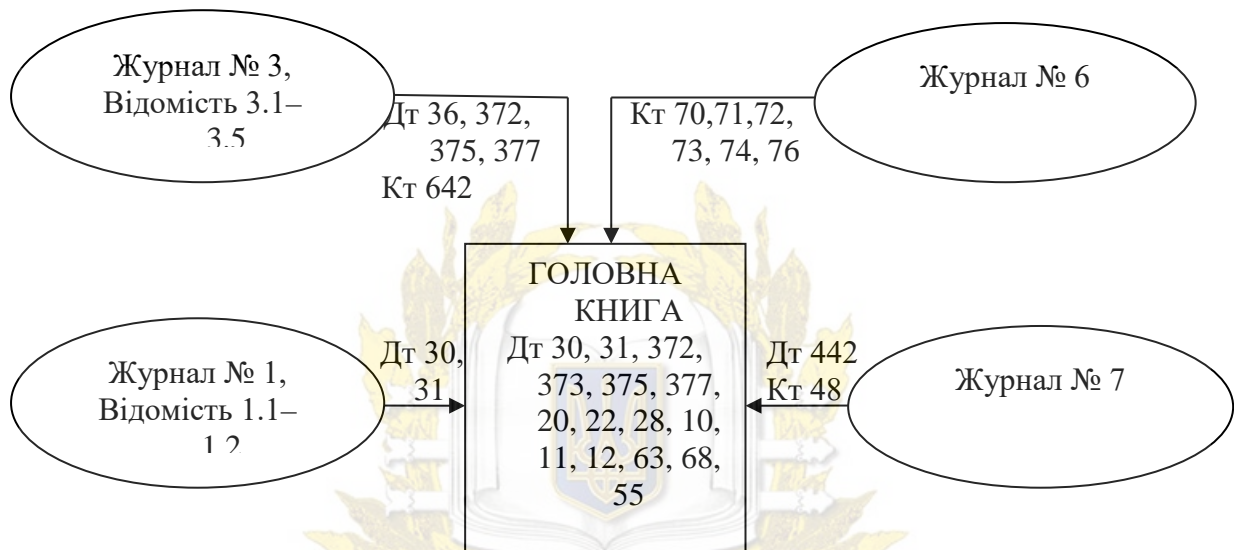


Рисунок 2.5 – Взаємозв’язок облікових реєстрів та Головної книги для відображення доходу від реалізації у фінансовій звітності

Завершальним етапом процесу документування обліку доходів підприємства є їх узагальнення у звітності.

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Порядок відображення доходів у звітності регулюється НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [33], П(С)БО 15 «Дохід», Порядком подання фінансової звітності [4] та іншими документами.

Основною формою звітності, у якій відображаються суми доходів від реалізації, є форма №2 «Звіт про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати)», яка відображає:

- фінансові результати (інформацію про доходи за звітний період та за аналогічний період попереднього року);
- величину сукупного доходу (розкриває інформацію про інший сукупний дохід та розрахунок його за період);
- елементи операційних витрат;
- розрахунок показників прибутковості акцій [57].

Фактографічна інформація щодо оформлення розрахунків з покупцями та замовниками за реалізовану продукцію наведена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Фактографічна інформація щодо розрахунків з покупцями та замовниками за реалізовану продукцію у ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»»

Документ	Зміст документальної інформації	Використання в обліковому процесі	Додаток
Видаткова накладна	Інформація про реалізацію покупцеві готової продукції	Використовується для обліку руху товарно-матеріальних цінностей	К
Податкова накладна	Містить інформацію про суму коштів, що підлягають сплаті з та без урахування ПДВ.	Використовується для сплати податку для осіб, які зареєстровані платниками ПДВ. Дає право на використання податкового кредиту покупцем, та підтверджує виникнення податкового зобов'язання у продавця	Л
Товарно-транспортна накладна	Містить інформацію, на підставі якої здійснюється списання товарно-матеріальних цінностей. Інформація, яка підтверджує обсяг виконаних робіт водієм автотранспорту.	Ведеться облік товарно-матеріальних цінностей на шляху їх переміщення; здійснюються розрахунки за перевезення вантажу та облік виконаної роботи.	М

Отже, документування господарських операцій з надходження та реалізації товарів є важливою складовою обліку на підприємстві, удосконалення якої сприяє підвищенню дієвості та оперативності процесу управління підприємством. Суцільна та безперервна реєстрація у документах даних про всі господарські операції, що здійснюються, є обов'язковим засобом контролю за об'єктами господарської діяльності. Раціоналізація порядку заповнення та руху документів дозволяє прискорити документообіг та забезпечує якість та своєчасність отримання необхідної інформації.

2.2 Методика фінансового обліку реалізації готової продукції

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» готовою продукцією, вважається продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [41].

Основними задачами бухгалтерського обліку готової продукції і її реалізації є:

- своєчасне оформлення відповідними документами готової продукції, випущеної з виробництва;
- забезпечення контролю за її схоронністю на складах підприємства;
- своєчасне відображення операцій з відвантаження і реалізації продукції і розрахунків з покупцями;
- забезпечення контролю за виконанням плану випуску і реалізації продукції [5].

Особливістю фінансового обліку є відображення вартості продукції в будь-якій формі і в будь-який момент часу. Бухгалтерські рахунки мають важливе значення для формування показників фінансової звітності, тому ступінь завершеності готової продукції має значення для фінансового обліку.

З другого боку вартісні показники, обліковані на бухгалтерських рахунках, надають інформацію про відхилення понесених затрат на кожному етапі технологічного процесу, що важливо для підсистеми управлінського обліку.

Отже, від форми і ступеня завершеності готової продукції залежить порядок її відображення в бухгалтерському обліку. Запаси обліковуються в натурально-грошовому вимірі, незавершене виробництво в натуральних і натурально-грошових одиницях, послуга – лише у вартісному виразі. У бухгалтерському обліку класифікація готової продукції проявляється у вартісному виразі і відображається на різних рахунках за допомогою методів оцінки [10].

Для обліку готової продукції Планом рахунків передбачено рахунок 26 «Готова продукція». Цей рахунок активний, балансовий, використовується для

узагальнення інформації про наявність та рух продукції, виготовленої підприємством.

За дебетом рахунку 26 відображається надходження готової продукції власного виробництва за первісною вартістю, за кредитом – списання готової продукції внаслідок продажу або використання для власних потреб.

Для бухгалтерського обліку наявності, руху, відвантаження і реалізації продукції, а також пов'язаних з ними операцій використовують таку систему рахунків: 26 «Готова продукція», 93 «Витрати на збут», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 901 «Собівартість реалізованої готової продукції», 701 «Дохід від реалізації готової продукції».

В аналітичному обліку відображення готової продукції здійснюється за обліковими цінами. Якщо поточний облік готової продукції у бухгалтерії підприємства здійснюється не за фактичною собівартістю, а за обліковими цінами підприємства, то на рахунку 26 «Готова продукція» слід окремо записувати випуск продукції за плановою розрахунковою собівартістю і відхилення фактичної собівартості від планово-розрахункової.

