

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра обліку та оподаткування

**Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему: Облік та аналіз руху готової продукції на ТОВ «ЛІДЕР»

Виконала: студент 2 курсу, групи 8,0711-оа-з-дн  
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,  
освітньої програми «Облік і аудит»

А.І. Савчина

Керівник к.н. з держ.упр., доцент Гончарова В.Г.

Рецензент к.е.н, доцент Сьомченко В.В.

Запоріжжя – 2022

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

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

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ Н.М. Проскуріна  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 року

**З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Савчині Аліні Іванівні

1. Тема роботи: Облік та аналіз руху готової продукції на ТОВ «Лідер»  
керівник роботи: Гончарова Валентина Георгіївна, кандидат наук з держ.  
управління, доцент  
затверджені наказом ЗНУ від 09.06.2022 р. №641-с.
2. Строк подання студентом роботи: 01 грудня 2022 р.
3. Вихідні дані до роботи: спеціальна література, законодавчі та нормативні  
акти, статистичні дані, дані фінансової звітності підприємства.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно  
розробити): розглянути трактування сутності готової продукції та визначити її  
основні види; систематизувати та здійснити аналіз нормативно-законодавчих  
матеріалів з обліку і контролю готової продукції на сільськогосподарських  
підприємствах; визначити особливості обліку і контролю  
сільськогосподарських підприємств; дослідити обліково-економічні  
результати діяльності підприємства за даними його річної звітності; вивчити  
існуючу на підприємстві методику обліку готової продукції та її контролю;  
обґрунтувати рекомендації щодо напрямів і шляхів удосконалення обліку та  
контролю готової продукції на підприємстві.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):  
кваліфікаційна робота містить 116 сторінки, 24 таблиці, 14 формул, 19  
рисунків, 91 літературне джерело, 5 додатків.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Гончарова В.Г., к.н. з держ. управління, доцен.	19.08.2022	19.08.2022
2	Гончарова В.Г., к.н. з держ. управління, доцен.	16.09.2022	16.09.2022
3	Гончарова В.Г., к.н. з держ. управління, доцен.	07.10.2022	07.10.2022

7. Дата видачі завдання: 15 червня 2022 року

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану роботи, підбір літератури	липень 2022	виконано
2.	Написання вступу	липень 2022	виконано
3.	Виконання першого розділу	серпень 2022	виконано
4.	Виконання другого розділу	вересень 2022	виконано
5.	Виконання третього розділу	жовтень 2022	виконано
6.	Написання висновків	листопад 2022	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	листопад 2022	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	грудень 2022	виконано

Студент \_\_\_\_\_ А.І. Савчина  
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи \_\_\_\_\_ В.Г. Гончарова  
(підпис) (ініціали та прізвище)

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ В.В. Сьомченко  
(підпис) (ініціали та прізвище)

## ЗМІСТ

### ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

### РЕФЕРАТ

### SUMMARY

### СКОРОЧЕННЯ ТА УМОВНІ ПОЗНАКИ

ВСТУП.....	11
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ</b>	
1.1 Економічна сутність готової продукції та її реалізації .....	14
1.2 Нормативно-правове регулювання обліку готової продукції .....	22
1.3 Мета, етапи та завдання аналізу випуску та реалізації готової продукції.....	31
<b>РОЗДІЛ 2 ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЛІДЕР»</b>	
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства .....	42
2.2 Організація обліку готової продукції на підприємстві.....	55
2.3 Синтетичний та аналітичний облік руху готової продукції на підприємстві .....	70
2.4 Шляхи удосконалення обліку готової продукції рослинництва на підприємстві.....	80
<b>РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ РУХУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «ЛІДЕР»</b>	
3.1 Завдання та інформаційне забезпечення аналізу виробництва і реалізації продукції .....	91
3.2 Аналіз реалізації та структури обсягу виробництва готової продукції .....	94
3.3 Напрями підвищення обсягу виробництва та реалізації готової продукції.....	100
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>114</b>

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ.....	116
ДОДАТОК А Етапи здійснення перевірки наявності готової продукції.....	124
ДОДАТОК Б Методи визначення звичайної ціни .....	125
ДОДАТОК В Основні операції з руху готової продукції .....	126
ДОДАТОК Д Детальна інформація про юридичну особу (інформація з офіційного сайту <a href="https://youcontrol.com.ua">https://youcontrol.com.ua</a> ).....	127
ДОДАТОК Е Графік документообігу на підприємстві .....	129

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 115 с., 3 розділи, 19 рис., 24 табл., 14 формул, 91 джерел.

ОБЛІК, АНАЛІЗ, ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ, ВИРОБНИЦТВО, ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ, СИСТЕМА, АВТОМАТИЗАЦІЯ, ВИТРАТИ, РЕАЛІЗАЦІЯ, СОБІВАРТІСТЬ

Об'єкт дослідження: процес обліку виробничої та фінансової діяльності, пов'язаної із випуском готової продукції.

Мета роботи: вдосконалення обліку і аналізу готової продукції при формуванні фінансових результатів, в тому числі від її реалізації на ТОВ «ЛІДЕР».

Методи дослідження: логічного аналізу, порівняльного аналізу, моделювання, індукції та дедукції, статистичний, порівняльно-правовий, абстракція та узагальнення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних положень, стандартів і розробці практичних рекомендацій з удосконалення системи обліку та аналізу готової продукції. У процесі проведеного дослідження отримано такі основні наукові та практичні результати:

- розглянуто трактування сутності готової продукції та визначено її основні види;

- систематизовано та здійснено аналіз нормативно-законодавчих матеріалів з обліку і контролю готової продукції на сільськогосподарських підприємствах;

- визначено особливості обліку і контролю сільськогосподарських підприємств;

- досліджено обліково-економічні результати діяльності підприємства за даними його річної звітності;
- вивчено існуючу на підприємстві методику обліку готової продукції та її контролю;
- обґрунтовано рекомендації щодо напрямів і шляхів удосконалення обліку та контролю готової продукції на підприємстві.

За результатами дослідження вперше були запропоновані: оптимізація технологічних процесів, моделювання ситуації та розроблення різних варіантів прийняття ефективних управлінських рішень, що можна здійснити, використавши спеціалізоване програмне забезпечення з допомогою якого можна розробляти електронні карти полів на ТОВ «ЛІДЕР». Також рекомендовано підвищення обліку аналітичності, посилення контрольних функцій та забезпечення оперативності й точності інформації про стан і використання матеріальних цінностей з використанням новітніх інформаційних технологій.

Практичне значення отриманих результатів полягає в розробці рекомендацій щодо удосконалення організаційно-методичної підготовки до ведення обліку та аналізу готової продукції на ТОВ «ЛІДЕР». Рекомендації, що сформульовані в роботі, спрямовані на поліпшення якості обліку витрат та доходів, наявності готової продукції на складі, значне підвищення рівня автоматизації та аналітичності, створення наукової основи для прийняття ефективних управлінських рішень.

## SUMMARY

Qualifying work contains: 116 pp., 3 sections, 19 fig., 24 tab., 14 formulas, 91 references.

ACCOUNTING, ANALYSIS, FINISHED PRODUCTS, PRODUCTION, PRIMARY DOCUMENTS, SYSTEM, AUTOMATION, COSTS, IMPLEMENTATION, COST

The object of the study: the process of accounting for production and financial activities related to the release of finished products.

The purpose of the work: improvement of accounting and analysis of finished products in the formation of financial results, including from its implementation at LLC «LEADER».

Research methods: logical analysis, comparative analysis, modeling, induction and deduction, statistical, comparative legal, abstraction and generalization.

The scientific novelty of the obtained results lies in the substantiation of theoretical provisions, standards and the development of practical recommendations for improving the accounting system and analysis of finished products. In the course of the conducted research, the following main scientific and practical results were obtained:

- the interpretation of the essence of the finished product was considered and its main types were determined;
- systematized and analyzed regulatory and legislative materials on accounting and control of finished products at agricultural enterprises;
- determined the peculiarities of accounting and control of agricultural enterprises;



- the accounting and economic results of the enterprise's activity according to the data of its annual reporting were investigated;
- the method of accounting for finished products and its control existing at the enterprise was studied;
- recommendations regarding directions and ways of improving the accounting and control of finished products at the enterprise are substantiated.

Based on the results of the study, the following were proposed for the first time: optimization of technological processes, modeling of the situation and development of various options for making effective management decisions, which can be implemented by using specialized software that can be used to develop electronic field maps at LLC «LEADER». It is also recommended to increase analytical accounting, strengthen control functions and ensure efficiency and accuracy of information on the condition and use of material assets using the latest information technologies.

The practical significance of the obtained results lies in the development of recommendations for the improvement of organizational and methodical preparation for accounting and analysis of finished products at LLC «LEADER». The recommendations formulated in the work are aimed at improving the quality of cost and income accounting, the availability of finished products in the warehouse, significantly increasing the level of automation and analytics, and creating a scientific basis for making effective management decisions.

## ВСТУП

В сучасних умовах, однією із головних проблем економіки України є подолання спаду виробництва на вітчизняних підприємствах та підтримання нормального відтворювального процесу на всіх його ланках. Основним завданням підприємств є підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства в умовах гострої нестачі інвестиційних ресурсів. Найважливішою складовою матеріально-технічної бази є основні засоби (ОЗ). Від точного та раціонального обліку яких залежить подальший процес відтворення, оновлення, поповнення та в кінцевому результаті – забезпеченість підприємства конкурентоспроможними, сучасними засобами праці. Розвиток даного напрямку економіки залежить, насамперед, від своєчасного отримання достовірної, надійної та повної обліково-економічної інформації. У зв'язку із цим, зростає роль і значення обліку основних засобів як важливішої функції управління підприємством.

Наявний порядок організації обліку операцій із основними засобами не дає змоги в повній мірі проводити аналіз ефективності утримання та використання цих активів, оскільки не забезпечує необхідною інформацією систему управління підприємством. Нечіткість нормативно-правового регулювання, численні зміни правової бази сприяли перекручуванню сутності ОЗ, відсутності взаємозв'язку між фінансовим та податковим обліком, що призвели до неоднозначного сприйняття фахівцями інформації про ОЗ. Вищенаведене зумовлює актуальність теми дослідження.

Сутність категорії «основні засоби» неодноразово ставали предметом дослідження науковців України та зарубіжних країн. Великий внесок у розроблення теоретичних основ і методологічних підходів до розв'язання проблеми обліку й контролю основних засобів та їх використання внесли Ф. Ф. Бутинець [1], Н. Г. Виговська, А. Г. Загородній, З. В. Задорожний, З. М.

Холод [2], Н. І. Передеренко [3], В. С. Рудницький, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н. О. Ткач, Б.Ф. Усач та інші вітчизняні і зарубіжні провідні вчені і економісти. Незважаючи на значні напрацювання вчених, на сьогодні єдності поглядів на категорію «основні засоби», особливості її обліку та контролю не досягнуто. Тому виникає потреба у подальших дослідженнях даного аспекту.

Метою кваліфікаційної роботи є вивчення, систематизація і обґрунтування теоретичних і методичних аспектів обліку і аналізу основних засобів, розробка рекомендацій даних аспектів та виявлення шляхів їх подальшого вдосконалення для забезпечення ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання.

Досягнення поставленої мети передбачає постановку і розв'язання таких основних завдань:

- уточнити економічну сутність ОЗ та їх класифікацію;
- дослідити нормативно-правове регулювання, значення та завдання обліку і аналізу основних засобів;
- охарактеризувати фінансово-господарську діяльність та постановку облікової роботи на ТОВ «АП «КОБАЛЬТ»;
- критично оцінити сучасний стан організації обліку і документального оформлення руху основних засобів;
- дослідити питання методики синтетичного та аналітичного обліку основних засобів на підприємстві;
- дослідити можливості гармонізації обліку основних засобів підприємств відповідно до вимог міжнародних стандартів;
- проаналізувати стан, рух і ефективність використання ОЗ;
- розробити напрями підвищення ефективності використання ОЗ.

Об'єктом дослідження є система обліку і аналізу ОЗ підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, організаційних і методичних засад з обліку і аналізу основних засобів підприємства.

Суб'єктом дослідження обрано Товариство з обмеженою відповідальністю «Автоскладальне підприємство «Кобальт».

Інформаційна база дослідження представлена матеріалами навчальних посібників та підручників, наукових статей, інтернет-джерел, даними бухгалтерської звітності досліджуваного підприємства та внутрішньою корпоративною інформацією.

Методи дослідження: використовувалися загальнонаукові (спостереження, порівняння, формалізація, аналіз і синтез, індукція та дедукція) та специфічні методи дослідження. За допомогою історичного методу досліджено походження, формування та розвиток категорії основні засоби у системі обліку. Документальне оформлення операцій з основними засобами розглянуто за допомогою системного вивчення господарських процесів. Результати досліджень зображенні з використанням схематичних та графічних методів.

Інформаційною базою магістерської роботи стали законодавчі акти, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених із питань обліку й аудиту, нормативно-правові документи з питань обліку основних засобів, матеріали науково-практичних конференцій, дані обліку і звітності ТОВ «АП «КОБАЛЬТ».

У зв'язку із Указом Президента України №64/2022 від 24.02.2022 р. щодо введення на території України воєнного стану, кваліфікаційна робота, як і бухгалтерія на Підприємстві, проводилася дистанційно. Також у зв'язку із перенесенням терміну надання фінансової звітності, практичний аналіз та дослідження побудовані на основі фінансової звітності за 2019-2021 роки.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні шляхів покращення обліку ОЗ, розробці теоретичних і практичних рекомендацій щодо оптимізації обліку ОЗ на ТОВ «АП «КОБАЛЬТ».

У процесі дослідження отримано такі наукові результати, яким притаманна наукова новизна:

- уточнено економічну сутність поняття «основні засоби»;
- розроблено шляхи вирішення проблеми, недоопрацьовані в акті на списання основних засобів (форма ОЗ-3), а саме доповнення такими

графами, як група основних засобів, термін корисного використання, метод нарахування амортизації, ліквідаційна вартість;

– підприємстві рекомендовано рахунок 680 використовувати лише у разі наявності передоплати за такі активи, а для інших розрахунків варто передбачити відповідний субрахунок до рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами», а саме – 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»;

– запропоновано облік оборотних активів вести у першому класі Плану рахунків «Необоротні активи», а саме на рахунку 10, субрахунку 109 «Інші основні засоби»;

– запропоновано використовувати субрахунки 977 «Інші витрати звичайної діяльності» та 746 «Інші доходи від звичайної діяльності» щодо доходів і витрат від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу. Також запропоновано додати у Примітки до річної фінансової звітності рядки, у яких би відображалась інформація про необоротні активи, утримувані для продажу;

– визначено та перелічено основні шляхи ефективного використання основних засобів.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості застосування наданих пропозицій щодо вдосконалення обліку та аналізу основних засобів у практиці діяльності вітчизняних підприємств.

Основні результати дослідження, що викладені в кваліфікаційній роботі, пройшли апробацію шляхом обговорення та отримали позитивну оцінку науковців на двох міжнародних науково-практичних конференціях; статті опубліковані фаховому науковому виданні, та в кафедральному збірнику наукових праць.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, переліку посилань і додатків. Основний зміст викладено на 112 сторінках друкованого тексту, 20 таблиць, 11 рисунків, 98 літературних джерел, 8 додатків.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

### 1.1 Економічна сутність готової продукції та її реалізації

В умовах сучасного економічного розвитку промисловим підприємствам необхідно виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Це допоможе їм успішно функціонувати та розширювати свою діяльність і як результат отримувати більше прибутків. Забезпечувати конкурентоспроможність підприємства допомагає обліково–аналітична система виробництва та реалізації готової продукції.

«Облік та аналіз готової продукції складається з комплексу робіт, що забезпечує своєчасний і якісний облік виробництва та реалізації готової продукції як у звітному так і в короткостроковому періодах, а також з їх допомогою здійснюється контроль за збереженням та своєчасним відвантаженням готової продукції покупцям.

Безпосередньо процес реалізації завершує кругообіг господарських засобів установи, організації, що дає змогу виконувати зобов'язання перед державним бюджетом та банком. Реалізація готової продукції – це мета діяльності підприємства, кінцевий етап кругообігу його засобів, по завершенні якого визначаються результати господарювання та ефективність виробництва» [1].

Проблеми, які відносяться до обліку та аналізу готової продукції, розглядали і вітчизняні і зарубіжні науковці. Найбільш ґрунтовно ці питання були розглянуті в працях таких вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутинця, В.Г. Линника, В.Я. Савченка, Н.М. Ткаченко, а також зарубіжних вчених: Е. А. Аренс та Дж. К. Лоббек, В.Ф. Палія. Але питання обліку готової

продукції підприємств залишається актуальним і потребує нагального вирішення в умовах сьогодення. Відсутність системних та комплексних підходів щодо обліку продукції не дозволяє отримати вичерпну інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень.

Для вивчення визначених питань дослідження необхідно розглянути наукові підходи обґрунтування сутності поняття «готова продукція» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Сутність категорії «готова продукція» в наукових дослідженнях

Автор	Визначення
1	2
Бутинець Ф.Ф.	«Готова продукція – повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції» [1].
Валуєв Б. І.	«Готова продукція – виріб (напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції» [2].
Голов С. Ф.	«Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, коли запаси набувають нової якості. Крім випуску речової продукції, підприємство може виконувати роботи для інших підприємств або надавати послуги» [3].
Сопко В.В.	«Готова продукція – це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції» [4].
Кужельний М. В.	«Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства. Крім випуску речовинної продукції (машин, взуття, одягу, хліба, цукерок тощо), підприємство може виконувати певні роботи для інших підприємств або надавати їм послуги» [5].

## Продовження таблиці 1.1

1	2
Єфіменко В. І.	«Готова називається продукція, яка виготовлена на підприємстві, призначена для продажу, повністю закінчена обробкою, пройшла випробування, приймання, укомплектування і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договорами або іншими нормативно-правовими актами (умовами, стандартами)» [6].
Ткаченко Н. М.	«До готової продукції належить продукція, обробка якої закінчена, та яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам» [7].
Хамян Р.Л., Лемішовський В.І.	«Готова продукція промислового виробництва – конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на цьому підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику» [8].

Джерело: розроблено автором на основі результатів дослідження вітчизняних вчених

Так, наприклад Жернова Д.О., на підставі проведеного аналізу та систематизації поняття «готова продукція» різних науковців, визначила, що «готова продукція – це продукція, яка виготовлена за певними стандартами, з використанням необхідної сировини, має повністю завершену форму, яка пройшла всі норми контролю в середині підприємства, відповідає всім стандартам та нормам, яка пройшла перевірку в усіх відділах і відповідає всім стандартам. Повністю завершений продукт, який готовий до передачі на склад або до вибуття на сторону» [8].

У відповідності до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», готовою вважається продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, та «призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно – правовим актом» [8].

Для розкриття категорії «готової продукції», на відміну від П(С)БО 9 «Запаси», у Податковому кодексі вжито поняття «вироблена продукція», що означає «загальний обсяг продукції, видобутої відповідно до угоди про розподіл продукції і доставленої в пункт виміру» [1].

Міжнародним аналогічним нормативним документом П(С)БО 9



«Запаси» є МСБО 2 «Запаси». Згідно МСБО 2, запаси – це «активи, які:

- утримуються для продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва для такого продажу;
- існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг» [2].

У цьому випадку до запасів відносяться і товари, що були придбані для реалізації (придбано торговими підприємствами ) та інші цінності, що були придбані підприємством для перепродажу, а також готова продукція та її незавершене виробництво.

У відповідності до визначеної категорії національними стандартами наведено сутність поняття «готової продукції» в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. «В даній інструкції до готової продукції належить продукція, обробка якої закінчена та яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам» [8].

Таким чином, досліджувана економічна категорія «готова продукція» розглядається з різних боків і на підставі чого дане поняття потребує уточнення з точки зору сутності визначення та можливостей його практичного застосування.

Вважаємо, що, готова продукція, – це частина запасів підприємства, що була вироблена ним самостійно (на підставі затверджених нормативів та технічних стандартів) з метою подальшої її реалізації покупцям. «Крім випуску речової продукції (машин, обладнання тощо) «підприємство може виконувати певні роботи для інших підприємств або надавати їм послуги. Наприклад, ремонтні роботи, перевезення вантажів своїм автотранспортом та інше. На відміну від речової продукції, під якою розуміється вираз готова продукція, цей вид продукції називають «виконані роботи і надані послуги» [9].

«За своїми технічними та іншими характеристиками побічна та супутня продукція майже не відрізняються від основної, тому їх кількісні та якісні параметри визначають аналогічно основній продукції».

Супутня продукція – це продукція, отримана в одному технологічному циклі (процесі) одночасно з основною. За якістю вона відповідає стандартам та призначена для подальшої обробки або відпуску споживачам» [12].

«Супутня продукція як вихідний елемент виробничого процесу має якісні та кількісні параметри, які повинні одержати вартісну характеристику».

Побічна продукція – це продукція, що іноді утворюється в комплексних виробництвах при виробництві основної і, на відміну від супутньої (допоміжної), не потребує додаткових витрат» [13].

В економічній літературі готову продукцію розглядають у відповідності до наступних класифікаційних ознак: «за формою, за ступенем готовності, за технологічною складністю» [10]. (рис. 1.1). За технологічною складністю продукцію поділяють на просту і складну. «При цьому складна може бути основною, побічною або супутньою» [11].



Рисунок 1.1 Класифікація готової продукції

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

У відповідності до ступеня готовності продукцію поділяють на готову, напівфабрикати та незавершене виробництво.

«Готова продукція – продукція (товар), вироблена з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку) і визначена як кінцева у контракті між замовником і виконавцем.

Напівфабрикат – продукція, що підлягає подальшій обробці або використовується як складова частина іншого складнішого виду продукції. Напівфабрикат одночасно є предметом праці та продуктом праці. Як предмет праці, напівфабрикат може бути предметом споживання, в тому числі – сировиною» [14]. Як продукт праці напівфабрикат є результатом праці. ДСТУ 2391: «2010 визначає напівфабрикат як предмет праці, який підлягає подальшому оброблюванню на підприємстві – споживачеві» [15].

«Незавершене виробництво – товари, які перебувають на стадії виробництва і враховані в статтю товарно–матеріальних запасів на дату складання фінансової звітності. Товари, які перебувають у процесі виготовлення і при складанні балансу відносяться до матеріально – виробничих запасів» [16]. Готова продукція на виробничому підприємстві проходить відповідну кількість етапів (рис. 1.2):

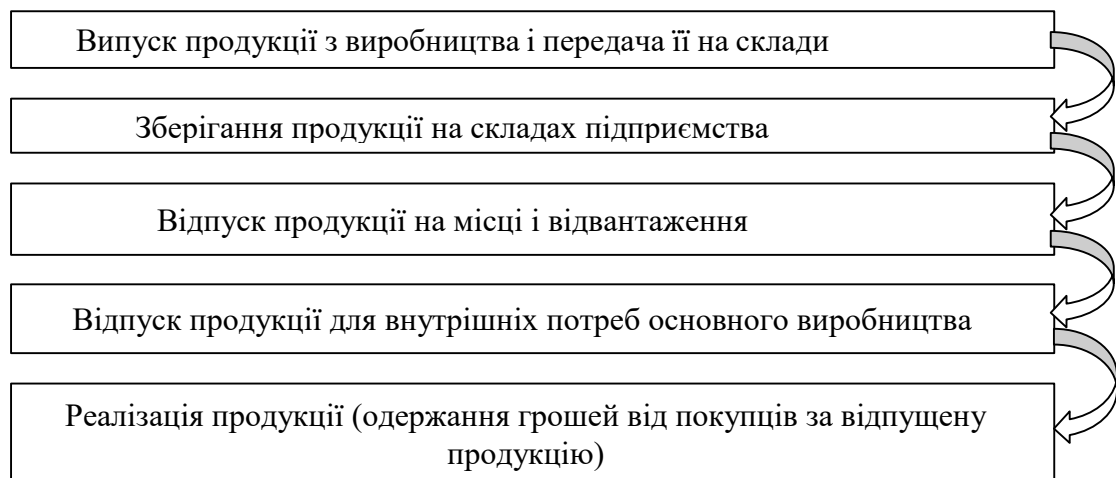


Рисунок 1.2 – Етапи руху готової продукції

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

Можна стверджувати, що продукція необхідно вважати готовою при виконанні наступних умов:

- виробничий процес, виконаний у відповідності до встановлених технологічних нормативів, має бути завершеним;
- оформлення надходження продукції на склад необхідно проводити відповідно до діючих технічних параметрів, нормативів і стандартів, що сформовані для даного підприємства;
- реалізація готової продукції повинна бути оформлена відповідними первинними документами.

«Кожна одиниця готової продукції є носієм різних конкретних властивостей, що відображають його корисність і відповідають певним потребам споживача. Корисність будь-яких речей відображає їх споживчу вартість.

Споживна вартість і якість виробів безпосередньо пов'язані між собою. Проте це не тотожні поняття, оскільки та сама споживна вартість може бути корисною не в однаковій мірі. На відміну від споживної вартості якість продукції характеризує міру її придатності для споживання, тобто кількісний бік суспільної споживної вартості. Якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення» [17].

«Поряд із якістю існує поняття технічного рівня певних видів продукції. Це поняття за змістом вужче за попереднє, оскільки охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик. Його показники встановлюються за проектування (розробки) переважно нових знарядь праці (машин, устаткування, приладів, транспортних засобів тощо) і відображаються в спеціальних картах технічного рівня, які використовують у процесі вивчення ринку й визначення попиту на нові товари, складання бізнес-планів, рекламних матеріалів тощо» [18].

«Об'єктивна необхідність забезпечення належної якості в процесі проектування, виготовлення й використання нових виробів ініціює застосування у виробничо-господарській діяльності підприємств певної системи показників, що дає змогу визначати й контролювати рівень якості всіх видів продукції» [19].

«Рівень якості – це кількісна характеристика міри придатності того чи того виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї у порівнянні з відповідними базовими показниками за визначених умов споживання. Оцінка якості продукції передбачає розрахунок абсолютного, відносного, перспективного та оптимального її рівнів» [20].

«Якість (технічний рівень) знарядь праці характеризується також низкою загальних показників. До них, у першу чергу, належать надійність, довговічність, ремонтпридатність, продуктивність, патентна чистота тощо. Під надійністю розуміють властивість виробу виконувати свої функції зі збереженням експлуатаційних показників у встановлених межах протягом відповідного проміжку часу. Кількісно вона характеризується тривалістю безвідмовної роботи, тобто середнім часом роботи між двома несправностями» [21].

«Довговічність – це властивість виробу тривалий час зберігати свою працездатність за тих чи тих умов експлуатації, її оцінюють двома головними показниками – строком служби (календарною тривалістю експлуатації до певного граничного стану) і технічним ресурсом (можливим напрацюванням у годинах). Ремонтпридатність техніки характеризує можливість швидко виявляти й усувати несправності в ній. Показник патентної чистоти виробу відображає використання за його розробки запатентованих винаходів і можливість безперешкодного продажу на світовому ринку» [22].

«Конкурентоспроможність конкретного об'єкта бажано вимірювати кількісно, що уможливить управління її рівнем. Для цього необхідна інформація, що характеризує корисний ефект даного об'єкта та об'єktiv-конкурентів за нормативний строк їхньої служби й сукупні витрати протягом

життєвого циклу об'єктів» [23].

Соціально-економічне значення підвищення якості й конкурентоспроможності продукції «полягає в тім, що заходи такого спрямування сприяють формуванню ефективнішої системи господарювання за умови ринкових відносин» [24]. «Соціально-економічна ефективність підвищення рівня якості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємствами, полягає у:

- задоволенні суспільно-соціальних потреб;
- виявленні закону економії робочого часу: загальна сума витрат праці на виготовлення й використання продукції більш високої якості, навіть якщо досягнення такої зв'язане з додатковими витратами, істотно зменшується;
- забезпеченні фінансової стійкості фірми, та одержанні максимально можливого прибутку;
- формуванні іміджу підприємства» [25].

Таким чином, до форм та методів економічного впливу на процес виробництва готової продукції можна віднести систему прогнозування й планування її якості.

## 1.2 Нормативно-правове регулювання обліку готової продукції

В сучасних умовах господарювання законодавство постійно змінюється. Це провокує необхідність постійно аналізувати нові положення законодавчих актів, що регулюють ведення бухгалтерського обліку.

Нормативно-правова база встановлює обов'язки та надає певні права суб'єктам господарювання.

«Питанню нормативного забезпечення обліку готової продукції приділяли увагу:

- Бутинець Ф. Ф., досліджуючи загальні підходи до формування і

класифікації правового забезпечення обліку і контролю витрат на виробництво готової продукції» [26];

– «Скригун Н. П., розглядаючи нормативно – правове регулювання обліку і контролю витрат та доходів підприємств» [27];

– «Кузнецова С. А., аналізуючи міжнародні та національні законодавчі акти щодо формування витрат підприємств у бухгалтерському і податковому обліку» [28];

Також Плешонкова Л. К. зазначає «...незважаючи на те, що в даний час бухгалтерський облік регулюється через законодавство та інші нормативно – регулюючі документи, його не слід розглядати як стандартну технологію, суть якого зводиться до алгоритму і програми збору інформації.

Він є динамічною системою, що постійно удосконалюється і змінюється» [29].

На сьогоднішній день виділяють такі основні завданнями обліку готової продукції:

– «постійний контроль за виробництвом готової продукції (робіт, послуг) у розрізі показників як її обсяг, асортимент, якість;

– комплексний і вірогідний облік готової продукції на складі, систематичний контроль за її збереженням і станом;

– своєчасний і регулярний облік відвантаженої та реалізованої продукції (робіт, послуг), достовірна чітка організація розрахункових операцій з покупцями та замовниками;

– облік і контроль дотримання кошторису бюджетних, непрямих та інших витрат, пов'язаних зі збутом продукції (робіт, послуг);

– своєчасне і достовірне визначення результатів від реалізації продукції (робіт, послуг) та їх облік» [30].

Для виконання поставлених завдань, регулювання відносин між контрагентами та іншими суб'єктами господарювання, врахування всіх економічних і юридичних інтересів застосовується чинне нормативне законодавство.

Тобто сукупність норм, правил взаємовідносин, що відповідають державним і особистим інтересам підприємств, на підставі врахування міжнародного досвіду. Вся система нормативно – правових актів щодо регулювання бухгалтерського обліку в Україні може бути представлена наступною структурою, що має п'ять рівнів (рис. 1.3).

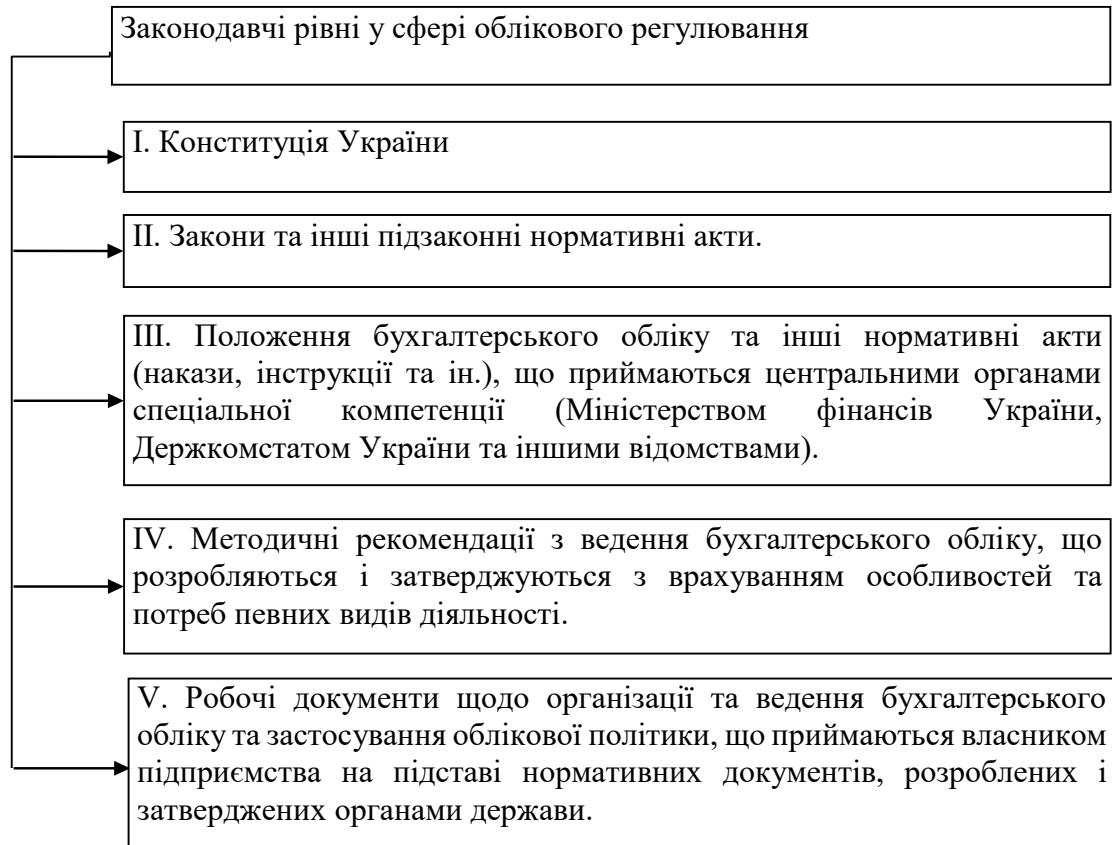


Рисунок 1.3 – Законодавчі складові щодо облікового регулювання

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

«Основні норми регулювання обліку готової продукції стосуються її визначення, правильного формування, відображення на рахунках обліку, оформлення відповідними первинними документами, систематизація реалізації продукції відображення її оцінки за обліковими, оптовими цінами та цінами реалізації, формування прибутку або збитку від її збуту» [31]. Тобто сукупність норм, правил поведінки, які не суперечать як державним так і індивідуальним інтересам будь – яких підприємств, з обов'язковим врахуванням міжнародного досвіду».



Документування операцій у бухгалтерському обліку затверджується на законодавчому рівні. Основні нормативно–правові документи, що регулюють процес документування операцій з обліку готової продукції наведені в таблиці (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Нормативно-правове забезпечення документування облікового процесу

№	Назва документу	Загальні положення
1.	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [32]	«Визначає правові засади регулювання, організації та складання первинних облікових документів, реєстрів бухгалтерського обліку та фінансової звітності»
2.	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [33]	«Положення встановлює порядок створення, прийняття відображення, зберігання у бухгалтерському обліку первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності підприємствами незалежно від форм власності»
3.	Закон України «Про інформацію» [34]	«Регулює відносини щодо створення, збирання, одержання, зберігання, використання, охорони, захисту інформації, основним носієм якої є документ»

Джерело: розроблено автором на основі дослідження нормативно-правових вимог

«Відповідно до вимог законодавства основними складовими документа слід визнати:

- мову, на якій складено документ;
- наявність матеріального носія, що забезпечує ідентифікацію та однозначне трактування наявної у ньому інформації;
- використання бланку типової, спеціалізованої чи самостійно виготовленої форми;
- наявність обов’язкових та додаткових реквізитів].

Тобто, документ вважається належно оформленим за умови, якщо він складений відповідно до вимог мови, виду, форми матеріального носія та наявності всіх реквізитів» [35].

Безпосередньо ведення обліку готової продукції та її реалізації регламентується Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996/XIV (зі змінами та доповненнями)

(далі по тексту – Закон). «Цим Законом регламентуються правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Даним законом визначається ціль бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Згідно із Законом, ціль ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності являється надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої і неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів на підприємстві» [36].

Підприємства при веденні бухгалтерського обліку повинні дотримуватися принципів його ведення, які передбачаються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», зокрема, щодо бухгалтерського обліку:

- обачності – «застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємств» [37];

- повного висвітлення – «фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі» [38];

- нарахування та відповідності доходів і витрат – «для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів (при цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів)» [39];

- історичної (фактичної) собівартості – «пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання. Дані принципи є базовими, їх дотримання є беззаперечною умовою ведення бухгалтерського обліку» [40].

«Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 Це положення визначає

методологічні засади формування в обліку інформації про запаси і розкриття їх у фінансовій звітності» [41].

«Запаси визначаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена. Для цілей бухгалтерського обліку запаси включають:

– сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби, та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

– готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно – правовим актом» [41].

«Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група (вид). Згідно з п. 10 П(С)БО – 9 первісною вартістю запасів що виготовляються власними силами підприємства, визначається собівартість їх виробництва, яка визначається за П(С)БО – 16 «Витрати» [42]. Оцінюватись запаси в процесі їх руху можуть по різному. У п. 16 П(С)БО 9 наведені такі прийоми оцінки (рис. 1.4).

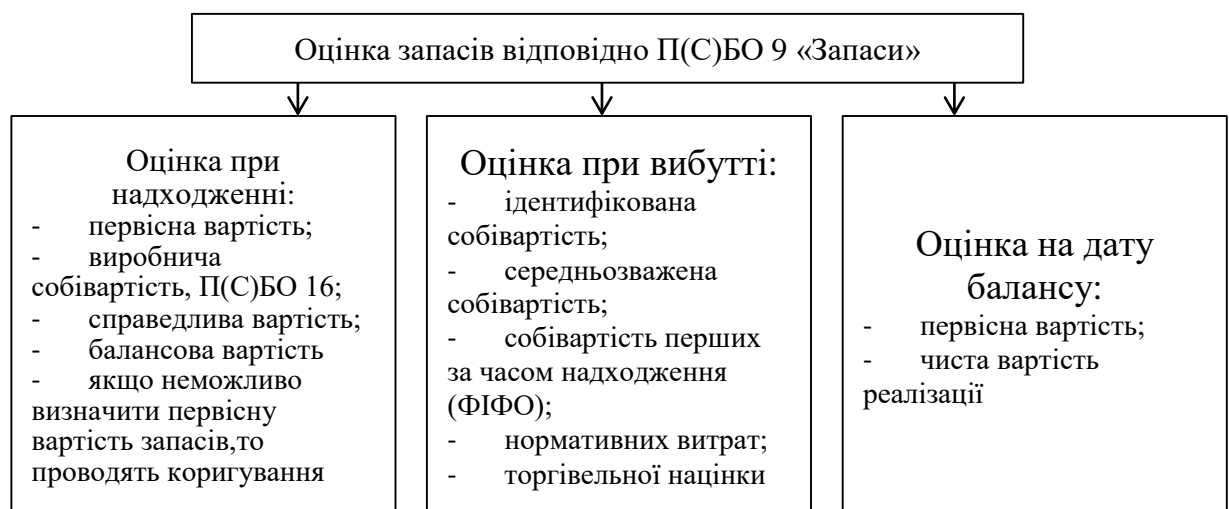


Рисунок 1.4 – Оцінка запасів відповідно до П(С)БО 9 «Запаси»

Джерело: розроблено автором за результатами вивчення вимог П(С)БО

Вибуття запасів здійснюється внаслідок відпуску у виробництво, реалізації, безоплатної передачі тощо. Методи оцінки вибуття запасів представлено у таблиці 1.3.

«Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» затверджененаказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. Цим положенням (стандартом) визначаються методологічні принципи формування вбухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкритті у фінансовій звітності» [43].

Таблиця 1.3 – Методи оцінки вибуття запасів

Назва методу вибуття запасів	Характеристика методу вибуття запасів
Ідентифікована собівартість відповідної одиниці запасів	Для запасів, які відпускаються, та послуг, що виконуються для спеціальних замовлень, також для запасів, які не замінюють один одного.
Середньозважена собівартість	Оцінка проводиться по кожній одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів.
ФІФО	Запаси використовуються в тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство, тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів.
Нормативні витрати	Полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимального наближення нормативних затрат до фактичних норм затрат і ціни повинні регулярно у нормативній базі перевірятися і переглядатися. Оцінка продукції за нормативними затратами коригується до фактичної виробничої собівартості
Торгівельна націнка	Оцінка заснована на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього відсотка торговельної націнки товарів. Метод можуть застосовувати підприємства, які мають значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торговельної націнки. Собівартість реалізованих товарів = Продажна (роздрібна) вартість реалізованих товарів – Сума торговельної націнки на реалізовані товари.

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

«Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. Цим положенням (стандартом) визначаються методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкритті у фінансовій звітності.

При веденні бухгалтерського обліку на підприємстві необхідно дотримуватись правил віднесення статей витрат до собівартості виробництва та реалізації робіт для виключення появи проблем, що стосуються оподаткування, невірною визначення вартості робіт тощо» [44].

Порівняльна характеристика собівартості згідно ПКУ та П(С)БО 16 «Витрати» наведена у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Порівняльна характеристика собівартості за ПКУ та П(С)БО 16

Витрати, що включаються до собівартості виконаних та реалізованих робіт	П(С)БО16	ПКУ (до 07.07.11 р.)	ПКУ (після 07.07.11 р.)
Прямі матеріальні витрати	+	+	+
Прямі витрати на оплату праці	+	+	+
Інші прямі витрати (амортизація основних засобів, нематеріальних активів, вартість придбаних послуг)	+	+	+
Змінні загальновиробничі витрати	+	-	+
Постійні загальновиробничі витрати	+	-	+

Джерело: розроблено автором за результатами вивчення вимог П(С)БО та ПКУ

Згідно з П(С)БО 16, «до складу собівартості входять витрати від браку, що складаються із повністю забракованої по технологічним причинам продукції (ст. 14), а в податковому обліку фактична вартість остаточно забракованої продукції не включається до складу витрат платника податку, крім витрат від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку, в разі реалізації такої продукції.

Підприємство має право самостійно визначати допустимі норми технічно допустимого браку в наказі за умови обґрунтування його розміру.

Такі самостійно встановлені підприємством норми діють, якщо відсутнє встановлення таких норм центральними органами виконавчої влади у відповідній сфері» [45]:

– «План рахунків обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій», затверджений наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. № 291 [46].

– «Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій», затверджена наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. №291 [47].

Розглянувши законодавчу базу в частині обліку готової продукції та її реалізації, встановлено, що всі перераховані нормативно – правові акти мають на меті організацію бухгалтерського обліку.

На підставі проведеного дослідження в роботі запропоновано класифікацію запасів виробничого підприємства (рис. 1.5).



Рисунок 1.5 – Класифікація запасів виробничого підприємства

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

Відповідно до наведеної схеми до складу запасів виробничого підприємства поряд із запасами для подальшого продажу та запасами, необхідними для виробництва, входить і сама готова продукція підприємства.

Це пояснюється тим, що в процесі своєї господарської діяльності підприємство отримує одну частину запасів для подальшої реалізації дебіторам без використання її у виробничому процесі, а другу частину запасів переробляє безпосередньо на готову продукцію, яка після завершення виробничого циклу надходить на склад підприємства, тобто стає запасом підприємства, призначеним для подальшої реалізації.

«У поточному обліку готову продукцію оцінюють за обліковими цінами (середньорічною плановою собівартістю, договірними або оптовими цінами або за фактичною виробничою собівартістю). Оцінка продукції за обліковими цінами дає змогу вести постійний поточний облік незалежно від калькуляції фактичної собівартості. Для обліку готової продукції доцільне застосування облікових цін (планової собівартості) на великих виробничих підприємствах, які здійснюють масовий випуск продукції широкого асортименту.

При цьому готову продукцію оцінюють за середньорічною плановою собівартістю, а відхилення планової собівартості від фактичної обліковують окремо. На кінець місяця ці відхилення розподіляють між залишками нереалізованої продукції і реалізованими виробами» [48].

### 1.3 Мета, етапи та завдання аналізу випуску та реалізації готової продукції

Основним показником, що характеризує діяльність будь-якого підприємства, є обсяг виробленої і реалізованої ним продукції (робіт, послуг).

Від величини цього показника залежить не тільки ступінь задоволення попиту населення, але й результати діяльності самого підприємства, такі як собівартість, прибуток і рентабельність.

«Бухгалтерський облік повинен забезпечити дані не лише про обсяг продукції та доходів від їх реалізації, але й асортимент продукції, масштаби

продажу, ціни, собівартість, витрати на збут, канали збуту тощо. Бухгалтер повинен створити інформаційну систему для забезпечення істотних даних для управління рухом продукції» [49].

«Ефективність роботи з обліку та аналізу реалізації готової продукції значно підвищується завдяки засобам інформації та автоматизації документообігу, що дають змогу накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування, редагування та друку вихідних документів, квартальних, піврічних і річних звітів, надати інформаційні послуги відповідним організаціям, ланкам управління щодо ефективності роботи, підвищити ефективність праці бухгалтерів та аналітиків» [50].

Метою аналізу реалізації готової продукції є «обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів продажу, зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, розширення його частки, в результаті чого зростають фінансові результати» [51].

Існують наступні основні джерела інформації для вирішення поставлених завдань представлені в табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Інформаційна база для аналізу руху та реалізації готової продукції

Група	Джерела інформації
1	2
Первинні документи	Акт приймання, Відомість випуску готової продукції, Накладна на здачу готової продукції на склад, Прибутково-видаткова накладна, Рахунок – фактура, Свідоцтво про якість товару, Сертифікат відповідності державній системі сертифікації, Товарно–транспортна накладна.
Дані рахунків бухгалтерського обліку	23 «Виробництво», 26 «Готова продукція», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 90 «Собівартість реалізації» та інші
Облікові реєстри	Журнал 5,5А



## Продовження таблиці 1.5

1	2
Фінансова звітність	Ф.№1 «Баланс», ф.№2 «Звіт про фінансові результати», ф.№5 «Примітки до річної фінансової звітності»
Статистична звітність	Ф.№1 – підприємництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства», ф.№1 – Б «Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість», ф.№1 – П (термінова) «Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)», ф.№1 – послуги «Звіт про обсяги реалізованих послуг»
Інші джерела	Звіти про випуск продукції, Звіт про прості обладнання, Журнал техніко – економічних показників роботи цеху, Робочі наряди, Сертифікат про якість продукції, Планові показники відповідного відділу, Звіт попередніх аналітичних досліджень

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

«Перераховані джерела інформації використовуються для проведення ретроспективного аналізу. Оперативний аналіз проводиться за даними первинного обліку (за інформацією на рахунках 23, 26, 36, 90). Прогнозний аналіз виробництва та реалізації продукції застосовується при оцінці відповідних альтернативних управлінських рішень» [52].

Зміст та якість інформації мають першочергове значення у забезпеченості точності та ефективності проведення аналізу випуску готової продукції. Під час відбору конкретних показників інформаційної бази аналізу необхідно врахувати зовнішні та внутрішні джерела.

Система інформаційного забезпечення – це основа для проведення аналізу та прогнозування умов зовнішнього середовища підприємства при прийнятті стратегічних рішень.

Проаналізувавши існуючі підходи до системи аналізу готової продукції, доцільно виділити такі складові:

- «фактори впливу на готову продукцію;
- оцінка готової продукції;
- визначення фінансової стратегії підприємства» [53].

Для конкретизації існуючих методик управління готовою продукцією

підприємства доцільно виділити структурні елементи його аналізу та оцінки, тобто скласти структурно – логічну схему (рис. 1.6).



Рисунок 1.6 – Структурно-логічна схема аналізу готової продукції підприємства

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

Вимірниками обсягу продукції в натуральному вираженні є:

- «фізичні одиниці (штуки, тони, метри, квадратні метри та інші);
- умовно-натуральні одиниці (тисячі умовних банок, умовні листи шиферу та інші)» [54].

«З метою планування та обліку готова продукція може вимірюватися в натуральному (одиницях фізичних величин) і вартісному (у грошових одиницях) вираженні» [55].

Особливості управління виробництвом готової продукції відображає модель взаємозв'язку процесів виготовлення готової продукції та

управління підприємством (рис. 1.7).

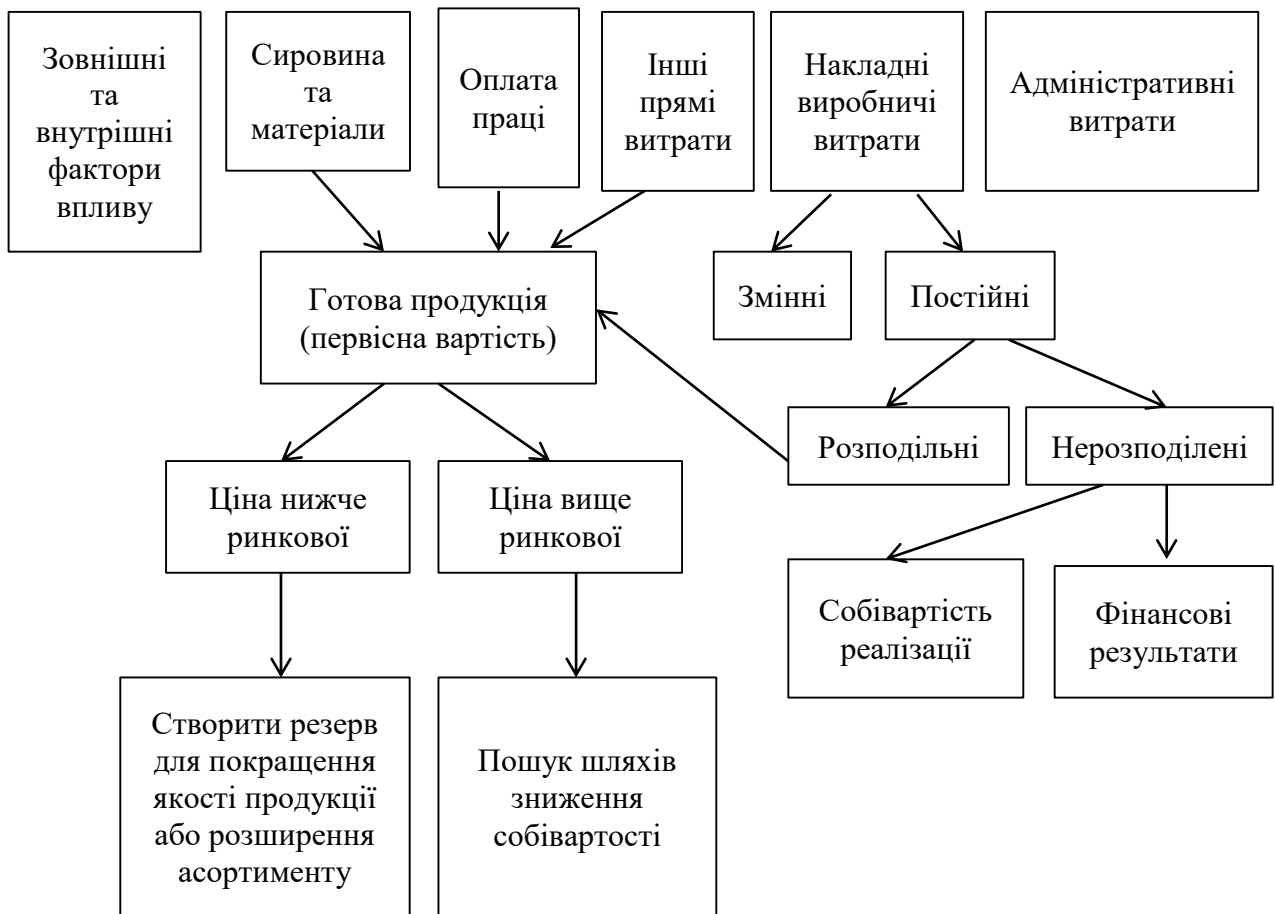


Рисунок 1.7 – Модель взаємозв'язку процесів виготовлення готової продукції та управління підприємством

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

Підприємства виробляють продукцію у відповідності із заключними договорами, розробленими плановими завданнями з асортименту, кількості і якості.

Керівник підприємства, в першу чергу, повинен приділяти увагу питанням збільшення обсягу виготовленої продукції, розширення її асортименту і покращення якості, вивчаючи потреби ринку» [56].

Обсяг продукції у вартісному вираженні визначається різними показниками (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Показники визначення обсягу продукції у вартісному вираженні

Показник	Сутнісна характеристика
Товарна продукція	«це вартість всієї продукції, виробленої підприємством і призначеної для реалізації на сторону або для власних невиробничих потреб» [57]
Валова продукція	«це сумарний обсяг у вартісному вираженні закінчених і незакінчених промислових виробів, призначених для реалізації, включно з товарною продукцією, залишками незавершеного виробництва, інструментами та технологічним оснащенням власного виробництва» [58]
Чиста продукція	«це обсяг виробництва підприємства в грошовому еквіваленті за певний період часу, що характеризує вартість новоствореного продукту. Вона визначається вирахуванням з обсягу валової продукції матеріальних витрат і суми амортизаційних відрахувань» [59]
Реалізована продукція	«це вартість відвантаженої продукції, яка у вигляді платежу надійшла на рахунки підприємства» [60]

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

У процесі аналізу виробничої діяльності підприємства необхідно розглянути такі питання:

«– оцінка ступеня виконання плану і динаміки виробництва та реалізації продукції, робіт і послуг;

– оцінка впливу основних факторів, що впливають на загальний обсяг виробництва та реалізації протягом останнього років і у звітному періоді;

– вивчення взаємозв'язку і взаємообумовленості показників обсягів виробництва, реалізації, асортименту, якості продукції;

– визначення внутрішньогосподарських резервів росту обсягів випуску продукції і реалізації, а також розробка заходів щодо їхнього використання;

– розробка управлінських рішень для забезпечення ефективної роботи суб'єкту господарювання» [61].

За своїм економічним та обліково–аналітичним характером процес реалізації готової продукції цілком протилежний процесу придбання товарно-матеріальних цінностей підприємством і складається з таких операцій (рис.

1.8).

Збут займає відповідне місце в інформаційному середовищі та обліковій системі підприємства. Для глибшого розуміння місця збуту в інформаційному середовищі та обліковій системі підприємства наведено наступну схему (рис. 1.9).

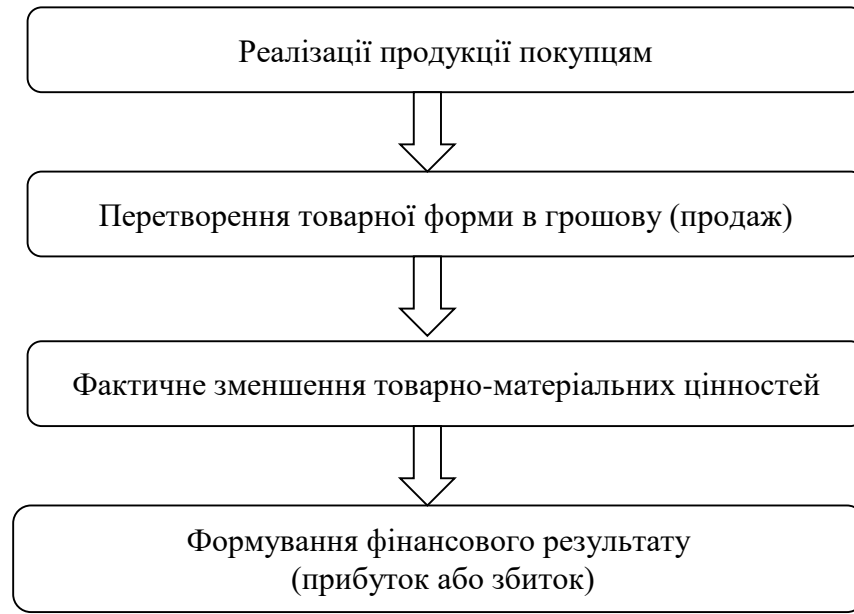


Рисунок 1.8 – Процес реалізації (збуту) готової продукції

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

На даній схемі подано процес збуту у взаємозв'язку з різними чинниками, «які суттєво впливають на політику підприємства, та від яких залежить загальний успіх його господарсько-фінансової діяльності.

Аналіз випуску товарної продукції передбачає:

- загальну оцінку виконання плану;
- оцінку впливу факторів на його величину;
- аналіз ритмічності, якості продукції;
- виконання плану з номенклатури і асортименту;
- виявлення резервів та розробка заходів щодо їх впровадження» [62].

Інформаційне середовище та облікова система процесу збуту на підприємстві відображено на рисунку 1.9.