При списанні готової продукції з рахунку 26 «Готова продукція» сума відхилень фактичної виробничої собівартості готової продукції від вартості готової продукції за обліковими цінами визначається як добуток рівня (відсотка) відхилень і вартості відпущеної зі складу готової продукції за обліковими цінами. Рівень (відсоток) відхилень визначається поділом суми відхилень на початок місяця з сумою відхилень з продукції, що надійшла на склад з виробництва за звітний місяць, на суму вартості залишку готової продукції за обліковими цінами на початок місяця та вартості оприбуткованої за звітний місяць на склад готової продукції за обліковими цінами. Сума відхилень фактичної виробничої собівартості готової продукції від її вартості за обліковими цінами, що належить до реалізованої продукції, відображається за кредитом рахунку 26 «Готова продукція» і дебетом рахунків, на яких відображено вибуття готової продукції [19].

На основі документів, що підтверджують здачу готової продукції на склад, у бухгалтерії роблять такий запис:

Дебет рахунку 26 «Готова продукція»

Кредит рахунку 23 «Виробництво»

Рахунок 26 кредитується на суму відвантаженої покупцям продукції.

Після усіх проведеннь на рахунку 26 будуть відображені записи (рис. 2.6):

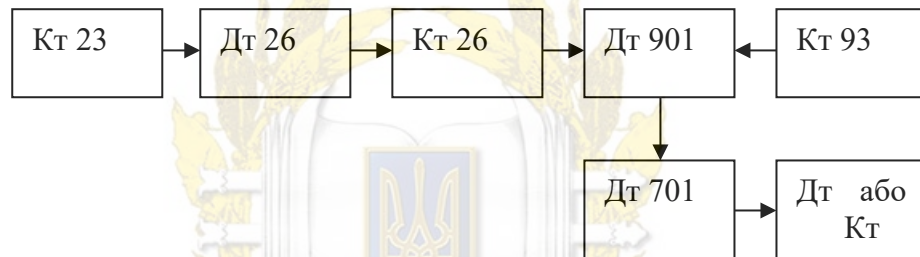


Рисунок 2.6 – Схема обліку готової продукції за фактичною собівартістю та її реалізація [12]

Основна діяльність виробничого підприємства полягає у виробництві та реалізації виготовленої продукції.

Процес виробництва завершується доведенням продукції до покупця. Процес реалізації включає, по-перше, передачу права власності на продукцію продавцем продукції покупцям, по-друге, одержання грошових коштів на поточний рахунок чи в касу продавця продукції.

Реалізація продукції – це завершена стадія кругообігу засобів виробництва, внаслідок чого суб'єкт господарської діяльності отримує виручку в грошовій формі, яка спрямовується на відновлення процесу кругообігу засобів, його безперервне повторення.

В організації обліку продукції основним моментом є правильна класифікація. Готову продукцію групують за формою, ступенем готовності та технологічною складністю.

Рух готової продукції з виробництва на склад відображається в різних документах, а саме накладних, актах, відомостях випуску продукції.

Працівник складу відображає дані про готову продукцію у картках складського обліку або Книзі в тому ж порядку, що й дані про виробничі запаси, після чого первинні документи передаються до бухгалтерії.

Процес здійснення операцій із реалізації товарів та відображення їх в обліку ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» представлено на рис. 2.7

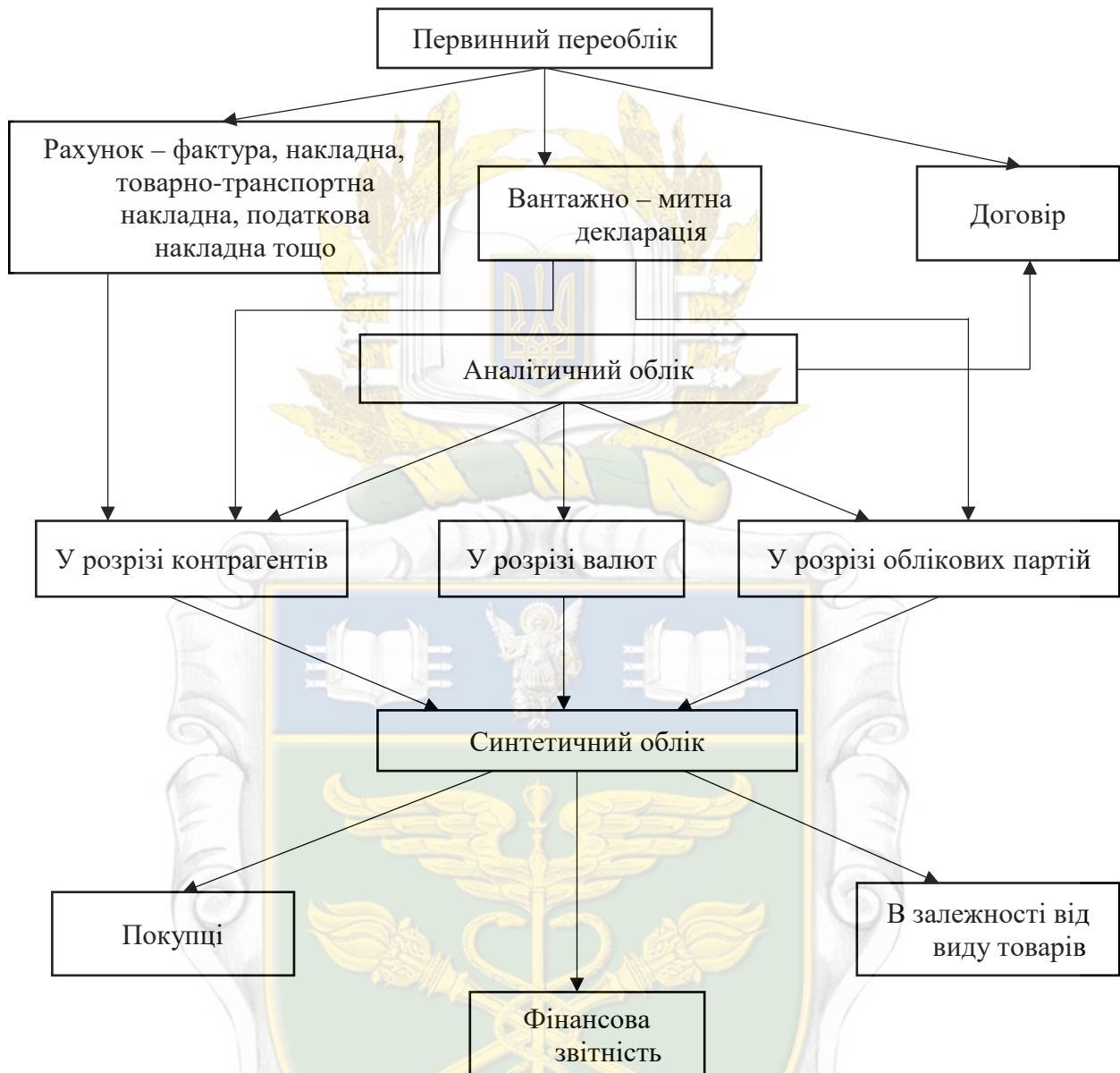


Рисунок 2.7 – Система обліку операцій з реалізації продукції [11]

Основними завданнями обліку готової продукції та її реалізації є контроль за такими пунктами, як:

- збереженням готової продукції;
- своєчасним та правильним надходженням та вибуттям готової продукції, а також оформленням документів по її руху;
- правильністю розрахунку податкового зобов'язання з ПДВ та акцизного податку;
- дебіторською заборгованістю;

- дотриманням нормативних запасів готової продукції на складах та при відхиленні від норми своєчасним інформуванням керівництва;
- втіленням плану по реалізації продукції;
- спостереження за витратами на збут;
- своєчасністю визнання доходів та витрат які пов'язані із реалізацією готової продукції;
- виконанням договорів про поставки готової продукції покупцям, про обсяг її реалізації, про номенклатуру, асортимент та якість.
- своєчасністю розрахунків з покупцями;
- відображення операцій випуску, загрузки та реалізації продукції в регістрах поточного обліку і в системі бухгалтерських рахунків;
- підготовка показників зовнішньої звітності підприємства або інформації для їх розрахунку [38].

Виготовлення та реалізацію готової продукції в бухгалтерському обліку можна розглянути на прикладі, що зазначено нижче.

Підприємство придбало для виготовлення продукції 200 шт. комплектуючих виробів за ціною 100 грн кожний. На виготовлення продукції підприємство в звітному періоді використало 150 шт. комплектуючих. Інші залишилися на складі. Із 150 шт. комплектуючих виготовлено 75 одиниць продукції. Із них 70 шт. оприбутковано на склад, а 5 шт. у зв'язку з невідповідністю якості залишилося у складі незавершеного виробництва. Крім цього, із 70 шт. оприбуткованої продукції 60 штук було реалізовано за ціною 300 грн кожний. Бухгалтерський облік буде таким (табл. 2.3).

Готова продукція як об'єкт бухгалтерського обліку має два види оцінки: продажну вартість та виробничу собівартість. При відображенні продажу готової продукції в бухгалтерському обліку зазначаються дві оцінки:

- оцінка, яка прийнята згідно з обліковою політикою підприємства – первісна вартість (по дебету рахунку 901 «Собівартість реалізованої готової продукції»);
- оцінка, яка визначається за домовленістю сторін (по кредиту рахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції») [43].

Таблиця 2.3 – Облік виготовлення та реалізації готової продукції

№ з/п	Зміст господарської операції	Бух. облік		Сума (грн)	Додаток
		Д-т	К-т		
1. Виготовлення продукції					
1	Перераховано передоплату постачальнику за комплектуючі	631	311	1536,88	Н
2	Відображено суму податкового кредиту	641	644	307,38	Л
3	Оприбутковано комплектуючі, одержані від постачальника	202	631	1844,25	М
4	Відображено розрахунки за податковим кредитом	644	631		
5	Відображено вартість вантажних робіт сторонній організації	202	631		
6	Відображено суму податкового кредиту	641	631		
7	Відображено суму витрат на відрядження працівника-експедитора	202	372		
8	Відображено суму витрат на заробітну плату працівника-експедитора	202	661		
9	Відображено нарахування на заробітну плату працівника-експедитора	202	651, 652, 653		
10	Списано собівартість комплектуючих, що використані для виготовлення 75 штук продукції	23	202		
11	Списано витрати на оплату праці працівників, зайнятих виготовленням готової продукції	23	661		
12	Списано суму нарахувань на заробітну плату	23	651, 652, 653		
13	Нараховано амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення	91	131		
14	Нараховані загальновиробничі витрати	91	65, 66		
Списані загальновиробничі витрати					
15	Змінні розподілені загальновиробничі витрати	23	91		
16	Постійні розподілені загальновиробничі витрати	23	91		
17	Постійні нерозподілені загальновиробничі витрати	901	91		
18	Нараховано суму адміністративних витрат	92	65,66		
19	Списано суму адміністративних витрат	791	92		
20	Оприбутковано готову продукцію на склад	26	23		
2. Реалізація готової продукції					
21	Реалізація покупцям готової продукції	36	701		
22	Відображено суму податкових зобов'язань	701	641		
23	Відображено розрахунки за збут продукції	93	65,66		
24	Списано витрати на збут продукції	791	93		
25	Списано виробничу собівартість реалізованої продукції	901	26		
26	Списано виробничу собівартість реалізованої готової продукції на фінансовий результат	791	901		
27	Списано дохід від реалізації готової продукції на фінансовий результат	701	791		

Облік готової продукції прямо і безпосередньо впливає на діяльність підприємства в цілому.

Методологічні основи для формування в обліку інформації про готову продукцію визначаються в П(С)БО 9 «Запаси».

Облік руху готової продукції на складі складається з двох етапів:

- надходження готової продукції на склад;
- відпуск готової продукції зі складу покупцям (замовникам) у порядку реалізації або при іншому її вибутті.

Випуск продукції з виробництва та передача її на склад оформлюється накладними, відомостями, приймально-здавальними документами, актами приймання, в яких вказується: дата, шифр цеху і складу, найменування продукції, номенклатурний номер, одиниці виміру, кількість, ціна за одиницю. Вони виписуються в двох примірниках, один з яких призначений для здавальника, а інший залишається на складі. Кількість виробів, що оприбутковуються на склад, їх вага та обсяг вимірюються, підраховуються і, при необхідності, зважуються.

Отже, готова продукція – об'єкт облікової системи промислового підприємства, що поєднує організаційні інструменти обліку виробництва і продажу продукції, виступає засобом для досягнення основної мети функціонування підприємства. Для того, щоб удосконалити систему оцінки готової продукції, підприємства, перш за все, повинні організувати систему бухгалтерського обліку, так, щоб без додаткових вибірок формувати інформацію про собівартість продукції, що випускається підприємством.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ

3.1 Методика аналізу реалізації готової продукції

Реалізованою вважається продукція, сплачена покупцем. Реалізуючи продукцію, підприємство відшкодовує витрати на її виготовлення і збут і, крім того, отримує прибуток.

Об'єм реалізованої продукції в основному залежить від обсягу виробництва і випуску продукції, тому аналіз виконання плану і динаміки реалізації продукції спирається на підсумки аналізу обсягу виробництва товарної продукції.

Завдання аналізу реалізації продукції полягає у визначенні резерву зростання цього показника і вивченні чинників, що вплинули на зміну об'єму реалізації. Найважливішими чинниками, які мають вплив на об'єм реалізації продукції, є:

- 1) випуск товарної продукції;
- 2) зміна залишків нереалізованої товарної продукції [41].