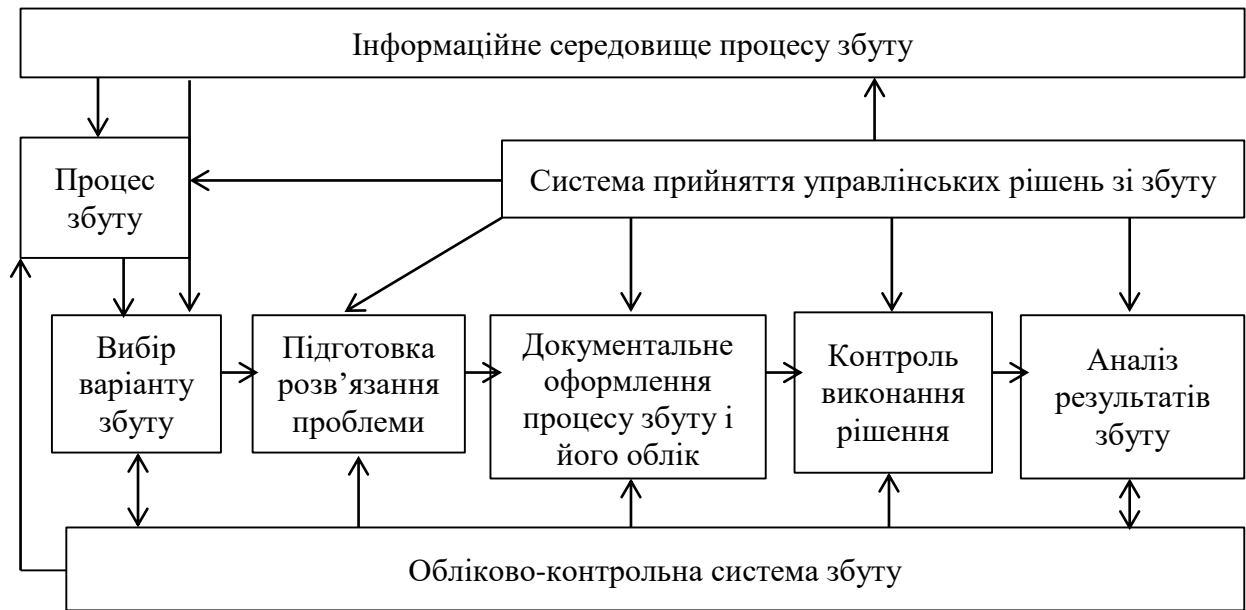


Рисунок 1.9 – Інформаційне середовище та облікова система процесу збуту на підприємстві

Джерело: розроблено автором на основі особистих досліджень

«Аналіз реалізації продукції передбачає визначення частки ринку і тенденції її зміни за декілька останніх років, загального обсягу реалізації і впливу на нього факторів, оцінку ринків збуту, в тому числі в динаміці, аналіз експортної продукції, аналіз виконання договірних зобов'язань» [63].

Аналіз виконання плану з реалізації продукції здійснюється методом порівняння. Оцінюється вплив цін і фізичного обсягу реалізації на динаміку виручки від реалізації.

В результаті аналізу факторів, що впливають на обсяг реалізації продукції проводиться дослідження структури реалізованої продукції. Визначається питома вага промислової продукції підприємства та продукції непромислових господарств. У разі якщо частка промислової продукції незначна, існує необхідність переходу або на випуск нової продукції, або на перепрофілювання підприємства.

Оцінка впливу факторів на зміну обсягу реалізації у порівнянні з плановими показниками або в динаміці здійснюється з використанням методу балансової порівняння. При цьому приріст реалізованої продукції надається як

функція даних факторів (формула 1.1):

$$\Delta \text{РП} = \Delta \text{ТП} + (\Delta \text{ГП}_n - \Delta \text{ГП}_k) + (\Delta \text{ТО}_n - \Delta \text{ТО}_k), \quad (1.1)$$

де  $\Delta \text{ТП}$  – зміна виробництва товарної продукції, грн;

$\Delta \text{ГП}_n \Delta \text{ГП}_k$  – зміна залишків готової продукції на складі відповідно на початок і кінець аналізованого періоду, грн;

$\Delta \text{ТО}_n \Delta \text{ТО}_k$  – зміна залишків продукції відвантаженою, але несплаченою (дебіторської заборгованості) відповідно на початок і кінець аналізованого періоду, грн.

Для зіставлення всі чинники моделі перераховують у відпускних цінах.

«Оскільки в бухгалтерському обліку готова (товарна) і відвантажена продукція показується за собівартістю, для їх переведення в базові ціни використовують коефіцієнт перерахунку  $K_{\text{пер}}$ , що розраховується як відношення виручки від реалізації продукції у відпускних цінах до собівартості реалізованої продукції» [64].

Узагальнюючи проведені розрахунки, можна зробити висновок, що на обсяг реалізованої продукції впливають різні фактори, серед яких:

а) група виробничих факторів:

- 1) рівень виконання плану виробництва продукції;
- 2) якість продукції;
- 3) асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції;
- 4) ритмічність випуску продукції.

б) фактори, пов'язані з роботою відділу збуту і складів:

- 1) рівень забезпеченості кадрами, устаткуванням і відповідними складськими приміщеннями;
- 2) загальний рівень організації роботи з маркетингу (в тому числі

її ритмічність);

3) величина портфеля замовлень;

4) стан і комплектність залишків готової продукції на складі;

5) забезпеченість тарою та упаковкою;

б) наявність договорів на поставку і дотримання їх умов при відвантаженні продукції покупцям;

в) дотримання умов співпраці з транспортними установами. в) фактори, пов'язані з транспортуванням продукції:

1) відповідність кількості й видів транспортних засобів потребам підприємства (зроблених замовлень і договірних домовленостей);

2) ритмічність подачі транспортних засобів;

3) придатність наданих транспортних засобів для завантаження відповідних видів продукції;

4) дотримання термінів перевезень та інших договірних умов.

г) фактори, пов'язані з роботою фінансового та інших підрозділів підприємства:

1) вибір форм розрахунків з покупцями;

2) своєчасність і якість оформлення платіжних документів, а також стан контролю за їх сплатою;

3) вивчення платоспроможної здатності покупців і можливих форм співпраці з ними;

4) своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань по сплаті боргів покупцями та іншими установами.

д) інші фактори:

1) терміни документообігу, якість опрацювання документів в установах банку;

2) зміна цін і кон'юнктури ринку, рішення арбітражних судів щодо позовів;

3) зміни митних правил і загального законодавства тощо.

Завершуючи аналіз показників виробництва і реалізації продукції,



необхідно визначити резерви і здійснити підрахунок їх величин.

Отже, відповідне нормативно-правове регулювання обліку є особливо важливим аспектом ефективної організації обліку на будь-якому підприємстві. Без належного регулювання, підприємство приречене на вагомні штрафи та банкрутство.

В Україні закладені правові засади нормативно-правової системи забезпечення бухгалтерського обліку, що дають змогу суб'єкту господарювання індивідуально вирішувати питання з приводу його ведення, також створена відповідна база для обчислення показників економічного розвитку за системою національних рахунків та загалом пришвидшили облік до міжнародної діяльності.

Майбутні дослідження варто проводити в напрямку детального вивчення, аналізу та критичного оцінювання кожного із перелічених актів правового забезпечення обліку, з метою конкретизації назв, змісту, форм, застосування вітчизняного та іноземного досвіду, зменшення суперечностей, розбіжностей та незрозумілих до тлумачення термінів.

Таким чином, сучасні ринкові умови змушують кожне підприємство запроваджувати дійові методи управління якістю продукції чи послуг.

## РОЗДІЛ 2

### РОЗДІЛ 2 ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЛІДЕР»

#### 2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Досліджуване ТОВ «ЛІДЕР» створене у відповідності до Конституції України, Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Земельного кодексу України, Законів України «Про господарські товариства», «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», інших законодавчих та нормативних актів та згідно з рішенням загальних зборів засновників.

ТОВ «ЛІДЕР» діє на підставі статуту, який призначений для нормативно-правової регламентації діяльності ТОВ «ЛІДЕР» та описує його статус, найменування, місцезнаходження, мету й предмет діяльності, завдання, порядок формування майна, обов'язки та права, у тому числі майнові, органи управління, порядок прийняття ними рішень, порядок вступу до ТОВ «ЛІДЕР» та виходу з нього, взаємодію ТОВ «ЛІДЕР» з іншими юридичними та фізичними особами, умови ліквідації або реорганізації, інші положення, що не суперечать законодавству України.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ЛІДЕР» має код ЄДРПОУ 30710162.

Місцезнаходження та юридична адреса ТОВ «ЛІДЕР» : Україна, 69091, Запорізька обл., Новомиколаївський р-н, село Веселий Гай, вул. Набережна, будинок 21.

Директором ТОВ «ЛІДЕР» та власником значної частки (89,2%) у статутному капіталі є громадянка України Черепанова Тетяна Степанівна.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ЛІДЕР» має статус

юридичної особи, має самостійний баланс, поточний рахунок, печатку, штамп і бланки зі своєю назвою. ТОВ «ЛІДЕР» зареєстровано платником ПДВ, номер свідоцтва про реєстрацію платником ПДВ – № 307101608137.

Основною метою діяльності ТОВ «ЛІДЕР» є отримання прибутку шляхом здійснення господарської діяльності, спрямованої на виробництво сільськогосподарської продукції з використанням земельної ділянки, наданої для цих цілей, а також переробка, зберігання, транспортування і реалізація виробленої ним сільськогосподарської продукції.

Основні предмети діяльності: вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур; розведення свиней; допоміжна діяльність у рослинництві; виробництво м'яса; виробництво олії та тваринних жирів; виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості; виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах; надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування; вантажний автомобільний транспорт; надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Статутний капітал ТОВ «ЛІДЕР» становить 24 846,64 (двадцять чотири тисячі вісімсот сорок шість) гривень. Статутний капітал внесений директором ТОВ «ЛІДЕР» на 89,2% (22143,00грн), ТОВ «КУА «Інвестгруп» Формування статутного капіталу здійснюється згідно з положенням статуту, шляхом внесення директором ТОВ «ЛІДЕР» грошових коштів, майна та майнових прав. ТОВ «ЛІДЕР» може створювати резервний (не менше 5% від суми чистого прибутку), страховий та інші фонди.

Вищим органом управління ТОВ «ЛІДЕР» є директор. Виконавчий орган управління – голова ТОВ «ЛІДЕР», який представляє його інтереси перед органами державної влади, підприємствами, установами і організаціями, окремими громадянами чи їх об'єднаннями, як на території України, так і за її межами. Директор організовує роботу ТОВ «ЛІДЕР» в межах встановлених статутом, розпоряджається майном і коштами, підписує відповідні фінансові документи, приймає і звільняє з роботи, встановлює

правила трудової і виробничої дисципліни, накладає стягнення та укладає від імені ТОВ «ЛІДЕР» угоди та вчиняє інші юридично значимі дії відповідно до чинного законодавства.

Окрім головного керівника, у ТОВ «ЛІДЕР» є група посадових осіб, які забезпечують реалізацію управління на тактичному та операційному рівні. Організаційна структура управління ТОВ «ЛІДЕР» подана на рисунку 2.1.

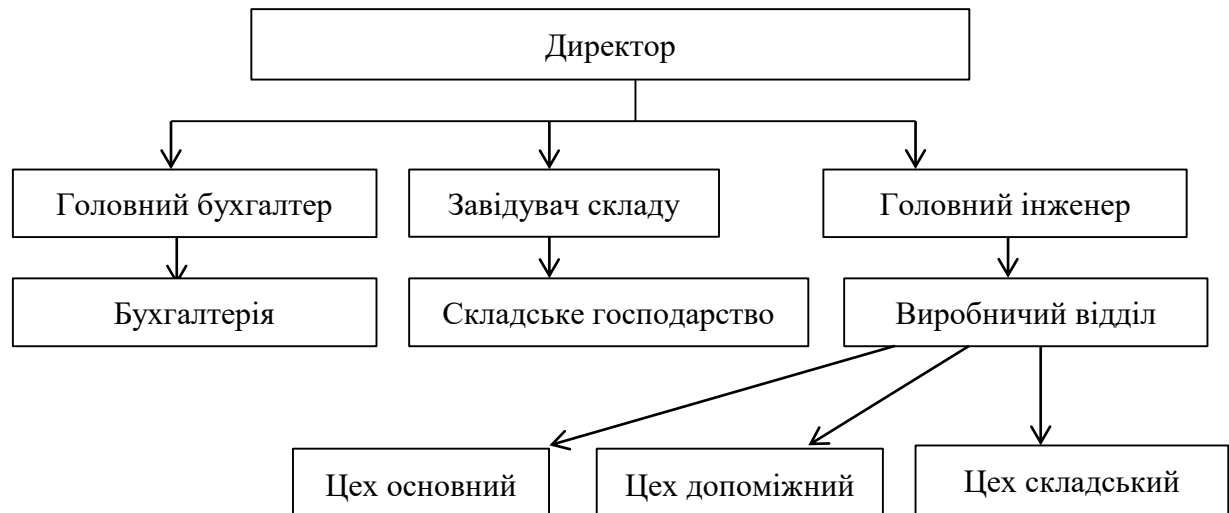


Рисунок 2.1 – Структура управління підприємством

Джерело: складено автором самостійно

Розглянемо посадові обов'язки управлінського персоналу та головних спеціалістів підприємства.

Головний бухгалтер забезпечує : ведення бухгалтерського обліку та оподаткування; неперервність відображення операцій та достовірну оцінку активів, капіталу, зобов'язань, капіталу в бухгалтерському обліку на основі журнально-ордерної форми обліку.

Основним завданням завідувача складом є керівництво діяльністю складського ТОВ «ЛІДЕР» і забезпечення схоронності товарно-матеріальних цінностей.

В обов'язки агронома входить забезпечення виконання агротехнічних операцій, їх своєчасності та технологічної доцільності, зокрема: підготовки та обробітку землі, використання обрив та засобів захисту рослин, насінневого



Джерело: складено автором самостійно

Аналізуючи таблицю 2.1, можна зробити висновок, що структура земельних угідь підприємства за останні три роки змінилась. Загальна земельна площа ТОВ «ЛІДЕР» зменшилася на 103 га або 9%, що можна пояснити тим, що окремі власники земельних паїв, які здавали свою землю в оренду господарству забрали її і використовують самостійно.

Також, розрахунки показали, що найбільшу питому вагу займають такі сільськогосподарські угіддя як рілля – 95,8%, що свідчить про високу розораність земель, і це не дивно, адже ТОВ «ЛІДЕР» займається вирощуванням сільськогосподарських культур, 4,2% від площі сільськогосподарських угідь займають пасовища.

Продукція, що передбачена підприємством для продажу заготівельним організаціям, переробним підприємствам, на біржах, на експорт, на сільських ринках, безпосередньо своїм працівникам та іншим громадянам, а також використана для обміну за бартерними угодами, називається товарною продукцією.

«Товарна продукція – це та частина валової продукції, яка реалізована за межі підприємства різним споживачам. Вона визначається в натуральній і вартісній (грошовій) формах. На кожному підприємстві вартість товарної продукції розраховується за поточними цінами реалізації, рівень яких залежить від каналу і строків реалізації продукції, її якості, кон'юнктури ринку та інших факторів. Грошові надходження від продажу товарної продукції називають грошовим доходом або грошовою виручкою

підприємства. Це – важливий показник господарської діяльності, на основі якого визначають прибуток по кожній галузі і підприємству в цілому. За інших однакових умов воно матиме тим більший прибуток, чим більший грошовий дохід одержано від реалізації продукції, і навпаки» [66]. «Рівень товарності по окремих видах продукції залежить, насамперед, від обсягу її виробництва. Чим більший він, тим більше підприємство може продати продукції за інших однакових умов, і навпаки» [67].

Щоб дослідити структуру доходу (виручки) від реалізації продукції в ТОВ «ЛІДЕР» потрібно розглянути таблицю 2.2.

Таблиця 2.2 – Структура товарної продукції ТОВ «ЛІДЕР»

Назва реалізованої продукції	Роки						В середньому за три роки		Динаміка за три роки, тис.грн.
	2019р.		2020р.		2021р.		Виручка, тис.грн.	Питома вага,%	
	Виручка, тис.грн.	Питома вага,%	Виручка, тис.грн.	Питома вага,%	Виручка, тис.грн.	Питома вага,%			
Зернові та зернобобові – усього:	7041,5	23,14	5983,8	21,22	7001,9	27,30	15359,27	22,86	-39,6
кукурудза на зерно	918,2	3,02	622,6	2,21	887,4	3,46	1836,6	2,73	-30,8
ячмінь озимий	1335,8	4,39	305,3	1,08	507,2	1,98	1810,17	2,69	-828,6
просо	0	0,00	133,3	0,47	0	0,00	133,3	0,2	0
Соняшник	23040,8	75,71	21898,5	77,64	18239,2	71,12	51019,03	75,94	-4801,6
Картопля	1,0	0,003	46,1	0,16	0	0,00	47,1	0,07	-1
Овочі	350,9	1,15	275	0,98	405,8	1,58	761,17	1,13	54,9
Разом	30434,2	100	28203,4	100	25646,9	100	67186,57	100	-4787,3

Джерело: власна розробка автора на основі вивчення облікових даних ТОВ «ЛІДЕР»

За даними таблиці 2.2, можна зробити висновок, що за останні три роки найбільшу виручку ТОВ «ЛІДЕР» отримує від реалізації соняшника, який є основною продукцією Підприємства. Найменший обсяг виробництва і реалізації становить просо, яке реалізувалось лише у 2020 році. Загалом, показники динаміки за останні три роки мають від’ємне значення.

Розрахунки показали, що найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції ТОВ «ЛІДЕР» в середньому за 3 роки, займає такий вид продукції

як соняшник і складає 75,94%. Дещо менша частка припадає на вирощування зернових та зернобобових культур – 22,86%, овочі – 1,13%, картоплю – 0,07%.

Отже, проаналізувавши отримані результати можна стверджувати, що ТОВ «ЛІДЕР» має спеціалізацію по вирощуванню соняшнику з вираженим вирощуванням зернових культур.

Виходячи з проведених розрахунків було встановлено, що дохід в цілому по господарству має негативну тенденцію до зниження, що пояснюється зменшенням виручки від реалізації кукурудзи на 30,8 тис. грн., озимого ячменю на 828,6 тис. грн. та соняшнику на 4801,6 тис. грн. Причиною цього стало зменшення посівної площі і як наслідок скорочення валового виробництва продукції. Проте збільшення виручки від реалізації спостерігається у вирощуванні озимої пшениці на 819,8 тис. грн. та овочів на 54,9 тис. грн. Зростання можна пояснити тим, що відбулося нарощування валового виробництва продукції та підвищення цін на реалізацію на дану продукцію.

На даний момент, фактично не має єдиного підсумкового показника для формування та визначення та визначення рівня ефективності діяльності ТОВ «ЛІДЕР». Така оцінка базується на застосуванні системи взаємопов'язаних показників, що висвітлюють дію і конфігурації прояву об'єктивних економічних закономірностей у виробництві, з урахуванням всіх властивостей, вплив різних факторів на виробничий процес.

Аналізуючи середньооблікову чисельність працівників у 2021 році ми бачимо, що у порівнянні з 2019 роком збільшилось на 1 чоловіка, це відбулось завдяки створенню додаткового робочого місця.

Чистий дохід від реалізації продукції на 100 га сільськогосподарських угідь в 2021 році порівняно з 2019 роком зменшився на 198,6 тис. грн., або на 8%, що пояснюється зменшенням обсягів реалізації.

Чистий дохід від реалізації продукції на 1 середньооблікового працівника зменшився на 1812,4 тис. грн., або на 29,8%, що призводить до зменшення навантаження на кожного працюючого. Розглянемо таблицю 2.3.