Аналіз готової продукції можна представити наступними етапами:

1. Етап – формування мети та завдання та уточнення об'єкта аналізу, формування загального плану проведення аналізу.
2. Етап – визначення необхідних аналітичних показників, складання алгоритму їх обчислення.
3. Етап - підбір інформації для проведення аналітичної роботи.
4. Етап – обчислювальні дані, здійснення порівняльного аналізу внутрішніх показників та із зовнішніми показниками в галузі, області.
5. Етап – проведення факторного аналізу та виявлення факторів впливу, визначення їх впливу на результати діяльності підприємства.
6. Етап - виявляють невикористані і перспективні резерви підвищення ефективності виробництва.

7. Етап - оцінюють результати господарювання з урахування дії різноманітних факторів і виявлених невикористаних резервів, розробляють заходи для їх використання [5].

У процесі проведення аналізу важливим є правильний вибір методів аналізу. Традиційні логічні методи широко застосовуються не тільки в аналізі діяльності підприємства, а й в інших дисциплінах для обробки та вивчення інформації (порівняння, графічних, балансових, середніх і відносних величини, аналітичних групувань, евристичні методи вирішення економічних завдань на основі інтуїції, минулого досвіду, експертних оцінок спеціалістів).

Основним показником, що характеризує результат виробничої діяльності організації, виступає обсяг випущеної і реалізованої продукції. На зміну цієї характеристики роботи організації впливає безліч чинників: і виробничі потужності, і замовлення на продукцію, і забезпеченість організації різного роду ресурсами. У свою чергу від величини об'єму реалізації залежить фінансове положення і фінансовий результат роботи організації [10].

У цей час використовуються наступні види оцінки готової продукції:

- по фактичній виробничій собівартості. Цей показник застосовується в основному на підприємствах індивідуального і дрібносерійного виробництва;
- по неповній (скороченої) виробничій собівартості продукції, обчисленій по фактичних витратах без загальногосподарській витрат. Даний спосіб може застосовуватися в дрібносерійному або індивідуальному виробництві;
- по оптових цінах реалізації. Вони використовуються як тверді облікові ціни. При цьому відхилення фактичної собівартості продукції враховуються на окремому аналітичному рахунку;
- по плановій (нормативній) виробничій собівартості продукції. При її використанні необхідно окремо враховувати відхилення по окремих видах витрат фактичних сум від нормативних;
- по вільних відпускних цінах і тарифах, збільшених на суму податку на додану вартість, при виконанні одиничних замовлень і робіт;

- по вільних ринкових цінах, при обліку товарів, що реалізуються через роздрібну мережу [19].

Починати аналіз випуску і реалізації продукції слід з вивчення динаміки випуску і реалізації продукції за ряд років, розрахунку базисних і ланцюгових темпів зростання і приросту. При цьому обсяги виробництва і реалізації продукції повинні бути виражені в порівнянних цінах, за основу яких приймаються ціни базисного періоду. При такого роду розрахунках можна встановити вплив залишків нереалізованої продукції на складах на динаміку реалізації продукції, встановити до якого типу виробництв буде відноситися дана організація.

Існує декілька напрямів аналізу готової продукції:

1. Аналіз асортименту і структури продукції

При аналізі потрібно також приділити увагу зміні структури продукції (питома вага кожного виду продукції в загальному обсязі виробництва), що випускається, оскільки зміна структури продукції впливає великим чином на обсяг випуску у вартісній оцінці, вартість продукції, прибуток і рентабельність. Якщо зростає питома вага продукції, що більш дорого коштує в загальному обсязі виробництва, то обсяг випуску у вартісному вираженні зростає, і навпаки. Те ж відбувається і з прибутком при збільшенні питомої ваги високорентабельної продукції [6].

2. Факторний аналіз реалізації продукції

Факторний аналіз використовується для комплексного аналізу господарської діяльності, пошуку і класифікації факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників господарської діяльності [52].

Основними завданнями факторного аналізу є:

- відбір факторів, які визначають динаміку результативних показників;
- класифікація та систематизація факторів з метою забезпечення можливостей системного підходу;
- визначення виду залежності і моделювання взаємозв'язків між факторами і результативними показниками;

- розрахунок впливу факторів і оцінка ролі кожного з них у зміні величини результативного показника;
- прийняття управлінських рішень на основі результатів факторного аналізу [38].

3. Аналіз якості продукції

Під якістю прийнято розуміти сукупність споживчих властивостей виробу. Конкретні параметри якості розрізняються від галузі господарювання, специфіки природно-кліматичних умов організації, відповідності тенденціям моди і особистим перевагам споживачів. Однак як найбільш поширені характеристики якості виступають надійність продукції, довговічність, смакові якості, якість оформлення товару і т. д. [7].

4. Аналіз ритмічності

Під ритмічністю розуміють рівномірний випуск продукції відповідно до графіка в об'ємі й асортименті, передбаченому планом, або прискорення виробництва продукції в рівні проміжки часу з рівною мірою.

Усе це призводить до підвищення собівартості, зменшення суми прибутку, погіршення фінансового становища підприємства.

Економічний аналіз готової продукції та виручки, одержаної від її реалізації, являє собою об'єктивно необхідний вид управлінського аналізу.

Основна мета аналізу обсягів виробництва і реалізації продукції – знаходження шляхів збільшення обсягів виробництва та реалізації рентабельної продукції шляхом розширення частки ринку й отримання максимального прибутку при максимальному використанні виробничих потужностей; викриття найефективніших шляхів збільшення обсягу випуску і поліпшення її якості; розвідка внутрішніх резервів зростання обсягу виробництва.

Основне завдання комплексного аналізу виробництва та реалізації продукції - аналіз конкурентних позицій підприємства та його здатності до швидкого маневрування ресурсами при зміні кон'юнктури ринку.

Виходячи з даної інформації, необхідно проаналізувати реалізацію основних видів продукції на ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» за останні роки (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Динаміка реалізації основних видів продукції у діючих цінах на ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» за 2018-2021 роки, тис. грн

Вироби	Обсяги реалізації продукції, тис. грн				Темпи зростання (зниження), %					
					базисні			ланцюгові		
	2018	2019	2020	2021	2019 до 2018	2020 до 2019	2021 до 2020	2019 до 2018	2020 до 2019	2021 до 2020
Електроконвектори	137313,0	165148,9	175696,4	130365,8	120	130	95	120	110	70
Масляні радіатори	12113,8	10982,8	18872,0	10509	91	160	87	91	170	170
Агрегати повітряно-опалювальні	29472,8	41115,6	35460,3	9222,5	140	120	30	140	90	30
Інфрачервоні електрообігрівачі	1403,7	1109,6	1214,2	255,0	80	90	20	80	110	20
Електроплитки	12094,7	17150,4	20183,8	12141,6	140	170	100	140	120	60
Радіатори	4384,6	1559,0	1094,9	689,2	40	20	20	40	70	60
Електрокотли	5333,1	8341,6	13345,3	3643,8	160	250	70	160	160	30
Інша продукція	7256,1	5786,1	9722,5	5685,5	80	130	80	80	170	60
Разом	209371,8	251194,0	275589,4	172512,4	120	130	80	120	110	60

Середньорічні темпи зміни реалізації продукції \bar{T} можна розрахувати за середньгеометричною вагою:

$$\bar{T} = \sqrt{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot T_4} = \sqrt{1 \cdot 1,2 \cdot 1,1 \cdot 0,7} = \sqrt{0,924} = 0,96$$

$$\Delta \bar{T} = 96 - 100 = -4\%$$

Середньорічний темп зниження реалізації продукції дорівнює 4%.

Із таблиці видно, що за чотири роки обсяг реалізації зменшився на 36859,4 тис. грн. Аналізуючи розрахункову таблицю, можна зробити висновок по реалізації кожного виробу на ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»».

Електроконвектори за чотири досліджувані роки зменшилися у реалізації на 6947,4 тис. грн. Масляні радіатори впали на 1604,8 тис. грн. Агрегати повітряно-опалювальні зменшилися у реалізації на 20250,3 тис. грн. Інфрачервоні

електробігрівачі впали на 1148,7 тис. грн. Електроплитки зросли в реалізації на 46,9 тис. грн. Радіатори впали на 3695,4 тис. грн. Електрокотли зменшилися на 1689,3 тис. грн.

Усе це пов'язано зі зменшенням попиту на ринку збуту, що в свою чергу призводить до занепаду підприємства. У такому випадку необхідним є актуалізувати свої виробы, можливо включити новизну, що зацікавить клієнтів.

Загальні обсяги реалізації продукції зображено на рис 3.1 для чіткого розуміння повної картини.

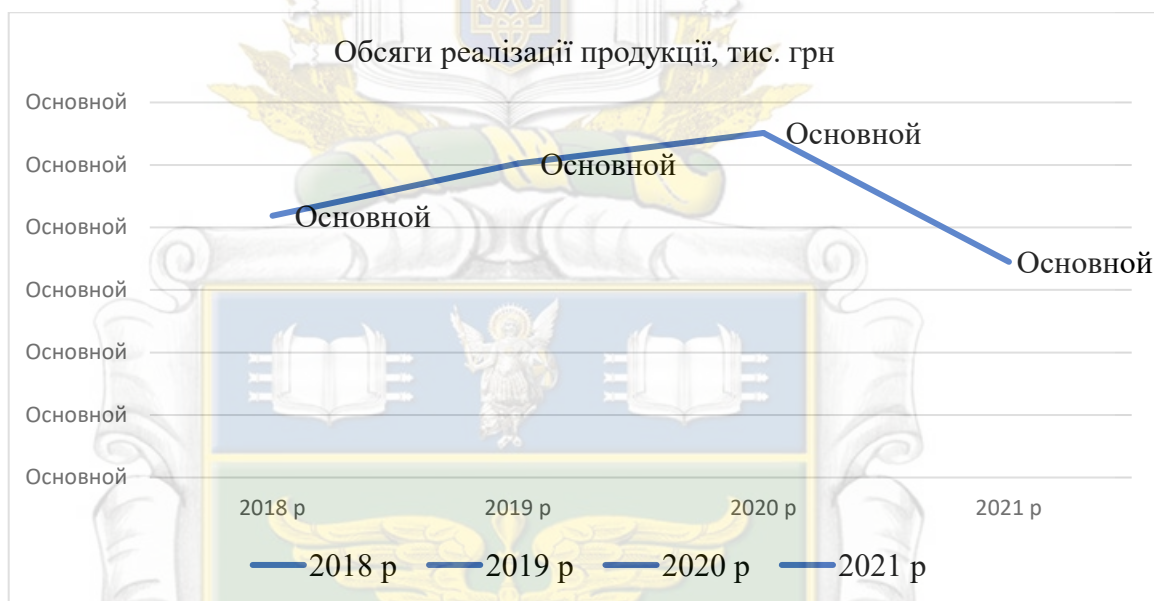


Рисунок 3.1 – Загальні обсяги реалізації продукції на ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» за 2018-2021 рр., тис. грн

З рисунку чітко видно, що найбільшого рівня показник досяг у 2020 році, а вже в 2021 році – найменшого. Що стосується найбільшого показника, то це не викликає сумнівів, оскільки він зростав поступово з роками, клієнти були зацікавлені в якісній продукції, а от в 2021 році ринок збуту переповнився товаром конкурентів, відбулося перенасичення електротоварів на внутрішньому ринку, що понесло за собою певні негативні наслідки для діяльності товариства, оскільки чим менше ми реалізуємо, тим менше отримуємо доходу.

Отже, економічний аналіз готової продукції та виручки, одержаної від її реалізації, являє собою об'єктивно необхідний вид управлінського аналізу.

3.2 Удосконалення обліку та аналіз реалізації готової продукції на досліджуваному підприємстві

Головна внутрішня мета діяльності будь-якого підприємства полягає в максимізації прибутку, головного чинника його економічної стійкості. Для досягнення високого рівня конкурентоспроможності продукції, особливо в умовах недосконалого конкурентного середовища, підприємства повинні активізувати інноваційну діяльність.

Реалізуючи продукцію, підприємство відшкодовує витрати на її виготовлення й збут і отримує прибуток, що служить джерелом технічного й соціального розвитку. Несвоєчасна реалізація продукції завдає шкоди не тільки виробникові, але й підприємствам-споживачам, викликаючи порушення їхньої ритмічної діяльності.

Аналіз виробництва та реалізації готовою продукції має бути направлений на виявлення резервів прискорення руху готової продукції, раціонального їх використання. Для цього необхідно оцінити ефективність роботи з управління реалізацією готових виробів й формуванням доходів та її вплив на діяльність підприємства.

Основна задача промислових підприємств – найбільш повне забезпечення попиту споживачів високоякісною продукцією. При цьому темпи росту обсягів виробництва та реалізації продукції, підвищення її якості безпосередньо впливають на розмір витрат, прибуток і рентабельність підприємства [13]. Тому обсяг відвантаження і реалізації продукції є найважливішими показниками, що характеризують виробничо-господарську діяльність підприємства ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»».

По підсумкам роботи за 2021 рік підприємство виробило продукції на 172,5 млн.грн. проти 275,6 млн.грн. в 2020 році, обсяги промислового виробництва знизились на 37,4%

Реалізовано продукції в 2021 році на 189,6 млн.грн., реалізація в порівняних цінах зменшилась на 24,4%, через карантинні обмеження зменшився попит (залишки готової продукції на складі).

Темпи зростання обсягу реалізації продукції, поліпшення її якості безпосередньо впливають на обсяг витрат, на прибуток і рентабельність підприємства. Тому аналіз і контроль цих показників має важливе значення.