Таблиця 2.3 – Основні економічні показники ТОВ «ЛІДЕР»

Показники	Одиниц явиміру	2019р.	2020р.	2021р.	Відхилен- ня (+,-) 2021р. від 2019р.	Відхилення 2021р. до 2020р., %
	1	2	3	4	5	6
Сільськогосподарські угіддя всього	га	1226	1231	1123,0	-103,0	91,6
Середня чисельність працівників	чол.	5	5	6	1,0	120,0
Чистий дохід від реалізації продукції:	тис.грн.	30434,2	28203,5	25646,9	-4787,3	84,3
на 100 га с/г угідь	тис.грн.	2482,4	2291,1	2283,8	-198,6	92,0
на 1 середньорічного працівника	тис.грн.	6086,8	5640,7	4274,5	-1812,4	70,2
Собівартість реалізованої продукції	тис.грн.	10210,1	10218,3	10844,0	633,9	106,2
Валовий прибуток:	тис.грн.	20224,1	17985,2	14802,9	-5421,2	73,2
на 100 га с/г угідь	тис.грн.	16,5	14,6	13,2	-3,3	79,9
на 1 середньорічного працівника	тис.грн.	4044,8	3597,0	2467,2	-1577,7	61,0
Чистий прибуток:	тис.грн.	20063,2	14582,2	14263,7	-5799,5	71,1
на 100 га с/г угідь	тис.грн.	16,4	11,8	12,7	-3,7	77,6
на 1 середньорічного працівника	тис.грн.	4012,6	2916,4	2377,3	-1635,4	59,2
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	%	0,7	0,5	0,6	-0,1	84,4

Джерело: власна розробка автора на основі вивчення облікових даних ТОВ «ЛІДЕР»

На підприємстві валовий прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь у звітному році порівняно з базисним зменшився на 3,3 тис. грн., або на 20,1%. Причиною стало зростання собівартості реалізованої на 633,9 тис. грн., або на 6,2%. Валовий прибуток на 1 середньооблікового працівника у 2021 році порівняно з 2019 роком також мав тенденцію до зменшення на 1577,7 тис. грн., або на 39%.

Чистий прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь у 2021 році порівняно з 2019 роком зменшився на 3,7 тис. грн., або на 22,4%, а на 1 середньооблікового працівника також зменшився на 1365,4 тис. грн., або на 40,8%.

Ефективність діяльності підприємства зменшилась, про що свідчить зниження рентабельності продажів по чистому прибутку на 1%, на це вплинуло зменшення чистого прибутку на 28,9%.

Таким чином, можемо зазначити, що основні економічні показники господарської діяльності підприємства мають тенденцію до погіршення.

Одними із ключових характеристик фінансового стану підприємства його ліквідність і платоспроможність. У МСФЗ зазначається, що інформація щодо ліквідності та платоспроможності є корисною для прогнозування можливостей підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання.

Ліквідність стосується наявності грошових коштів у найближчому майбутньому після виконання фінансових зобов'язань даного періоду. Платоспроможність пов'язана з наявністю грошових коштів упродовж більшого періоду для вчасного виконання фінансових зобов'язань.

Ліквідність балансу – «це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами (платіжними засобами), строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення платіжних зобов'язань» [68].

Для власників підприємства недостатня ліквідність може означати зниження прибутковості, часткову або повну втрату капіталу. Для кредиторів низька ліквідність боржника може свідчити про високий рівень ймовірності затримок у сплаті відсотків та основної суми боргу. Тому, аналіз ліквідності має важливе значення. Якщо підприємство не в змозі погашати свої поточні зобов'язання в міру того, як наступають строки їх сплати, його подальше існування ставиться під сумнів. Ліквідність балансу відображає можливість суб'єкта господарювання до швидкого перетворення активів у грошові кошти для своєчасного і повного погашення своїх платіжних зобов'язань.

«З категорією ліквідності тісно пов'язане поняття платоспроможності, яке характеризує здатність підприємства до своєчасного і повного виконання своїх платіжних зобов'язань. Так, платоспроможність – це наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення» [69].

За даними балансів проведемо аналіз показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «ЛІДЕР» за останні три роки в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «ЛІДЕР»

Показники	2019р.	2020р.	2021р.	Нормативне значення	Відхилення (+,-) 2021р. до	
					2019р.	2020р.
Вихідні дані: Грошові кошти та їх еквіваленти	5,3	79,7	54,6	x	49,3	-25,1
Дебіторська заборгованість	79137,4	96687,1	106554,7	x	27417,3	9867,6
Всього поточних зобов'язань	20900,3	28971,6	34582,7	x	13682,4	5611,1
Всього оборотних активів	88221,6	109268,3	123720,6	x	35499,0	14452,3
Розрахункові показники:						
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0003	0,003	0,002	0,2-0,35	0,0	0,0
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,8	3,3	3,1	0,7-0,8	-0,7	-0,3
3. Коефіцієнт покриття	4,2	3,8	3,6	1-1,5	-0,6	-0,2

Джерело: власна розробка автора на основі вивчення облікових даних ТОВ «ЛІДЕР»

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм платоспроможності та ліквідності підприємства та «показує, яка частка короткострокової заборгованості в разі потреби може бути погашена негайно за рахунок наявних грошових коштів» [70]. Із проведених розрахунків видно, що коефіцієнт абсолютної ліквідності нижчий нормативного значення, а отже можна зробити негативні висновки про можливість ТОВ «ЛІДЕР» негайно погасити свої борги, тому що мало ймовірно, щоб всі кредитори підприємства одночасно пред'явили б йому свої вимоги.

«Коефіцієнт швидкої ліквідності показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного

здійснення розрахунків з дебіторами» [71]. Відповідно здійснених розрахунків коефіцієнт перевищує нормативне значення, отже має місце нераціональний розподіл ресурсів, яке вирішується додатковим вкладенням наявних коштів або наданням позик іншим організаціям, проте спостерігається зменшення коефіцієнта у 2020р. у порівнянні до 2018р. на 0,7 та 2016р. на 0,3.

«Коефіцієнт покриття характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів» [72]. З табл. 2.4 видно, що коефіцієнт більший нормативного значення, але він зменшився у 2020р. у порівнянні до 2018р. на 0,6 та 2019р. на 0,2. Отже можна зробити висновок про те, що підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам.

Одним із найважливіших етапів організації бухгалтерського обліку в ТОВ «ЛІДЕР» є формування його облікової політики. В ТОВ «ЛІДЕР» «облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [73], тобто це вибір самим підприємством певних і конкретних методик, форми і техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з діючих нормативних актів і особливостей діяльності підприємства.

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» [74].

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку в господарстві та забезпечення фінансування фактів здійснення усіх господарських операцій в первинних документах, збереженість опрацьованих документів і звітності протягом встановленого терміну несе власник, який здійснює керівництво ТОВ «ЛІДЕР».

На ТОВ «ЛІДЕР» діє облікова політика затверджена наказом про облікову політику підприємства №1/03 від 01.03.2018 року.

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності на ТОВ «ЛІДЕР» бухгалтер здійснює відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та Інструкцією про застосування Плану рахунків.

Згідно Наказу про облікову політику ТОВ «ЛІДЕР» активи і зобов'язання відображаються відображаються в балансі, коли відповідають наступним критеріям:

- існує ймовірність надходження або вибуття майбутніх економічних вигід;
- їх оцінка може бути достовірно визначена.

Основним засобом визнаються матеріальні активи, які утримуються для виробничих цілей, «надання послуг, здачі в оренду іншим особам або для адміністративних цілей і будуть використовуватися, як очікується, протягом більше одного року або одного операційного циклу» [75].

Амортизація основних засобів нараховується прямолінійним методом. До малоцінних необоротних активів, відповідно до інформації облікової політики, відносять матеріальні активи, які мають термін корисного використання більше одного року, вартістю менше 20 000грн. Амортизація таких активів нараховується у розмірі 100% їх вартості у першому місяці використання.

Одиницею бухгалтерського обліку запасів визнається їх найменування. Запаси відображаються в бухгалтерському обліку по найменшій із двох оцінок: первинній вартості або вартості реалізації відповідно П(С)БО №9. Оцінка запасів при відпуску у виробництво чи іншому вибутті здійснюється за методом середньозваженої собівартості. Запаси, які не приносять господарству економічних вигід в майбутньому визнаються неліквідними та списуються в бухгалтерському обліку, а при складанні фінансової звітності відповідно П(С)БО №9 не відображаються в балансі, обліковуються на за балансовому рахунку 007.

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством економічних та її можливо достовірно визначити. На ТОВ «ЛІДЕР» дебіторську заборгованість за послуги в балансі визнають по чистій реалізаційній вартості, яка рівняється сумі дебіторської заборгованості за мінусом резерву сумнівних боргів.

Відповідно наказу про облікову політику ТОВ «ЛІДЕР» в виробничу собівартість товарів та послуг включають: прямі витрати; загальновиробничі витрати. В собівартість реалізованої продукції включають: виробничу собівартість товарів та послуг, які були реалізовані у звітному періоді; нерозподілені постійні загальновиробничі витрати; наднормативні виробничі витрати.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включають у собівартість реалізованої продукції та послуг (адміністративні витрати, витрати на збут та ін.) класифікують відповідно П(С)БО №16 визнають витратами періоду та відображають в звіті про фінансові результати.

Інвентаризація на ТОВ «ЛІДЕР», згідно до інформації облікової політики, проводиться станом на 1 листопада (винятком є інвентаризація основних засобів – станом на 1 грудня).

Право підпису документів з повною відповідальністю а також право підписання звітності у даному господарстві належить директору та головному бухгалтеру.

В загальному, наказ про облікову політику ТОВ «ЛІДЕР» розкриває далеко не всі особливості обліку, який проводиться, але тим не менше являється основою та початковим орієнтиром при складанні, формуванні, узагальненні облікової інформації та користуванні нею.

## 2.2 Організація обліку готової продукції на підприємстві

Для правильної організації обліку та управління готовою продукцією інформаційні дані повинні формуватися щодо стану запасів готової продукції у місцях її зберігання, вчасності та вірності її оприбуткування, збереження, своєчасності розвантаження, а також щодо здійснення обов'язків за доставкою продукції замовникам, тобто керівник ТОВ «ЛІДЕР» повинен мати всю необхідну інформацію про готову продукцію підприємства, її наявність, місце та умови збереження, відповідальні працівники.

Готова продукція рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР» проходить наступні стадії:

- випуск продукції з виробництва та здача її на склад;
- зберігання продукції на складах підприємства;
- відпуск продукції місцевим і відправка (відвантаження) іногороднім покупцям, або для внутрішніх потреб ТОВ «ЛІДЕР» ;
- реалізація продукції, одержання грошових коштів від покупців за відпущену продукцію.

Облік готової продукції рослинництва на господарстві повинен бути організованим на всіх стадіях її руху.

Процес формування в бухгалтерському обліку інформації про готову продукцію, як і про інші об'єкти обліку, починається із складання первинного документу.

Оскільки формування первинної інформації є початковим етапом відтворення діяльності підприємства, необхідно забезпечити раціональну організацію формування такої інформації.

«Будь-яка господарська операція, відображена в бухгалтерському обліку і яка є не підтверджена первинним документом, є незаконною. В бухгалтерському обліку документ є початком та основою його ведення» [76].

Перш ніж перейти до форм первинних документів з обліку готової продукції рослинництва, подивимося, які етапи містить процес збирання врожаю зернових та зернобобових, технічних культур (див. рисунок 2.2).

Кожний із етапів процесу збирання врожаю має бути задокументований.

Облік збирання врожаю зернових та зернобобових, технічних культур ведуть по-різному. Його документальне оформлення можна проводити із застосуванням : талонів; реєстрів відправлення зерна та іншої продукції з поля; путівок на вивезення продукції з поля. Кожне підприємство вибирає найбільш прийнятний саме для нього спосіб обліку продукції, головне – забезпечити контроль на кожному етапі.

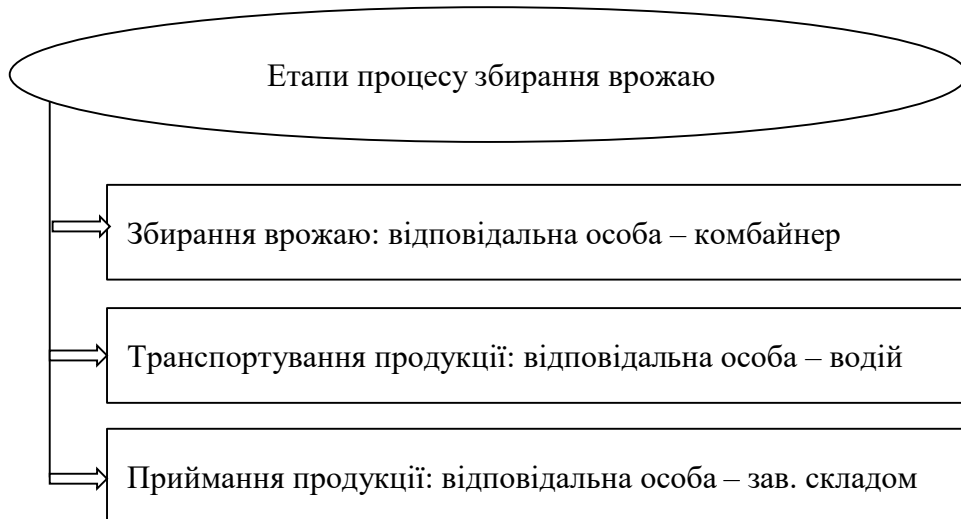


Рисунок 2.2 – Етапи процесу збирання врожаю

Джерело: власна розробка автора на основі вивчення облікових даних ТОВ «ЛІДЕР»

На підприємстві ТОВ «ЛІДЕР» використовується другий варіант обліку надходження зернових та зернобобових, технічних культур, тобто з використанням реєстрів відправлення зерна та іншої продукції з поля.

«Наприкінці дня на підставі реєстрів відправки зерна з поля завідувач складу складає реєстр приймання зерна та іншої продукції з поля, який складається завідувачем складу щоденно в одному примірнику за кожним видом(культурою) продукції. Кількість зерна підтверджується в цьому реєстрі підписом водія. Наступного дня підписаний завідувачем складом реєстр потрапляє до бухгалтерії, який перевіряє правильність оформлення документа та звіряє з первинними документами щодо надходження продукції. Зібране з поля зерно має відповідати нормам якості (ст. 21 ЗУ «Про зерно та ринок зерна в Україні»)» [77].



На ТОВ «ЛІДЕР» для обліку оприбуткування продукції врожаю овочевих, плодово-ягідних та інших культур в рослинництві застосовується щоденник надходження сільськогосподарської продукції. Щоденник ведеться бригадами по закріплених за ними площ культур. У щоденник записується продукція, яка надійшла від кожного працівника (збирача) окремо. Продукцію зважує завідувач складу і кожне відважування записує в щоденник, вказуючи в ньому дату, місце збирання та приймання врожаю, площа, з якої він прибраний, масу і якість продукції. В кінці робочого дня завідувач складу підраховує в щоденниках підсумки надходження продукції за день. Щоденники в кінці дня здаються в бухгалтерію. Облік готової продукції рослинництва включає не тільки її виготовлення, а й реалізацію покупцям.

«Державою встановлено відповідні стандарти показників якості зерна (біологічних, фізико-хімічних, технологічних, споживчих), що визначають його придатність до використання за призначенням» [78].

«Так, згідно зі стандартами якості:

– засміченість домішками, наприклад, для пшениці й жита становить 5 %, для інших зернових – 8 %, вміст зернових домішок – не більше 15 %;

– показник вологості для зерна пшениці, жита, ячменю, рису та гречки дорівнює 14,5 – 15,5 %. Усі ці показники визначаються після проведення лабораторного аналізу або інших методів дослідження. Для доведення зерна до встановлених показників якості проводять його доробку» [79].

«Доробка зерна – це сукупність технологічних операцій, спрямованих на забезпечення або поліпшення (при необхідності) встановлених показників якості зерна відповідно до вимог договору складського зберігання зерна, контракту, державних стандартів (п. 2 Вимог до якості зерна) і хоча Вимоги, якими затверджено це визначення, втратили чинність, загальна характеристика цього процесу лишилася незмінною» [80].

Доробку зерна зазвичай проводять у два етапи (за потреби):

- етап I. Очистка (відбір грубого сміття, легких фракцій, пилу тощо);
- етап II. Сушіння (видалення надлишкової вологи).

«Проводити доробку зерна можна як власноручно на своєму току (за наявності зерноочисних машин та сушарок), так і із залученням сторонніх організацій (елеваторів)» [81].

ТОВ «ЛІДЕР» передають зерно на доробку на елеватор. Доробка зерна на елеваторі відбувається в декілька етапів. На кожному з них оформляють відповідні документи. Зобразимо ці етапи на рисунку 2.3.

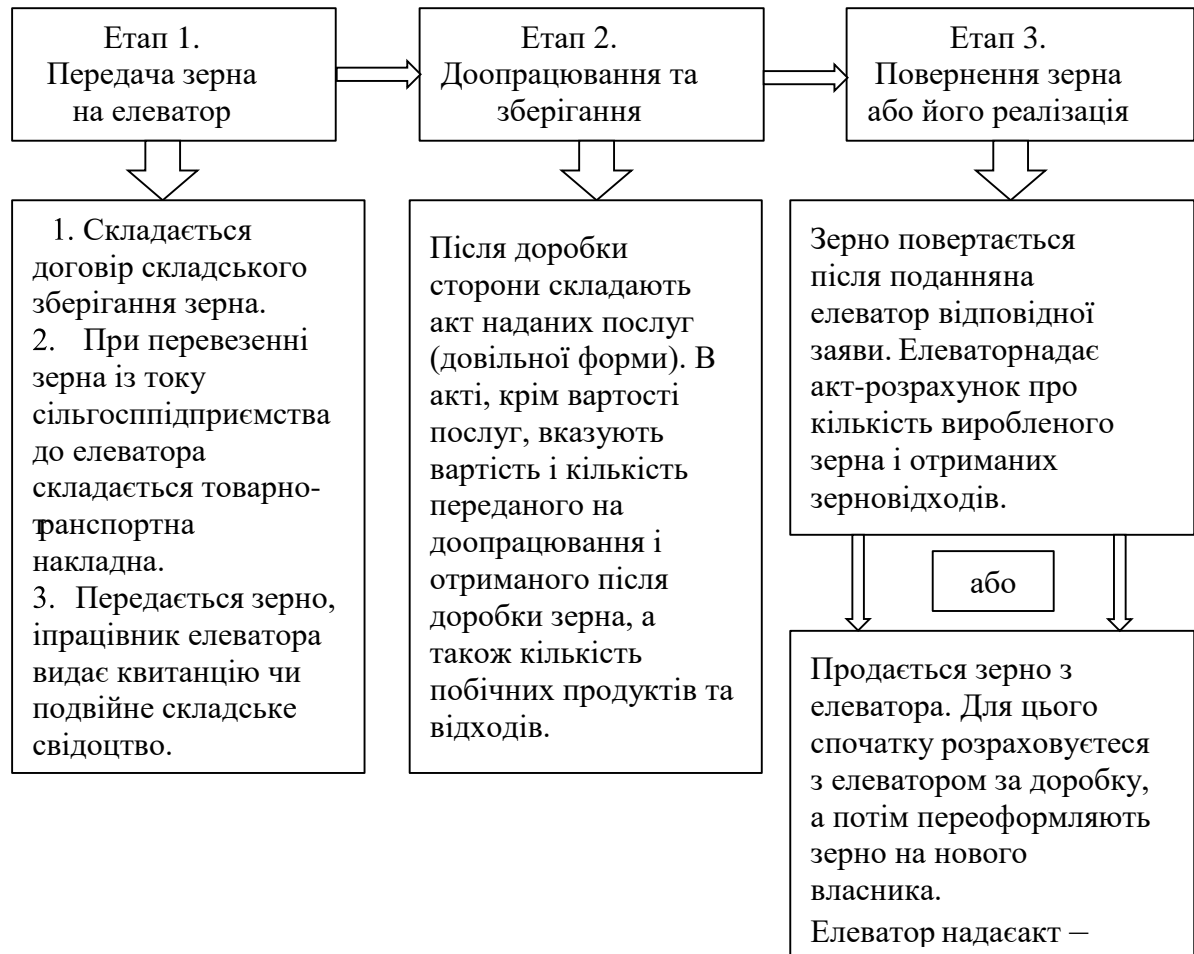


Рисунок 2.3 – Оформлення доробки зерна на елеваторі

Джерело: власна розробка автора на основі вивчення внутрішньофірмових даних ТОВ «ЛІДЕР»

Облік реалізації готової продукції рослинництва повинен забезпечувати:

- отримання даних по номенклатурі, кількості й вартості відвантаженої продукції;
- зберігання готової продукції за обсягом, асортиментом і якістю (в

місцях складування і в дорозі) і своєчасну виписку документів на відвантаження;

- подання розрахункових документів покупцям та контроль своєчасного здійснення платежів;

- визначення фінансового результату від реалізації готової продукції.

Основний документ, який передуює здійсненню реалізації готової продукції рослинництва є договір, укладений з покупцем чи замовником. Незважаючи на те, що договір є більш фінансово-юридичним документом, що регулює права та обов'язки сторін, він містить інформацію, яка має важливе значення і для обліку.

У договорі на поставку готової продукції рослинництва ТОВ «ЛІДЕР» вказують: характеристику предмету договору, кількість та якість поставленої продукції, її ціну та загальну вартість, терміни та умови передачі продукції, порядок розрахунків, відповідальність сторін, форс-мажорні обставини, рішення суперечностей при виникненні між ТОВ «ЛІДЕР» і покупцем, інші умови.

При відвантаженні завідувач складу на відібрану та упаковану готову продукцію рослинництва виписує накладну, в якій проставляється підпис представника покупця або іншої уповноваженої особи. На підставі вищезазначених документів в бухгалтерії виписується рахунок-фактура, копії якої залишаються в бухгалтерії, а перші примірники віддаються покупцям, одночасно оформлюється платіжне доручення-вимога банку на отримання коштів від покупця за відвантажену продукцію. Для того, щоб вивести готову продукцію рослинництва з території підприємства представникам вантажовідправника видають товарні пропуски. Пропуском може слугувати копія товарно-транспортної накладної або рахунка-фактури. При отриманні готової продукції рослинництва безпосередньо зі складу покупець повинен пред'явити доручення на право її отримання. ТОВ «ЛІДЕР» зареєстрований як платник податку на додану вартість, тому при продажі готової продукції рослинництва зобов'язаний надати покупцю податкову накладну.

При відпуску продукції у виробництво, продаж та іншому вибутті оцінка їх в досліджуваному господарстві здійснюється за методом середньозваженої собівартості. Оцінка проводиться по кожній одиниці готової продукції діленням сумарної вартості залишку такої продукції на початок звітнього місяця і вартості одержаної у звітньому місяці продукції на сумарну кількість виробленої продукції на початок звітнього місяця і одержану у звітньому місяці продукцію. Слід також відмітити, що процес реалізації завжди передбачає, з одного боку, передачу відповідної готової продукції від виробника покупцеві, а з другого – проведення розрахунків згідно з договірною ціною цієї продукції.

Отже, кожен вид готової продукції, що реалізується, матиме дві оцінки: одну для самого виробника – виробничу собівартість, іншу – для покупця (ціну реалізації). Для більшості продукції ціни реалізації є вільними і встановлюються на підставі договорів між підприємствами.

На складі ТОВ «ЛІДЕР» в книзі складського обліку готова продукція рослинництва обліковується в кількісному виразі. Книга складського обліку використовується, щоб забезпечити збереження сільськогосподарської продукції та інших товарно-матеріальних цінностей на складах, у коморах та інших призначених для цього місцях. Вона заповнюється матеріально-відповідальною особою-завідувачем складу.

Облік готової продукції в книзі складського обліку ТОВ «ЛІДЕР» ведуть по найменуваннях (номенклатурних номерах). Записи в книзі складського обліку робляться по кожному прибутковому і видатковому документі з виведенням залишку після кожного запису. Вибір форм первинних документів полегшує наявність типових і уніфікованих форм, виготовлених різними центральними органами. Якщо типових або уніфікованих форм первинних документів немає, їх розробляють на підприємстві. Перелік основних первинних документів, які використовуються при обліку готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР» наведено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Первинні документи з обліку готової продукції

## рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР»

Назва документу	Призначення документу
Реєстр відправки зерна та іншої продукції з поля	Використовується для обліку виходу продукції рослинництва.
Реєстр приймання зерна та іншої продукції	Ведеться завідуючим складу для обліку отриманого від водія зерна чи іншої продукції.
Щоденник надходжень сільськогосподарської продукції	Ведеться первинний облік виходу продукції овочівництва, садівництва, картоплі і баштанних культур. Записи в цьому документі здійснюються на основі зважування продукції.
Видаткова накладна	Застосовується для оформлення відпуску готової продукції рослинництва покупцям.
Товарно-транспортна накладна	Призначена для обліку поставок готової продукції рослинництва та розрахунків за їх перевезення автомобільним транспортом Використовується для якісного та кількісного приймання ТМЦ.
Накладна на внутрішнє переміщення готової продукції	Використовується для обліку руху готової продукції рослинництва всередині підприємства.
Довіреність	Призначена для підтвердження права окремої посадової особи виступати довіреною особою підприємства при отриманні ТМЦ.
Рахунок-фактура, платіжна вимога-доручення	Використовуються для розрахунків між постачальниками та покупцями за відвантажену (відпущену) готову продукцію рослинництву.
Журнал обліку виданих довіреностей	Призначений для реєстрації виданих довіреностей та розписки в їх отриманні.
Книга складського обліку	Використовується для обліку готової продукції рослинництва на складі.

Джерело: власна розробка автора на основі вивчення інформаційних даних ТОВ «ЛІДЕР»

В кінці кожного місяця на основі первинних документів і записів в книзі складського обліку матеріально-відповідальні особи складають звіт про рух товарно-матеріальних цінностей.

Звіти про рух готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР» складають в двох примірниках, з яких один залишається в бухгалтерії, а другий з підписом бухгалтера в прийманні повертається завідувачу складу після звірки його даних з документами. У звіті фіксують дані тільки за тими видами цінностей, за якими був рух. Залишки на початок місяця за кожним видом продукції зіставляють із залишками на кінець попереднього місяця.

Надходження і вибуття продукції протягом звітного періоду відображають на підставі відповідних документів. Після цього підраховують

надходження й вибуття і визначають сальдо на кінець місяця. Звіт складається матеріально-відповідальною особою звичайно в натуральних вимірювачах, а оцінку відображеної в звіті готової продукції рослинництва виготовляють в бухгалтерії.

На ТОВ «ЛІДЕР» при перевірці бухгалтером звітів про рух готової продукції рослинництва матеріально-відповідальних осіб контролюють правильність арифметичних підрахунків у звіті й доданих до нього документах. виправляє помилки, виявлені при перевірці звіту, особисто матеріально-відповідальна особа. На вільному місці звіту про рух готової продукції роблять про це застереження з повторенням правильного тексту чи суми за підписом матеріально-відповідальної особи.

Після внесення виправлень у обидва примірники звіту бухгалтер робить позначення про перевірку і прийняття звіту та документів. Перевіривши звіт, бухгалтер та матеріально-відповідальна особа підтверджують зроблені виправлення у звіті своїми підписами і показують залишки готової продукції рослинництва на кінець звітного періоду.

Після перевірки звіту передають керівнику ТОВ «ЛІДЕР» для розгляду і затвердження. Затверджені керівником підприємства звіти матеріально-відповідальних осіб передають до бухгалтерії для бухгалтерської обробки. Суть бухгалтерської обробки звітів полягає у підготовці перевіреного і затвердженого звіту і доданих до нього документів для записів у реєстрі бухгалтерського обліку.

При бухгалтерській обробці звіту про рух готової продукції рослинництва на кожному доданому до нього первинному документі бухгалтер зазначає номери кореспондуючих рахунків. Після зазначення кореспондуючих рахунків на первинних документах бухгалтер записує у звіті суми по кожному кореспондуючому рахунку.

Для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР» використовується рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва».

З метою уникнення плутанини в бухгалтерському обліку ТОВ «ЛІДЕР» інформацію про куповані насіння, саджанці відображає на субрахунку 208, а власного виробництва – на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва». Господарські операції з обліку наявності та руху готової продукції рослинництва за липень 2018 року наведені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Господарські операції з обліку готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		дебет	кредит	
1	Оприбутковано готової продукції рослинництва з виробництва.	27	231	4706120,00
2	Відображено внутрішнє переміщення готової продукції рослинництва (з одного складу на інший, від однієї матеріально-відповідальної особи до іншої).	27	27	144282,00
3	Оприбутковано безоплатно одержану готову продукцію рослинництва.	27	719	28310,00
4	Оприбутковано лишки сільськогосподарської продукції, виявлені при інвентаризації.	27	719	175,00
5	Списано продукцію сільськогосподарського виробництва виробництва (насіння на посів тощо).	231	27	530198,00
6	Уцінено готову продукцію врожаю минулих років.	946	27	920,00
7	Виявлено нестачу готової продукції рослинництва при інвентаризації.	947	27	110,00
8	Безоплатно передано готову продукцію рослинництва.	949	27	2250,00

Джерело: власна розробка автора на основі вивчення облікових даних ТОВ «ЛІДЕР»

Рахунок 27 активний, балансовий, основний, призначений для обліку оборотних активів. За дебетом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» відображається надходження готової продукції рослинництва, за кредитом її вибуття внаслідок продажу, безоплатної передачі тощо. ТОВ «ЛІДЕР» на цьому рахунку обліковують продукцію одержану від власних рослинницьких підрозділів підприємства, призначену для продажу на сторону та для іншого невиробничого споживання

(видачі й продажу працівникам, передачі у невиробничу сферу, наприклад у дитячі садки, їдальні тощо), а також побічну продукцію та відходи, одержані при доведенні товарної продукції та насіння до належних кондицій. На даному рахунку також облічуються насіння і посадковий матеріал, включаючи саджанці, призначені для закладання й ремонту власних насаджень.

Однак, для обліку саджанців, насіння, крім рахунка 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», призначений також субрахунок 208 «Матеріали сільськогосподарського виробництва».

«Нерозподілені прибутки», одночасно дебетуючи рахунок фінансових результатів та кредитують рахунок нерозподілених прибутків-збитків. Господарські операції з обліку реалізації готової продукції рослинництва наведено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Господарські операції з обліку реалізації готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		дебет	кредит	
1	2	3	4	5
1	Визнано дохід за реалізованою готовою продукцією рослинництва.	361	701	91309,12
2	Нараховані податкові зобов'язання з ПДВ.	701	641	15218,20
3	Списано собівартість готової продукції рослинництва.	901	27	77430,29



Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5
4	Включено дохід від реалізації готової продукції до фінансового результату.	701	791	76090,92
5	Списано собівартість реалізованої готової продукції рослинництва на фінансовий результат.	791	901	77430,29
6	Отримано кошти за реалізовану продукцію.	311	361	91309,12

Джерело: складено автором самостійно.

Для відображення собівартості реалізованої готової продукції рослинництва призначений субрахунок 901 «Собівартість реалізованої готової продукції», який наприкінці звітнього періоду списується в дебет рахунка 79 «Фінансові результати».

На субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції» узагальнюється інформація про дохід від реалізації готової продукції. За кредитом субрахунку 701 відображається збільшення (отримання) доходу, за дебетом – сума непрямих податків та списання на рахунок 79 «Фінансові результати». Розрахований фінансовий результат за рахунком 79 «Фінансові результати» переміщують у склад рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Усі види готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР», виробленої у поточному році в господарстві враховують за плановою собівартістю, яка в кінці року доводиться до фактичної.

До складу виробничої собівартості готової продукції рослинництва ТОВ «ЛІДЕР» належать: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Вищезазначені витрати протягом звітнього (календарного) року відображаються за статтями калькулювання, перелік і склад яких устанавлюється підприємством.

Синтетичний облік витрат та виходу продукції рослинництва ведуть на субрахунку 231 «Рослинництво».

Протягом року на дебеті цього субрахунку відображають прямі витрати

під урожай поточного року і майбутніх років, а в кінці року на дебет субрахунку 231 додатково відносять різницю між плановою і фактичною собівартістю робіт та послуг обслуговуючих виробництв, а також загальновиробничі витрати.

В кінці року на субрахунку 231 «Рослинництво» накопичуються всі витрати з вирощування продукції рослинництва, що дає можливість калькулювати собівартість готової продукції за її видами. Обчислення собівартості продукції є заключним етапом бухгалтерського обліку процесу виробництва.

При визначенні собівартості ТОВ «ЛІДЕР» керується Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств.

На кредиті субрахунку 231 «Рослинництво» протягом року обліковується кількість отриманої продукції, яка обліковується за плановою собівартістю. В кінці року на кредит цього субрахунку відносять різницю між плановою і фактичною собівартістю продукції рослинництва. Таким чином, на дебеті субрахунку 231 на кінець року залишаються лише витрати з незавершеного виробництва (витрати під урожай майбутніх років).

Аналітичний облік на субрахунку 231 «Рослинництво» господарством ведеться за видами виробництв, статтями витрат і видами продукції. Узагальнена інформація за операціями, пов'язаними з рухом готової продукції рослинництва, знаходить своє відображення при журнально-ордерній формі обліку у журналі-ордері № 5А с.–г. У ТОВ «ЛІДЕР» використовується журнально-ордерна форма бухгалтерського обліку. Це означає, що в даному господарстві для аналітичного обліку використовується сальдова відомість, а для синтетичного – журнал-ордер 5А с.–г.

На підставі оформлених і перевірених документів (первинних або згрупованих) складається журнал-ордер № 5А с.–г. Відомості стосовно залишків готової продукції рослинництва, які вказані у журналі-ордері 5А СГ., звіряються з відомостями, які було вказано у сальдових відомостях. В них

роблять посилання на документ, який служить підставою для записів (або коротко вигадують зміст запису), його номер і дату складання, також вказують кореспондуючі рахунки по операції, яка здійснюється в господарстві, зазначають суми.

Сама форма журналу передбачає також відображення у ньому періоду за який журнал складається, найменування підприємства, а також, головному бухгалтеру підприємства (виконавцю) необхідно поставити власний підписи. Застосування такої форми ведення бухгалтерського обліку допомагає упорядкувати облікові записи в документах.

Після заповнення журналу-ордеру № 5А с.–г. дані записуються в головну книгу, яка є системним реєстром синтетичного обліку. Рахунки у головній книзі будують за шаховим принципом у вигляді двосторонніх багатогранних таблиць, окремі графи яких призначені для запису операцій у розрізі кореспондуючих рахунків. Така будова головної книги полегшує контроль кореспондуючих рахунків, дає змогу аналізувати обороти за даними рахунків синтетичного обліку (у тому числі й за рахунком 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»).

Звітність – це підсумковий етап бухгалтерського обліку, що являє собою повну, об'єктивну і достовірну інформаційну основу для аналізу фінансової діяльності підприємства.

Організація підсумкового обліку залежить від якості організації первинного та поточного обліку. Формування підсумкових показників, складання звітних форм – це досить трудомісткий процес. Слід мати на увазі, що він відбувається за відносно короткий період. За цей час треба підготувати кілька складних показників, заповнити різні звітні форми, підготувати аналітичні висновки, пояснення тощо.

Отже, підсумковий облік передбачає визначення стану готової продукції рослинництва за звітний період.

Складанню звітності передуює проведення річної інвентаризації, яка згідно до наказу про облікову політику ТОВ «ЛІДЕР» проводиться станом на

1 листопада звітнього року.

Для підсумкового обліку готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР» застосовуються наступні форми фінансової та статистичної звітності:

– «Баланс форма № 1–м (розділ II активу балансу «Оборотні активи» код рядка 1100 «Запаси» (у тому числі код рядка 1103 «Готова продукція» – сальдо Дт 27)» [82], як форма фінансової звітності застосовується для відображення підсумкових даних щодо розміру сільськогосподарської продукції у складі майна підприємства станом на кінець звітнього періоду);

– «Звіт про фінансові результати форма № 2–м (код рядка 2000 «Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» – відображається дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг без непрямих податків і зборів та інших вирахувань з доходу; код рядка 2050 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» – відображається виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів, визначена відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», оборот за Дт 90)» [83] – форма фінансової звітності у якій наводиться інформація про обсяги реалізації готової продукції рослинництва та собівартість реалізованої продукції, а також визначається фінансовий результат за звітний період);

– Звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду форма № 29 СГ (містить показники, що характеризують уточнену посівну та зібрану площі, валовий збір сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду з усіх земель, з яких, у разі здійснення поливу земель під урожай у звітному році, виділяють площі та врожай, який отримано з политих земель);

– Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств форма № 50 с.–г. (статистична форма звітності, яка відображує витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції ТОВ «ЛІДЕР» , обсяги надходження та вибуття продукції

ТОВ «ЛІДЕР» за звітний період);

– Декларація з ПДВ ( податкова форма звітності за якою у платників ПДВ перевіряється показники нарахування ПДВ пов'язані з рухом сільськогосподарської продукції (податкові зобов'язання та податковий кредит з ПДВ).

Важливим фактором є також те, що вищезазначена звітність стосовно операцій з готової продукцією має терміни подання до відповідних органів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Календар подання звітності стосовно операцій з готової продукцією на ТОВ «ЛІДЕР»

Назва	Періодичність заповнення	Адреса відправлення	Строк подання до органів	Відповідаць на особа
Баланс ф. № 1–м	Річний	Статуправління	Не пізніше 28 лютого наступного за звітним року	Головний бухгалтер
Звіт про фінансові результати форма № 2–м	Річний	Статуправління	Не пізніше 28 лютого наступного за звітним року	Головний бухгалтер
Звіт про площі та валові збори сільського господарських культур, плодів, ягід і винограду форма № 29 СГ	Річний	Статуправління	Не пізніше 2-го грудня	Головний бухгалтер
Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств форма № 50 СГ	Річний	Статуправління	Не пізніше 28 лютого наступного за звітним року	Головний бухгалтер
Декларація з ПДВ	Місячний	Податкова інспекція	Подається протягом 20 календарних днів після закінчення звітного (податкового) місяця	Головний бухгалтер

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних ТОВ «ЛІДЕР»

Таким чином, нами було досліджено як на підприємстві налагоджена організація первинного обліку готової продукції. Визначено якими первинними документами оформлюються ті чи інші господарські операції при русі готової продукції рослинництва, а також проаналізовано, яким чином відбувається рух продукції від початкового етапу до завершальної стадії виробництва.

Також було розглянуто організацію обліку готової продукції в господарстві, саме, як здійснюється синтетичний та аналітичний облік готової продукції у господарстві.

### 2.3 Синтетичний та аналітичний облік руху готової продукції

Для прийняття управлінських рішень щодо управління готовою продукцією інформація повинна формуватися за наступними напрямками:

- «стан запасів готової продукції на складі;
- своєчасність та правильність оприбуткування;
- забезпечення зберігання на складі;
- своєчасність відвантаження та виконання обов'язків за поставками продукції споживачам.

Тобто, управлінському персоналу підприємства необхідно отримати інформацію про наявність і рух готової продукції за місцями зберігання та матеріально відповідальними особами. На цій підставі важливого значення набуває організація синтетичного та аналітичного обліку готової продукції» [85].