Таблиця 3.2 – Аналіз прибутку від реалізації товарів за 2017-2021 роки

Показник	Роки					Відхилення			
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2017	2021 / 2018	2021 / 2019	2021 / 2020
Виручка від реалізації за вирахуванням непрямих податків. тис.грн	31187 4	38285 8	36726 0	28515 6	30567 6	0,98	0 ,8	0,8	1,1
Собівартість реалізованих товарів, тис.грн	292471	34157 1	30356 4	25191 7	26005 2	0,89	0,76	0,86	1,0
Прибуток від реалізації, тис.грн	19403	41287	63696	33239	45624	2,4	1,1	0,72	1,37

Аналізуючи таблицю, впливає такий висновок:

1. Виручка від реалізації за вирахуванням непрямих податків щороку змінювалася та не мала стабільного руху, оскільки все залежить від попиту на продукцію. Так, у 2018 році, порівнюючи з 2017 роком, 70 984 тис. грн, а, якщо порівнювати 2021 р. з 2017 р., то виручка зменшилась на 6 198 тис. грн.

2. Собівартість реалізованих товарів також коливалася, як і виручка, тому що вони взаємозалежні один від одного. Зменшення чи збільшення суми собівартості залежить не лише від обсягу реалізованого товару, а й від зміни ціни на сировину.

3. Прибуток від реалізації залежить від собівартості проданої продукції, бо чим більша собівартість, тим менший прибуток. Так у 2020 році сума прибутку перевищила суму в 2017 році, не зважаючи на те, що у 2017 р. виручка від реалізації була більшою на 26 718 тис. грн., а все це стало причиною різних сум собівартості,

що посприяло отримати на 13 836 тис. грн. виручки більше, ніж планувалося при такій виручці.

Для більш зрозумілої картини відобразимо результати таблиці у вигляді рисунку.

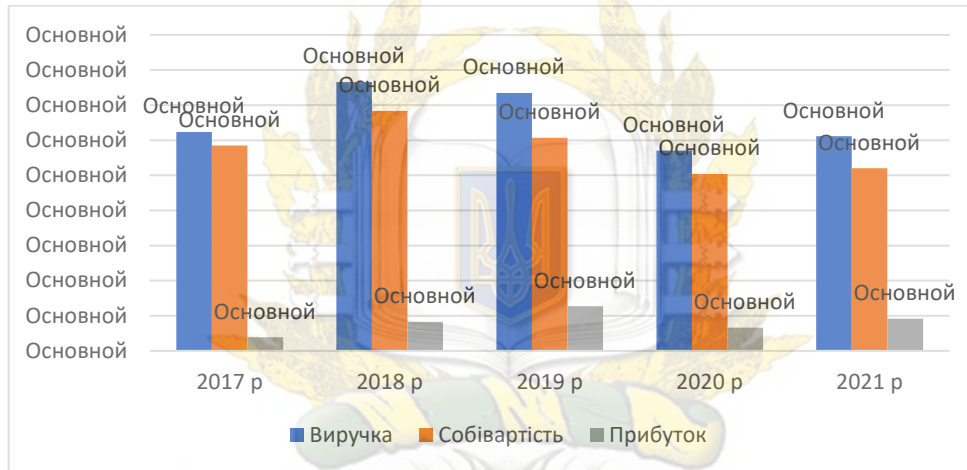


Рисунок 3.2 – Аналіз прибутку від реалізації товарів за 2017 – 2021 рр., тис. грн.

Про що й говорилося вище, що прибуток від реалізації напряму залежить від собівартості реалізованих товарів, як змінювалися показники можна спостерігати протягом п'яти років. Правильно підібрана сировина для виробництва, а також більша зацікавленість на ринку попиту призводить до успішної діяльності підприємства.

Дохід (виручка) від реалізації продукції визнається у разі наявності таких умов:

- а) покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;
- б) підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією;
- в) сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- г) є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [1].

Таким чином, однією з головних проблем обліку реалізованої продукції є те, що нарахування доходу від реалізації готової продукції відбувається у разі наявності вище перелічених умов, при цьому виникає дебіторська заборгованість. Це є проблемою, оскільки, по-перше, наявність дебіторської заборгованості є економічно не вигідною для підприємства, через неможливість використання даних коштів для виготовлення і реалізації нової продукції. Суть полягає в тому, що нарахований дохід може бути списаний на фінансові результати і співставлятися з витратами понесеними для отримання цього доходу, тобто для визначення прибутку чи збитку, але реально доходу немає.

По-друге дебіторська заборгованість може бути сумнівною, тобто не буде впевненості про повернення частини або повної суми цієї заборгованості [2].

Щодо дебіторської заборгованості, слід розглянути детальніше на прикладі ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»», оскільки це питання займає важливе місце у подальшій діяльності підприємства.

Стратегічне значення для суб'єкта господарювання у будь-якій галузі має організація обліку і аналізу розрахунків з дебіторами. Результати цього процесу впливають на фінансову стійкість, конкурентоспроможність та прибутковість господарської діяльності.

Дебіторська заборгованість, рахунки до одержання – це суми, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в борг. У балансі підприємства записуються як активи [35].

Для функціонування підприємства досить важливого значення має управління дебіторською заборгованістю та аналіз її стану. Дебіторська заборгованість виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінорганами, замовниками, працівниками. Значна її частка в загальній структурі оборотних активів знижує фінансову стійкість, ліквідність підприємства та підвищує ризик фінансових збитків.

Аналіз стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством потребує зовнішній і внутрішній аналіз, виявлення ризиків і загроз щодо неповернення, визначення середньої величини дебіторської заборгованості,

її частку у загальній сумі оборотних активів підприємства, оцінку дебіторської заборгованості за строками погашення тощо. Систему показників для оцінки стану та якості дебіторської заборгованості наведено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Якісний аналіз дебіторської заборгованості на ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»»

Показники	Методика розрахунку	Зміст	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	$\text{Кодз} = \frac{\text{ЧДр}}{\text{Дз}}$, де ЧДр – чистий дохід від реалізації товарів	Показує скільки разів оберталася дебіторська заборгованість за аналізований період	9,3	9,7	6,0	7,4	6,4
Період погашення (Обдн)	$\text{Обдн} = \frac{360}{\text{Коб}} = \frac{\text{Дз}}{\text{Вр}} * \text{T}$, де Т – тривалість обігу дебіторської заборгованості	Показує скільки днів потрібно для одного обороту. Що триваліше період погашення, то вище ризик її неповернення	38,7	38,3	60,0	48,6	56,3
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз)	$\text{ПВдз} = \frac{\text{Дз}}{\text{ОА}} * 100\%$, де ОА – оборотні активи (середні за аналізований період)	Показує питому вагу діяльності дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів. Чим вищий цей показник, тим менш мобільна структура майна підприємства.	23,4	24,9	34,5	19,9	26,3

Досліджуючи якісний аналіз дебіторської заборгованості, стає зрозумілим, що в умовах фінансово-економічної кризи, щоб не втратити свої кошти необхідно проводити постійний моніторинг заборгованості, своєчасно висувати претензії щодо боргів та запобігати безнадійним боргам на підприємстві.

Аналізуючи коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, то найбільший він був у 2017 році, а найменшим – у 2019 році, це свідчить про кількість оборотів за аналізований період. Чим менше цей показник, тим швидше дебіторська заборгованість перетворюється в кошти, а, отже, підвищується ліквідність оборотних коштів підприємства. Високе значення коефіцієнта, яке ми отримали

при розрахунках, свідчить про труднощі, що виникли при стягненні коштів по рахунках дебіторів.

Що стосується періоду погашення, то в 2019 році він був найбільшим, а чим триваліший період погашення, тим більше шансів її неповернення. А в 2018 році період погашення був найменшим і становив 38,3 дні, які потрібні для одного обороту.

Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів найменшою виявилася в 2020 році і становила 19,9%, а це означає, що чим нижчий показник, тим більш мобільна структура майна підприємства.

Далі буде доцільно проаналізувати обсяги дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію. Результати аналізу згрупуємо в таблиці 3.4.

З наведених даних видно, що фінансово-господарська діяльність аналізованого підприємства ведеться не на належному рівні, оскільки не вдалося знизити термін кредитного періоду, а, навпаки, збільшити.

Таблиця 3.4 – Терміни погашення дебіторської заборгованості за реалізовану продукції по ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»», тис. грн.

Показник	Код рядка	2017 р	2018 р	2019 р	2020 р	2021 р
Дебіторська заборгованість за реалізовані товари, тис.грн	А	33579	39323	61340	38593	48035
Обсяг реалізації, тис.грн	В	188484,0	209371,8	251194,0	275589,4	172512,4
Терміну кредиту, днів (рядок А/рядок В)*360	С	64	68	88	50	100

У 2020 р. підприємству вдалося знизити терміни з 88 днів до 50 днів і цим самим покращити ефективну діяльність, а в 2021 р. показник вже становив 100 днів, що свідчить про негативні результати функціонування товариства.

Отже, аналізуючи інформацію про дебіторську заборгованість було вивчено причини виникнення заборгованості, враховуючи специфіку підприємства, зв'язки з покупцями та постачальниками, конкретну виробничу ситуацію на підприємстві, тощо. Аналіз стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством потребував зовнішнього і внутрішнього аналізу, тому було проведено якісний аналіз показників, визначено терміни погашення дебіторської

заборгованості за реалізовану продукцію. Правильна організація і методика аналізу дебіторської заборгованості підприємства дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо повернення боргів, дозволить спрогнозувати надходження коштів.

Товариство розробило ряд заходів, спрямованих на успішну роботу в 2022 році. Це:

1. Обсяги виробництва в 2022 році заплановано на суму 207,6 млн.грн.
2. З допомогою маркетингової діяльності збільшити експорт продукції від обсягу реалізації до країн Євросоюзу. Зменшити залишки готової продукції на складі на 30% на 31.12.2022 року.
3. Забезпечити собівартість головної номенклатури виробів на рівні лімітних цін.
4. Впровадити нові технології, технічні рішення, здатні підвищити конкурентоспроможність продукції на 10%.
5. Забезпечити рівень незавершеного виробництва протягом року не більше 5% від обсягів випуску.
6. Знизити дебіторську і кредиторську заборгованість на 30% від існуючої станом на 31.12.2021 р.
7. Поліпшити організаційну структуру управління.
8. Підвищити рівень автоматизованої обробки інформації на підприємстві, впровадити нові технології, обчислювальну техніку, програмне забезпечення механізації та автоматизації виробництва.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У процесі виконання кваліфікаційної роботи нами вивчалися теоретичні засади та практика фінансового обліку доходів від реалізації продукції.

Провівши дослідження ми маємо підстави, щоб зробити наступні висновки:

1. Поняття «готова продукція» широковживане та багатозначне, тому розглянуто трактування категорії у законодавчих актах. Визначено момент визнання доходу від реалізації. Перелічено ряд чинників, що впливають на величину доходу. Досліджено категорію «процес реалізації» різними науковцями, виконано аналіз про головні завдання обліку процесу реалізації готової продукції.

2. Здійснено коротку організаційно-економічну характеристику ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»». Основна діяльність товариства – виробництво електричних побутових товарів, на 01.01.2022 року на підприємстві працює 527 осіб. Проаналізовано основні економічні показники на підставі форм фінансової звітності за 2017-2021 роки, за результатами яких визначено, що діяльність Приватного Акціонерного Товариства є сумнівною, оскільки спостерігається то зменшення обсягів показника чистого доходу від реалізації, то його збільшення.

3. Охарактеризовано інформаційне забезпечення системи організації обліку реалізації готової продукції. Розглянуто складові інформаційної системи, а також значення системного підходу та його основні принципи. Зображено структуру та організацію інформаційного забезпечення, а також згадано про основні завдання автоматизованого обліку готової продукції. Визначено, що важливим аспектом обліку на підприємстві є документальне оформлення операцій з реалізації продукції. Відзначено, що обов'язком етапом на досліджуваному товаристві є реалізація (продаж) виробленої продукції, тому наведено відповідну структуру етапів. Зображено взаємозв'язок облікових реєстрів та Головної книги для відображення доходу у фінансовій звітності. Згадано про мету та зміст облікової політики. Наведено фактографічну інформацію щодо розрахунків з покупцями та замовниками за реалізовану продукцію у ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»».

4. Наведено методичку фінансового обліку реалізації готової продукції. Сказано про основні задачі бухгалтерського обліку, відображено схему обліку продукції за фактичною собівартістю. Перераховано операції, які проходить готова продукція, а також пункти, за якими встановлено контроль, як основне завдання обліку. Надано характеристику рахунків бухгалтерського обліку, на яких відображаються господарські операції, пов'язані з доходом від реалізації продукції. Розкрито взаємозв'язок готової продукції між виробництвом, залишками та реалізацією продукції. Наведено типову кореспонденцію рахунків обліку доходів від реалізації.

5. Згадано про чинники, які мають вплив на об'єм реалізації продукції. Представлено у вигляді етапів аналіз готової продукції, описано види оцінки, а також напрями, що існують для аналізу продукції. Проаналізовано реалізацію основних видів продукції на ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» за останні 5 років, зроблено висновки по кожному виробу.