Основними завданнями обліку готової продукції на ТОВ «ЛІДЕР» є:

- «систематичний контроль за випуском готової продукції, станом її запасів і збереженням на складах, обсягом виконаних робіт та послуг;
- вчасному і правильному документуванні оформлення відвантаженої і

відпущеної продукції;

- контроль за виконанням плану договорів-поставок за обсягом та асортиментом реалізованої продукції, організацією розрахунку з покупцями;
- вчасному і достовірному визначенні результатів від реалізації продукції (робіт, послуг) та їх облік».

Виконання зазначених задач залежить від ритмічності роботи, оптимальної організації збуту та складського господарства, вчасного документування господарських операцій» [86].

«Головні умови якісної організації бухгалтерського обліку готової продукції та процесу її збуту:

- відведення достатньої уваги безпосередньо структурі підприємства і його технології реалізації. Це забезпечує правильну організацію обліку процесу реалізації, дає змогу встановити взаємостосунки підрозділів зі збуту в підприємстві із бухгалтерією;

- урахування нормативно-правових актів щодо здійснення підприємницької діяльності та обліку й звітності щодо збуту готової продукції;

- визначення змісту і точності інформаційних даних для подальшого формування і реалізації ефективних управлінських рішень. Підприємство намагається стимулювати виробництво тих товарів, яких потребують споживачі» [87].

«У зв'язку із цим, виникає потреба в організації такого внутрішньогосподарського обліку, який, як додатковий сегмент фінансового обліку, виконував би завдання, пов'язані із управлінням підприємством загалом і його внутрішніми підрозділами (починаючи з проектування товару і закінчуючи збутом).

Зважаючи, що інформація такого роду отримується із облікових документів, то працівники бухгалтерії оперативно визначають і опрацьовують потрібні інформаційні масиви» [88].

«Готова продукція обліковується на підприємстві за місцями її

зберігання та окремими видами у встановлених одиницях виміру: натуральних, умовно-натуральних. А в облікових регістрах інформація про готову продукцію обліковується в кількісному виразі.

Для обліку наявності та руху готової продукції, що має кількісні характеристики та складається на підприємстві, планом рахунків передбачено рахунок 26 «Готова продукція».

Цей рахунок активний, балансовий, показує запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам» [89].

Синтетичний та аналітичний облік наявності та руху готової продукції за фактичною собівартістю ведеться на активному рахунку 26 «Готова продукція» (рис. 2.4).

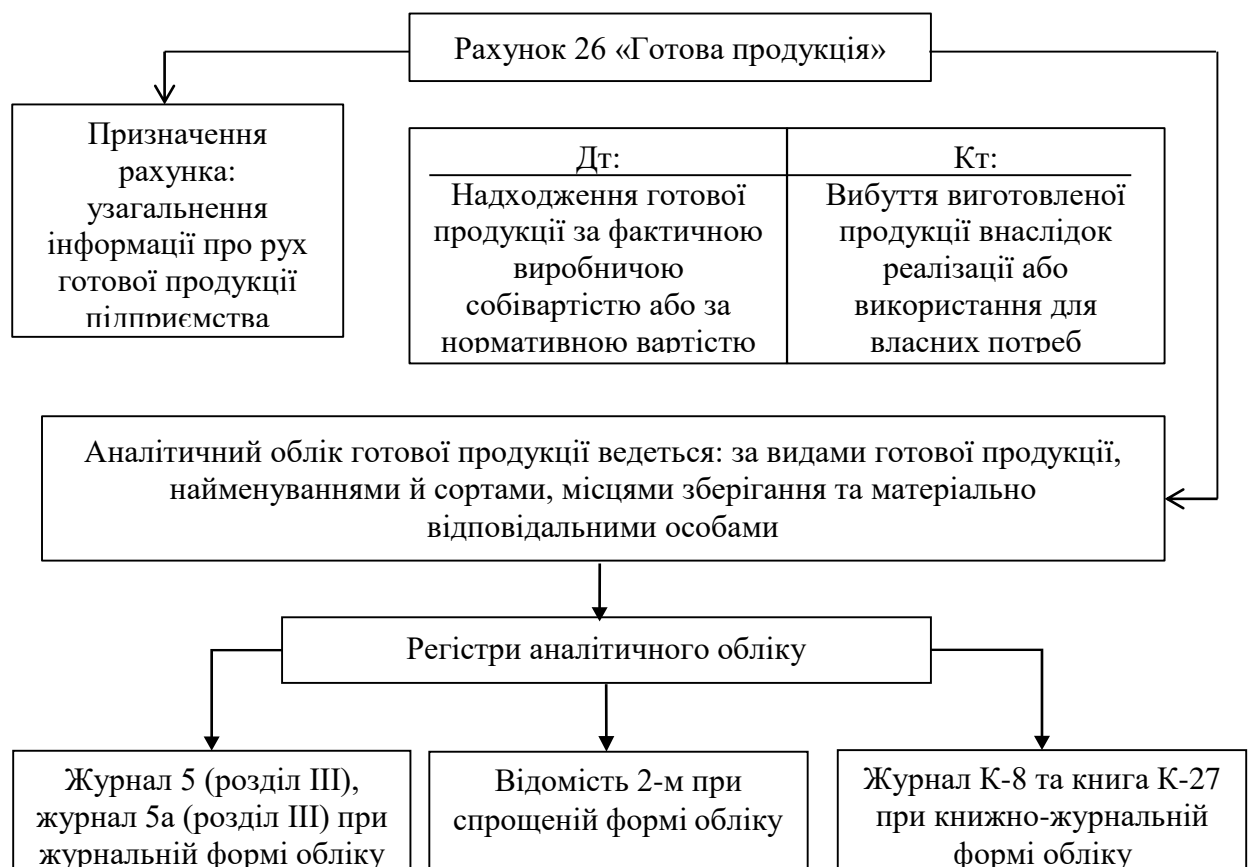


Рисунок 2.4 – Облік готової продукції на рахунку 26 «Готова продукція»

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних ТОВ «ЛІДЕР»



«За дебетом рахунка 26 «Готова продукція» відображається надходження готової продукції власного виробництва за фактичною виробничою собівартістю.

За кредитом рахунка 26 «Готова продукції» відображається списання виробничої собівартості готової продукції» [90].

Для обліку руху готової продукції також використовують наступні синтетичні рахунки (табл. 2.5).

В аналітичному обліку на ТОВ «ЛІДЕР» оцінюють готову продукцію за обліковими цінами, а саме:

- за плановою собівартістю;
- оптовими обліковими цінами.

Надходження і вибуття готової продукції в відображається за фактичною виробничою собівартістю.

Таблиця 2.5 – Основні синтетичні рахунки обліку готової продукції та її руху

№	№ рахунку	Найменування рахунку
1	26	Готова продукція
2	28	Товари
3	93	Витрати на збут
4	90	Собівартість реалізації
5	70	Доходи від реалізації

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних ТОВ «ЛІДЕР»

На Підприємстві застосовують відповідний спосіб формування собівартості готової продукції. «Готова продукція, що реалізується протягом місяця, списується за обліковою ціною, а в кінці місяця собівартість такої продукції вирівнюється до фактичної.

Коефіцієнт вирівнювання (К) визначають за формулою 2.1:

$$K = \frac{\Phi C_{\text{поч.м.}} + \Phi C_{\text{звпн.м.}}}{З_{\text{поч.м.}} + З_{\text{зпн.м.}}} \quad (2.1)$$

де  $FC_{\text{поч.м.}}$  – Фактична собівартість залишку готової продукції на початок звітного місяця;

$FC_{\text{звітн.м.}}$  – фактична собівартість виробленої протягом звітного місяця продукції;

$Z_{\text{поч.м.}}$  – вартість залишку готової продукції на початок місяця за обліковими цінами;

$Z_{\text{звітн.м.}}$  – вартість випущеної в звітному місяці продукції за обліковою ціною» [91].

«Вартість реалізованої продукції (CP) в звітному місяці за фактичною собівартістю, за формулою 2.2:

$$CP = C_{\text{поч}} \times K \quad (2.2)$$

де  $C_{\text{поч.}}$  – вартість реалізованої продукції за обліковими цінами.

Цей спосіб дозволяє визначити і відобразити в обліку виробничої собівартості:

- продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду;
- залишків продукції на складі на кінець звітного періоду» [85].

В бухгалтерському обліку відхилення між оцінкою готової продукції за обліковою ціною та оцінкою за фактичною собівартістю відображаються на окремому субрахунку рахунка 26 «Готова продукція».

Для цього на підприємстві відкриті субрахунки другого порядку:

- 261 «Готова продукція за обліковими цінами»; 262 «Відхилення фактичної собівартості готової продукції від облікових цін».

Розглянемо визначення собівартості продукції на ТОВ «ЛІДЕР». Бухгалтерський облік фактичної собівартості готової продукції, (на прикладі жовтня місяця 2021 року) відображено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналітичний облік руху готової продукції за жовтень 2021р.

№	Зміст Операції	Кількість кг	Вартість готової продукції		К (розрахунок за формулою)	Сума відхилень фактичної собівартості готової продукції від її вартості за обліковими (гр. 5 – гр. 4) цінами (+, –)
			за обліковими цінами	За фактичною собівартістю		
1	Залишок готової продукції на початок жовтня: – озима пшениця	150	34500 (230 × 150)	33 750 (225 × 150)	–	–750 (33 750 – 34 500)
	– сояшник	100	27 000 (270 × 100)	28 500 (285 × 100)	–	1500 (28 500 – 27 000)
2	Випущено протягом жовтня: – озима пшениця	250	57 500 (230 × 250)	56 250 (225 × 250)	–	–1250 (56 250 – 57 500)
	– сояшник	300	81 000 (270 × 300)	85 500 (285 × 300)	–	4500 (85 500 – 81 000)
3	Реалізовано протягом жовтня: – озима пшениця	350	80 500 (230 × 350)	78 750 (80 500 × 0,978261)	0,978261 *	–1750 (78 750 – 80 500)
	– сояшник	380	102 600 (270 × 380)	108 300 (102 600 × 1,055556)	1,055556 **	5700 (108 300 – 102 600)
4	Залишок на кінець жовтня: – озима пшениця (150 + 250 – 350)	50	11 500 (230 × 50)	11 250 (11 500 × 0,978261)	0,978261	–250 (11 250 – 11 500)
	– сояшник (100 + 300 – 380)	20	5 400 (270 × 20)	5 700 (5 400 × 1,055556)	1,055556	300 (5 700 – 5 400)
<p>* (33 750 грн. + 56 250 грн.) : (34 500 грн. + 57 500 грн.) = 0,978261.  ** (28 500 грн. + 85 500 грн.) : (27 000 грн. + 81 000 грн.) = 1,055556.</p>						

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних ТОВ «ЛІДЕР»

«Облік відхилень ведеться:

- прямим записом – в разі перевищення фактичної виробничої собівартості над вартістю продукції, відображеної по обліковими цінами;
- методом «сторно» – в разі перевищення вартості за обліковими цінами над фактичною виробничою собівартістю» [84].

Відвантажена покупцям готова продукція відображається проводкою:

Дт901 – Кт 26. Більш детальну кореспонденцію бухгалтерських рахунків, що відображають рух готової продукції наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Господарські операції на ТОВ «ЛІДЕР»

Зміст операції	Первинні документи	Бухгалтерський облік		
		Дт	Кт	Сума
Отримано на склад готова продукція, випущена протягом вересня, за обліковими цінами:				
– озима пшениця	Накладна, прибутковий ордер типової форми № М – 4	26	23	57 500,00
– соняшник		26	23	81 000,00
Відображено реалізацію озимої пшениці за обліковою ціною.	Накладна типової форми № М – 11	361	701	80 500,00
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ.	Податкова накладна	701	641	13 416,67
Відображено реалізацію соняшника	Типова форма № М – 11	361	701	102 600,00
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ.	Податкова накладна	701	641	17 100,00
Списана собівартість за обліковими цінами	Бухгалтерська довідка	901	26	110000,00
Визначено відхилення облікової ціни від фактичної виготовленого у вересні:				
– озима пшениця (методом «сторно»)	Бухгалтерська довідка	26	23	1250,00
– соняшник		26	23	4500,00
Списано відхилення облікової ціни від фактичної:				
– озима пшениця (методом «сторно»)	Бухгалтерська довідка	901	26	1 750,00
– соняшник		901	26	5 700,00
Відображено фінансовий результат:				
– дохід від реалізації продукції	Бухгалтерська довідка	701	791	152 583,33
– списана собівартість		791	901	110 000,00

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних ТОВ «ЛІДЕР»

У разі необхідності, при виявленні браку виробів може проводитися повернення придбаної покупцями продукції.

«Витрати, пов'язані з реалізацією продукції, а саме витрати на тару і упаковку продукції, витрати із поставки продукції на станцію відправки, комісійні збори при реалізації продукції, оплату при реалізації продукції, оплату праці продавців, оплату вартості сертифікатів та аналіз в якості

реалізованої продукції обліковують на рахунку 93 «Витрати на збут»» [85].

Також однією з основних складових організації обліку готової продукції є облік її реалізації. Він є самостійною підсистемою в загальній системі обліково–економічної інформації. На ТОВ «ЛІДЕР» можна сформулювати наступну схему обліково-економічних завдань щодо обліку реалізації готової продукції (рис. 2.5).

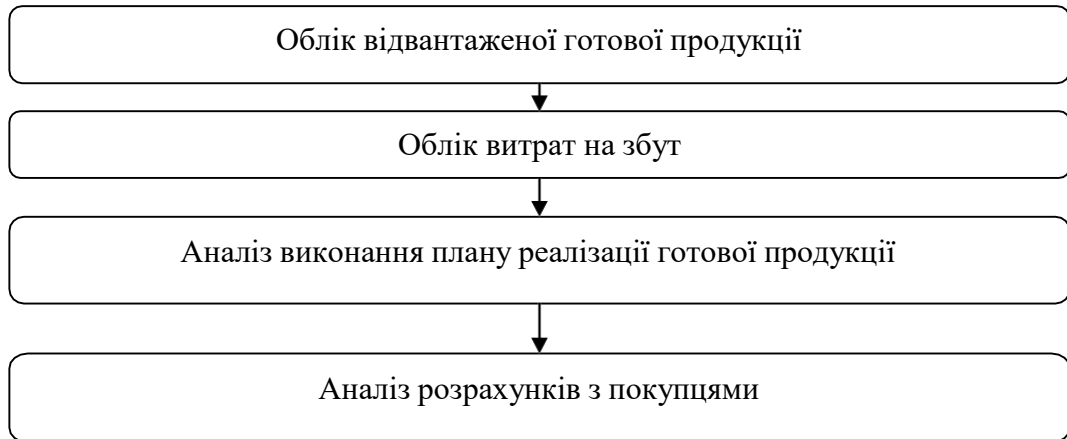


Рисунок 2.5 – Види завдань з обліку реалізації продукції

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних ТОВ «ЛІДЕР»

На підприємстві застосовується наступна схема обліку за рахунком 93 «Витрати на збут»: «списання тари і матеріалів для упаковки проводять з використанням актів на списання малоцінних і швидкозношуваних предметів;

– витрати на доставку відображають на основі нагромаджувальних відомостей обліку роботи вантажного автотранспорту та товарно–транспортних накладних, коли транспорт залучений;

– суму комісійного збору записують на основі квитанцій, орендної плати, на підставі рахунків-фактур чи квитанцій, оплати праці продавців – на основі окремих розрахунків і таблиць обліку робочого часу;

– дані переносять у журнал-ордер № 6, а з нього – у Головну книгу» [60].

Для відображення господарських операцій зі збуту підприємство

застосовує наступні бухгалтерські записи (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 Кореспонденції з обліку витрат на збут на ТОВ «ЛІДЕР»

№	Найменування операції	Дт	Кт
1	Списання: – вартості матеріалів і тари на упаковку реалізованої продукції; – робіт і послуг із транспортування реалізованої продукції	93 93	20,22,13 23
2	Оплата витрат, пов'язаних з реалізацією через підзвітних осіб	93	37
3	Оплата транспортних і інших послуг сторонніх організацій	93	63
4	Списання витрат на збут	79	93

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних ТОВ «ЛІДЕР»

Розглядаючи питання обліку готової продукції необхідно розглянути питання її інвентаризації. «Кількість інвентаризацій у звітному році, дати їх проведення, перелік майнових зобов'язань, що підлягають інвентаризації під час кожної з них, визначаються керівником підприємства» [61].

Головною метою інвентаризації на ТОВ «ЛІДЕР» є:

- оцінка фактичної наявності готової продукції, їх співставлення з даними бухгалтерського обліку;
- врегулювання інвентаризаційних різниць та відображення результатів інвентаризації.

У відповідності до наказу про облікову політику, на підприємстві передбачається проведення інвентаризації на перше число місяця, в якому здійснюватиметься оцінка готової продукції. Для проведення інвентаризації формується комісія, та затверджується наказом по підприємству. До її складу входять: керівник, головний бухгалтер, завідувач складом, як матеріально-відповідальна особа. До початку перевірки фактичної наявності продукції інвентаризаційна комісія:

- перевіряє наявність грошей в касі і перераховує виручку дня;
- відображає документи: у касира – останній касовий звіт, і у матеріально-відповідальної особи – останні товарні звіти (якщо вони не здані в бухгалтерію) з виведеними на момент інвентаризації залишками цінностей по даним обліку і розписки про те, що до початку інвентаризації всі

прибутково видаткові документи включені до звіту, здані в бухгалтерію або передані інвентаризаційній комісії і що ніяких документів і наявності грошей на руках у них не залишилось;

– перевірити справність усіх ваговимірювальних приладів.

«Усі документи, які додаються до реєстрів (звітів) із зазначенням «До інвентаризації на (дата)» візує голова комісії. В подальшому ці документи передають до бухгалтерії, де вони служать підставою для визначення залишків цінностей на початок інвентаризації за даними обліку» [80].

Наявний стан товарно-матеріальних цінностей, у тому числі й готової продукції, встановлюють шляхом обов'язкового їх перераховування, зважування та перемірювання.

В інвентаризаційних документах вказують найменування продукції її кількість у розрізі номенклатури готової продукції та в натуральних одиницях виміру, прийнятих в обліку. Ця інформація в інвентаризаційному описі вказуються прописом на кожній сторінці.

«Згаданий документ підписуються всіма членами інвентаризаційної комісії та матеріально-відповідальними особами. Матеріали інвентаризації та рішення щодо регулювання розбіжностей затверджується керівником підприємства з включенням результатів у звіт за той період, в якому закінчена інвентаризація, а також і в річний звіт. Матеріали інвентаризації (описи, акти, звіряльні відомості, протоколи) оформляються не менш як у двох примірниках» [82].

В результаті інвентаризації можливі факти виявлення надлишків та нестач запасів. Якщо виявлено при інвентаризації надлишки готової продукції, то їх зараховують на збільшення фінансових результатів звітного періоду. Вартість нестачі, псування або інших втрат в межах норм списується на собівартість реалізованої продукції, а в сумах, що перевищують ці норми, на винних фізичних осіб. Невідшкодовані нестачі списуються за рахунок чистого прибутку. На підприємстві результати інвентаризації відображають в бухгалтерському обліку у встановленому законодавством порядком.