6. Проаналізовано прибуток від реалізації товарів за 2017-2021 рр. та зроблено висновки. Зазначено, коли дохід визнається від реалізації продукції. Розглянуто дебіторську заборгованість на прикладі ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК»» за досліджувані роки та проаналізовано обсяги заборгованості і їх терміни погашення. Розроблено ряд заходів, спрямованих на успішну роботу в 2022 році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк О. П., Ступницька Т. М., Купріна Н. М. Економічний аналіз (практикум) : навч. посіб. 2-ге вид., випр. і допов. Львів : Магнолія 2006, 2019. 326 с.
2. Басюк Т. М., Жежнич П. І. Методи та засоби мультимедійних інформаційних систем: навч. посіб. Нац. ун-т «Львів. політехніка». Львів, 2015. 426 с.
3. Бурденюк Т. Г., Панасюк В.М., Шухманн В.А. Методики аналізу ефективності впровадження технологій інформаційної безпеки підприємства. Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія. Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. С. 77-79.
4. Бурова Т. Облік і аудит собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг): теорія та удосконалення. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : *Економічні науки*. 2019. № 1. С. 81-85.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» ВНЗ. Житомир: ПП «Рута», 2009. 912с.
6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник. Житомир: «Рута». 2009. 912 с.
7. Верхоглядова Н. І., Шило В. П., Ільїна С. Б., Кисла В. І. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : навч.-практ. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 536 с.
8. Височин І.В. Інформаційне забезпечення управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі. *Схід*. 2011. № 7 (114). С. 3–7. 10.
9. Волков О.І. Економіка підприємства. К.: ІНФРА , 2010. 416 с.
10. Вороная Н., Білова Н., Нестеренко М. Розрахунки з покупцями та замовниками. *Податки та бухгалтерський облік*. 2014. Вип. 67. URL:

<https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2014/august/issue-67/article-1344.html> (дата звернення 28.10.2022)

11. Гнатенко Є.П., Горячківська О.С. Нормативно-правові засади обліковоаналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2017. № 10. С. 351-354.

12. Гудзенко Н.М. Документальне оформлення доходів від реалізації продукції. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/92.pdf (дата звернення 23.10.2022)

13. Гура Н. О. Облік видів економічної діяльності : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 310 с.

14. Дергалюк Б.В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2015/45.pdf (дата звернення 19.10.2022)

15. Донських А. С. Якубенко Ю. Л. Економічна сутність процесу реалізації сільськогосподарської продукції. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 32. С. 88-92.

16. Дубініна М.В. Вишенська Л.М. Управління інформаційною системою обліку фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2015. № 1 (55). С. 83-85.

17. Заболотний Г. М., Захарченко В. І., Ступницький А. М. Ринкова трансформація економіки регіону : підручник. Вінниця : Консоль, 2012. 536 с.

18. Закіров М. Децентралізація: завдання, перші успіхи і сподівання. Україна: події, факти, коментарі. 2017. № 5. С. 6–11.

19. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 №291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 19.10.2022)

20. Карпенко Є.А Шийка Г.І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. *Іфраструктура ринку*. 2018. Випуск 17. С. 441-446.

URL : http://market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/73.pdf (дата звернення 19.10.2022).

21. Кильницька Є.В. Структурування процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 20(993). С. 141-145.

22. Ковач С. І. Реалізація продукції та оплата праці в с.-г. підприємствах. *Економіка АПК*. 2000. № 3. С. 91–106.

23. Кожинів В.Я. Основы бухгалтерского учета. URL: <http://refdb.ru/look/2831079.html> (дата звернення: 2.11.2022).

24. Корнєєв Ю.О. Інформаційне забезпечення розвитку підприємницької діяльності. *Вісник НАН України*. 2008. № 5. С. 24–31

25. Крупка Я. Д., Задорожний З.В., Гудзь Н.В. та ін. Бухгалтерський облік : підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 460 с.

26. Крупка Я. Д., Задорожний З.В., Гудзь Н.В. та ін. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 418 с.

27. Кулицький С.П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління. К.: МАУП, 2012. 426 с. 9.

28. Лень В. С., Гливенко В. В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 608 с.

29. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : підруч. К. : ЦНЛ, 2009. 670 с.

30. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2005. 528 с.

31. Марченко О. І., Козловський С. В. Економічний аналіз : курс лекцій. Вінниця, 2008. 155 с.

32. Матюха М. М., Ременний А.Д. Формування елементів облікової політики у сучасних умовах господарювання. Тенденції розвитку економіки у 2018 році: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Одеса, 1 грудня 2018 року. Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2018. С. 205-207.

33. НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової

звітності від 07.02.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 29.10.2022).

34. Огійчук М. Ф., Плаксієнко В. Я., Беленкова М. І. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підруч. К. : Алерта, 2017. 1042 с.

35. Осадча Г.Г., Темчишина Ю.Л. Облік готової продукції та його науковометодичні аспекти на сучасному промисловому підприємстві. Глобальні та національні проблеми економіки. *Серія «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»*. 2017. № 16. С. 894–898.

36. Паляниця А. О. Напрями удосконалення обліку надходження та реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі. *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю* : збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 28 лютого 2014 р. Вінниця, 2014. С.215–218.

37. Панасюк В. М. Сучасний інструментарій інформаційного забезпечення: обліковий та управлінський аспект. *Східна Європа: Економіка, бізнес та Управління*. Випуск 2 (25). 2020. С 412-427.

38. Петрова В.Ф. Облік процесу реалізації. *Бухгалтерський облік*. 2017. С. 9-16. URL: <https://studfile.net/preview/5730516/page:9/>

39. Писаренко Т.М. Характеристика діючої методики організації обліку готової продукції. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2015. Вип. 12(1). С. 230-240. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2015_12%281%29__32 (дата звернення: 06.11.2022).

40. Повіренна Т. Облік розрахунків з дебіторами. *Баланс-Бюджет*. 2011. №26 (дата звернення 10.10.2022).

41. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затв. Наказом МФУ від 20.10.1999 № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 9.10.2022).

42. Пушкар Т. Економічна сутність та теоретичні основи реалізації готової продукції. *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю* : зб.

наук. пр. X всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Вінниця, 23 берез. 2022 р. Ч. 2. Вінниця : Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2022. С. 103-109.

43. Пушкар Т. Методика фінансового обліку реалізації готової продукції. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ*. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2022. Вип.148. С. 205-211

44. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2007. 668с.

45. Садовська І. Б., Божидарнік Т.В., Нагірська К.Є. Бухгалтерський облік : навч. посіб. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 688 с.

46. Семенов Г.А., Панкова М.О. Економіка підприємництва. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 328с.

47. Слезінгер Г.Е. Праця в умовах ринкової економіки. К.: Освіта, 2017. 350 с.

48. Сук Л.К., Сук П.Л. Організація бухгалтерського обліку: підручник. Київ: Каравела. 2009. 624 с.

49. Сук Л. К., Сук П.Л. Фінансовий облік : навч. посіб. К. : Знання, 2012. 647 с.

50. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 187 с.

51. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність. К.: Алерта, 2006. 1080 с.

52. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. К. : Алерта, 2008. 926 с.

53. Турова Л. Л., Маринич Д.М. Бухгалтерський облік фінансових результатів діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2017. Вип. 26(2). С. 131-133

54. Череп А. В. Економічний аналіз : навч. посіб. К : Кондор, 2005. 160с.

55. Чернелевський Л. М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі : підручник. Київ : Пектораль, 2003. 312 с.

56. Чубенко А.Г., Лошицький М.В., Павлов Д.М., Бичкова С.С., Юнін О.С. Термінологічний словник з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню)

доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму, фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та корупції . Київ : Ваіте, 2018. 106 с.

57. Шара В., Касич А. Понятійний апарат терміну «готова продукція» як об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2017. Вип. 11. С. 33-35. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/01/188_33-36.pdf (дата звернення: 19.10.2022).

58. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник; 4-те вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2015. 572 с.