«Залишки оприбутковуються у дебет відповідних рахунків з обліку матеріальних цінностей 26 «Готова продукція» у кореспонденції з кредитом рахунку «Прибутки та збитки».

Незалежно від причин виникнення нестач продукції, їх вартість списують у дебет рахунку 947 «Нестачі та втрати від псування цінностей» в кореспонденції з кредитом відповідного рахунку 26 «Готова продукція».

За результатами інвентаризації керівник приймає рішення щодо відшкодування завданих збитків підприємству. Після прийняття такого рішення суми нестач готової продукції списують з кредиту рахунку 947 «Нестача та втрати від псування цінностей» на дебет рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» [63].

Таким чином, проведення щомісяця інвентаризації готової продукції допомагає управлінському персоналу:

- контролювати результати діяльності;
- виявляти порушення в обліку;
- встановлювати причини та винуватців цих порушень.

А обліковому персоналу інвентаризація допомагає узгодити вартісні показники відвантаженої та виготовленої продукції.

## 2.4 Шляхи удосконалення обліку готової продукції рослинництва на підприємстві

Сьогодні серед видів сільськогосподарської продукції, яка виробляється в Україні, найбільшу питому вагу займає продукція галузі рослинництва. Вирощуванням продукції рослинництва займаються практично всі сільськогосподарські підприємства України, незалежно від їх розміру та організаційно-правової форми. При цьому специфіка аграрного виробництва в галузі виробництва продукції рослинництва передбачає значний період



вкладання коштів у виробництво та досить стислі строки її надходження, що зумовлює необхідність швидкого прийняття рішень щодо визначення якості отриманої продукції, порядку її оцінки, зберігання та реалізації.

Виходячи з цього, оперативне керування виробництвом у галузі рослинництва може забезпечити лише добре налагоджений безупинний потоковий облік готової продукції у місцях виникнення витрат та зберігання. У таких умовах найважливішим завданням облікової служби є забезпечення керівництва сільськогосподарського підприємства інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих рішень та контролю за рухом готової продукції рослинництва, що зумовлює необхідність постійного вдосконалення облікового забезпечення процесу виходу готової продукції рослинництва в аграрних підприємствах.

Отже, сьогодні дуже важливою є організація ефективної системи управління підприємством, в якій не останню роль відіграє саме облік виходу готової продукції рослинництва, оскільки процес реалізації цієї продукції є завершальним етапом у діяльності будь-якого підприємства, а в структурі товарної продукції більшості аграрних підприємств найбільшу питому вагу займає саме продукція рослинництва.

Досліджуване нами ТОВ «ЛІДЕР» займається виробництвом готової продукції рослинництва, тому вважаємо за необхідне запропонувати шляхи вдосконалення обліку готової продукції рослинництва.

Щоденне здійснення великої кількості однорідних за своєю суттю господарських операцій з обліку готової продукції рослинництва призводить до значного нагромадження первинних документів у бухгалтерії підприємства. Це стосується переважно ручного ведення бухгалтерського обліку. Насамперед, йдеться про збільшення часу на обробку інформації, що міститься в первинному документі, а це аж ніяк не робить господарський облік оперативним. На основі цього нерідко і управлінські рішення приймаються зі значним відставанням у часі. Точність первинного обліку важлива ще і тому, що на основі його даних ведеться синтетичний облік, складається державна

звітність і здійснюється планування всільськогосподарських підприємств.

Для ТОВ «ЛІДЕР» процес документального оформлення надходження та доробки продукції зернових культур є важливим, тому вважаємо за необхідне розробити схему оприбуткування зерна реєстрами відправлення зерна та іншої продукції з поля на тік та після доробки на склад (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Схема оприбуткування зерна реєстрами відправлення зерна та іншої продукції з поля на тік та після доробки на склад

Джерело: власна розробка автора

Запропонована схема документообігу дозволить ТОВ «ЛІДЕР» алгоритмізувати процес, ефективно контролювати документообіг та підвищити ефективність виробництва готової продукції рослинництва .

Таким чином, подальша оптимізація первинного документального оформлення обліку готової рослинництва повинна здійснюватися в рамках

ефективної облікової політики. З метою уникнення можливих випадків недотримання послідовності заповнення і руху документів, невчасного надходження документів до окремих виконавців і одержання необхідної інформації із запізненням положеннями облікової політики мають бути визначені перелік та форми первинних і зведених документів, порядок документування у вигляді робочих інструкцій (оперограм), графік документообігу та організація зберігання й утилізації документів.

Не менш важливим для ефективної організації облікової роботи на ТОВ «ЛІДЕР» документальний облік має бути автоматизованим, що забезпечить зменшення трудомісткості обробки інформації та підвищить оперативність бухгалтерського обліку в цілому. Автоматизація обліку готової продукції рослинництва охоплює широке коло трудомістких операцій. До них належать: групування готової продукції рослинництва, постійне відстеження її руху, обчислення нормативної (планової) собівартості продукції, що надходить з виробництва, облік відхилень від норм (планових) витрат на виробництво, розрахунок фактичної собівартості продукції тощо.

В аналізованому сільськогосподарському підприємстві використовують журнально-ордерну форму обліку, яка являється ручною формою обробки інформації. Форма ведення бухгалтерського обліку зазначена в наказі про облікову політику, який розроблюється головним бухгалтером підприємства і затверджується наказом керівника, який несе відповідальність за його зміст. Дуже важливим є вибір способу обробки облікової інформації є ключовим в організації бухгалтерського обліку, яка повинна відповідати особливостям конкретного підприємства, його цілям та інтересам, а також сприяти планомірному та раціональному веденню сільського господарства.

Отже, головним питанням в процесі автоматизації обліку є вибір бухгалтерської програми, але кожна з них має безліч своїх переваг і переконаних прихильників. Кожна містить певний набір інструментів, необхідних для роботи користувача з нею. ТОВ «ЛІДЕР» доцільно обрати універсальну програму автоматизації обліку БАС «Агро». Дана програма –

оптимальне рішення для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, отримання інформації для аналізу діяльності підприємств з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції.

Програмний продукт БАС «Агро»: є універсальним і має масове призначення для організації повноцінного синтетичного і аналітичного обліку, підготовки звітності та первинних документів. Він повністю може бути налаштований на будь-які зміни законодавства і форми обліку.

Можливості які надає галузеве рішення співробітникам сільськогосподарського підприємства:

– управлінському персоналу: отримувати дані для контролю зміни активів підприємства, звітність про виробничу діяльність, оперативну інформацію про рух грошових коштів та ін.; підвищити якість інформації, її достовірності аналітичність.

– бухгалтерській службі: вести бухгалтерський та податковий облік; систематизувати і регламентувати бухгалтерський документообіг підприємства; проводити аналіз управління витратами, формувати собівартість продукції в різних аналітичних розрізах, автоматично формувати залишки і обороти за статтями витрат.

Функціональні можливості БАС «Агро»: облік біологічних активів, облік транспорту та сільгосптехніки, облік оренди землі, облік заробітної плати, кадровий і персоніфікований облік, облік товарно-матеріальних цінностей, складський облік, облік торгових операцій, облік комісійної торгівлі, облік операцій з тарою, облік банківських і касових операцій, облік розрахунків з контрагентами, підтримка різних схем оподаткування (облік ПДВ, податковий облік із податку на прибуток, єдиний податок), завершальні операції періоду, завершальні операції періоду, стандартні бухгалтерські звіти, експрес-перевірка обліку, регламентована звітність. В даному програмному забезпеченні для обліку готової продукції рослинництва введено поняття «технологічної операції». Всі документи по реєстрації факту виконаних робіт накопичують дані в розрізі типових технологічних операцій.

У програму вводиться структура посівів, можливо графічне представлення схеми полів. Витрати на підготовку виробничої діяльності накопичуються в розрізі полів, культур і статей витрат. Реалізовано механізм розподілу витрат пропорційно площі полів, аналізу витрат, розрахунку фактичної собівартості. Облік взаєморозрахунків з оренди землі (облік пайовиків). За складами можна вести кількісний або кількісно-сумовий облік.

В БАС «Агро» реєструються дані інвентаризації, які автоматично звіряються з даними обліку. На підставі інвентаризації виявляються надлишки і списуються недостачі. Для кожного складу готової продукції рослинництва може бути визначено матеріально відповідальну особу. Водночас для одного складу може бути призначено одну відповідальну особу та історія призначення відповідальних осіб зберігається.

Перевагами програми БАС «Агро» є:

- наявність грошових налаштувань;
- впорядкованість обліку;
- отримання потрібної документації за допомогою типових форм за мінімальний відрізок часу;
- відсутність потреби у високій кваліфікації спеціалістів (легкий інтерфейс);
- максимально відповідає завданням бухгалтерії, управлінського обліку.

Недоліками є:

- неможливість ведення обліку в динаміці;
- складний пошук помилок;
- низька швидкість обрахунків.

На підставі всього вище сказаного можна зробити висновок, що автоматизована система обробки облікової інформації є оперативною, підвищує достовірність відображення інформації, розширює можливості прийняття більш об'єктивних фінансових і управлінських рішень та поліпшує якість роботи як кожного окремого бухгалтера, так і бухгалтерії в цілому, тому

її доцільно здійснити в господарстві.

Паралельно з удосконаленням документального обліку готової продукції рослинництва для управління підприємством важливе значення має також можливість отримання керівництвом аналітичної інформації із системи поточного обліку. Особливо це актуально для досліджуваного нами підприємства, яке отримує різні види продукції рослинницької галузі (основну, побічну, супутню) і, не маючи галузі тваринництва, всю її спрямовує на реалізацію. Відсутність детального обліку готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР» за її видами приводить до труднощів за необхідності вибрати дані про наявність чи реалізацію певного виду продукції (основної, побічної чи супутньої). Як правило, аналітичний облік у такому разі ведеться за видами продукції в розрізі культур, і сформуванню інформації для керівника про обсяг реалізації основної (зерно, картопля, овочі та ін.) супутньої (зернових відходів) чи побічної (солома зернових і зернобобових культур, стебла кукурудзи, бадилля, нестандартні овочі та картопля тощо) бухгалтер може лише арифметичним шляхом.

Проблематичним, на нашу думку, досі на досліджуваному підприємстві залишається і відображення передачі готової продукції рослинництва, що надходить із поля на доробку, адже без відкриття додаткових субрахунків до рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», управлінський персонал ТОВ «ЛІДЕР» не може отримати із системи бухгалтерського обліку інформацію про зібрану бункерну масу зерна та масу зерна після доробки.

Для ліквідації вказаних проблем та покращення інформативності обліку виходу готової продукції рослинництва, пропонуємо деталізувати рахунки обліку готової продукції рослинництва, що дасть змогу посилити контроль за формуванням виробничої собівартості виробленої продукції та здійснити автоматизацію обліку для оперативності прийняття рішень в умовах зростання обсягів інформації тощо.

Вважаємо за необхідне до рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» додаткових рахунків (четвертого

порядку) за видами готової продукції рослинництва у розрізі культур, сортів, полів. (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 – Запропонований робочий план рахунків для обліку готової продукції рослинництва в ТОВ «ЛІДЕР»

Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки (рахунки другого порядку)		Рахунки третього порядку		Рахунки четвертого порядку (аналітичний облік)
код	назва	код	назва	код	назва	
27	Продукція сільськогосподарського виробництва	271	Готова продукція рослинництва	2711:	Зернові та зернобобові культури:	
				2711.1	Зерно на складі	У розрізі культур, сортів, полів
				2711.2	Зерно, переданена доробку	У розрізі культур, сортів, полів
				2711.3	Зерно повноцінне післядоброби	У розрізі видів зерна за культурами, сортами, полями
				2712	Технічні культури	У розрізі культур, сортів, полів
27	Продукція сільськогосподарського виробництва	271	Готова продукція рослинництва	2713	Корнеплоди та бульбоплоди, овочеві та баштанні культури	У розрізі культур сортів, полів
				2714	Супутня продукція	У розрізі культур сортів, полів
				2715	Побічна продукція	У розрізі культур сортів, полів

Джерело: власна розробка автора

За використання запропонованих субрахунків бухгалтер ТОВ «ЛІДЕР» зможе у будь-який момент дати керівництву інформацію про обсяги виробництва основної готової продукції рослинництва, а також зібрану бункерну масу зерна, що вирощуються у господарстві, кількість зібраного зерна у вазі після доробки, наявність супутньої та побічної продукції. Інформація про готову продукцію рослинництва не тільки за видами та культурами, а й сортами та полями дозволить керівництву обрати найбільш вигіднішу для підприємства, зокрема з найменшою собівартістю, тощо.

Деталізація робочого плану рахунків сприяє деталізації облікових даних, що забезпечує формування репрезентативної бази аналітичних даних іт.д.

Така інформація потрібна аграрним підприємствам також для складання звіту за формою ф. № 29–СГ (річна), «Звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду». У першому розділі вказаного звіту у колонках 3 та 4 потрібно відобразити інформацію про обсяг виробництва продукції за кожною сільськогосподарською культурою у початково-оприбуткованій вазі та у вазі після доробки. Без зазначеної деталізації вказану інформацію можна отримати лише з первинних документів, що вимагає значних затрат часу на складання звітності.

Враховуючи вищезазначену деталізацію робочого плану рахунків готової продукції рослинництва пропонуємо ввести щотижневе заповнення матеріально-відповідальною особою балансу сільськогосподарської продукції, який у кінці тижня буде передаватися ним до бухгалтерії. Запропоноване нами заповнення даного балансу дозволить управлінському персоналу та бухгалтерії здійснювати ефективний контроль за залишками готової продукції рослинництва тощо.

Дуже важливим для досліджуваного Підприємства являється оптимізація технологічних процесів, моделювання ситуації та розроблення різних варіантів прийняття ефективних управлінських рішень, що можна здійснити, використавши спеціалізоване програмне забезпечення з допомогою якого можна розробляти електронні карти полів (наприклад електронні карти посівів, карти агрономічних показників, а також інші комп'ютеризовані карти на базі геоінформаційних систем, які раніше були недоступні аграріям).

Електронна карта поєднує в собі можливості просторової візуалізації об'єктів (поле, ґрунтова відміна, точка відбору проби ґрунту, дорога, лісосмуга тощо) та атрибутивної інформації (площа, показники родючості ґрунту, урожайність, дози добрив, назва ґрунту тощо). З будь-якою періодичністю база даних електронної карти може поповнюватися новою інформацією – показники родючості ґрунтів, метеорологічні дані, технологічні операції,



застосування добрив, засобів захисту рослин, сівозміна, урожайність тощо. Це дозволяє вести моніторинг і аналіз динаміки показників родючості ґрунту, урожайності, застосування агрохімікатів. Паперові карти і довгі полотна таблиць є важкими для сприйняття і незручними для аналізу. Електронна карта полів забезпечить швидкий доступ до інформації будь-якого об'єкту.

ТОВ «ЛІДЕР» зробивши картування території, на якій здійснюється землекористування, в електронному вигляді, створивши електронні карти насаджень, тимчасово незадіяних полів, інших сільськогосподарських площ різного призначення, придбавши та освоївши спеціальне програмне забезпечення для обробки та аналізу карт, керівники господарств, агрономи та інші фахівці отримують можливість набагато легше, ніж раніше, вирішувати цілий ряд виробничих завдань:

- вести автоматичний облік і планування сівозміни;
- здійснювати за даними карток моніторинг стану полів і пов'язаних з ними об'єктів;
- організовувати транспортні перевезення найбільш економічним способом;
- аналізувати картину врожайності земель та інші їх характеристики;
- моделювати процеси сільськогосподарського виробництва.

Отже, для досліджуваного нами підприємства електронна карта полів є зручним і ефективним інструментом для системи управління виробничим процесом ТОВ «ЛІДЕР». Вона забезпечить підвищення оперативності і коректності прийняття управлінських рішень та сприятиме підвищенню економічної ефективності виробництва.

Надалі удосконалення обліку готової продукції рослинництва на ТОВ «ЛІДЕР» необхідно здійснювати в напрямі підвищення його аналітичності, посилення контрольних функцій та забезпечення оперативності й точності інформації про стан і використання матеріальних цінностей з використанням новітніх інформаційних технологій.

## РОЗДІЛ 3

### АНАЛІЗ РУХУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «ЛІДЕР»

#### 3.1 Завдання та інформаційне забезпечення аналізу виробництва і реалізації продукції

Важливо відмітити, що саме показники обсягу виробництва продукції та її збуту є взаємозалежними між собою, але необхідно враховувати фактори обмеження виробничих потужностей та необмеженого попиту, які впливають саме на показник обсягу виробництва продукції. Поступове насичення ринку виробами та збільшення конкуренції впливає також на обсяги випуску продукції, але й можуть бути зворотні випадки коли показники обсягів продажу впливають на розробку нових ефективних, конкурентоспроможних виробничих програм. Для ефективної діяльності підприємства рекомендується випускати саме ті обсяги продукції, які підприємство може реалізувати.

Зауважимо, що швидкість збільшення показників обсягу виробництва продукції й її реалізації, в т.ч. покращення якості продукту несуть за собою безпосередньо збільшення витрат, отриманого прибутку та покращення показника рентабельності. Відповідно до даного твердження проведення аналізу даних показників, є одним з важливим етапом на підприємстві, що дозволяє отримати відповіді на поставлені завдання:

- діагностика рівню виконання затверджених планів та аналіз темпів зростання виробництва продукції і її реалізації;
- діагностика факторів впливу на зменшення даних показників;
- визначення внутрішньогосподарських резервів, які призводять до збільшення показників випуску продукції та її збут;
- формування рекомендацій, управлінських рішень, що впливають на використання визначених резервів.

Пропонуємо визначити об'єкти аналізу:

- показники обсягу виробництва продукції за номенклатурними групами й з деталізації по номенклатурі;
- показники реалізації продукції за номенклатурними групами й з деталізації по номенклатурі;
- рівень якості виробу та стан конкурентоспроможності виробу;
- структурі виробничої діяльності та збуту продукції;
- ритмічність виробництва та збуту продукції.

Доцільно навести головні джерела, які надають інформацію для проведення оцінки й аналізу показників виробництва готової продукції та її збуту:

- первинні документи, які включають отримані акти, видаткові накладні, прибуткові накладні, документи повернення товару (або бракованого товару), сертифікати якості та відповідності тощо;
- сформовані обороти за рахунками бухгалтерського обліку, а саме: 23 «Виробництво», 26 «Готова продукція», 36 «Розрахунки з покупцями», 68 «Отримані аванси», 90 «Собівартість реалізації» тощо;
- дані з облікових реєстрів;
- показники з фінансової регламентованої звітності;
- статистична звітність;
- інші джерела інформації, що включають сформовані документи попередніх аналогічних досліджень, робочі наряди, рапорти про простої устаткування тощо.

Зауважимо, що вище зазначені джерела інформації використовуються саме в процесі проведення ретроспективного аналізу виробничої діяльності. При проведенні оперативної оцінки та аналізу виробничої діяльності використовуються саме данні з отриманих первинних документів та реєстрів аналітичного обліку за рахунками 20 «Виробничі запаси», 23 «Виробництво», 26 «Готова продукція», 36 «Розрахунки з покупцями», 68 «Отримані аванси», 90 «Собівартість реалізації» і т.п.

За допомогою рисунку 3.1. пропонуємо навести основні етапи аналізу виробництва та реалізації готової продукції.

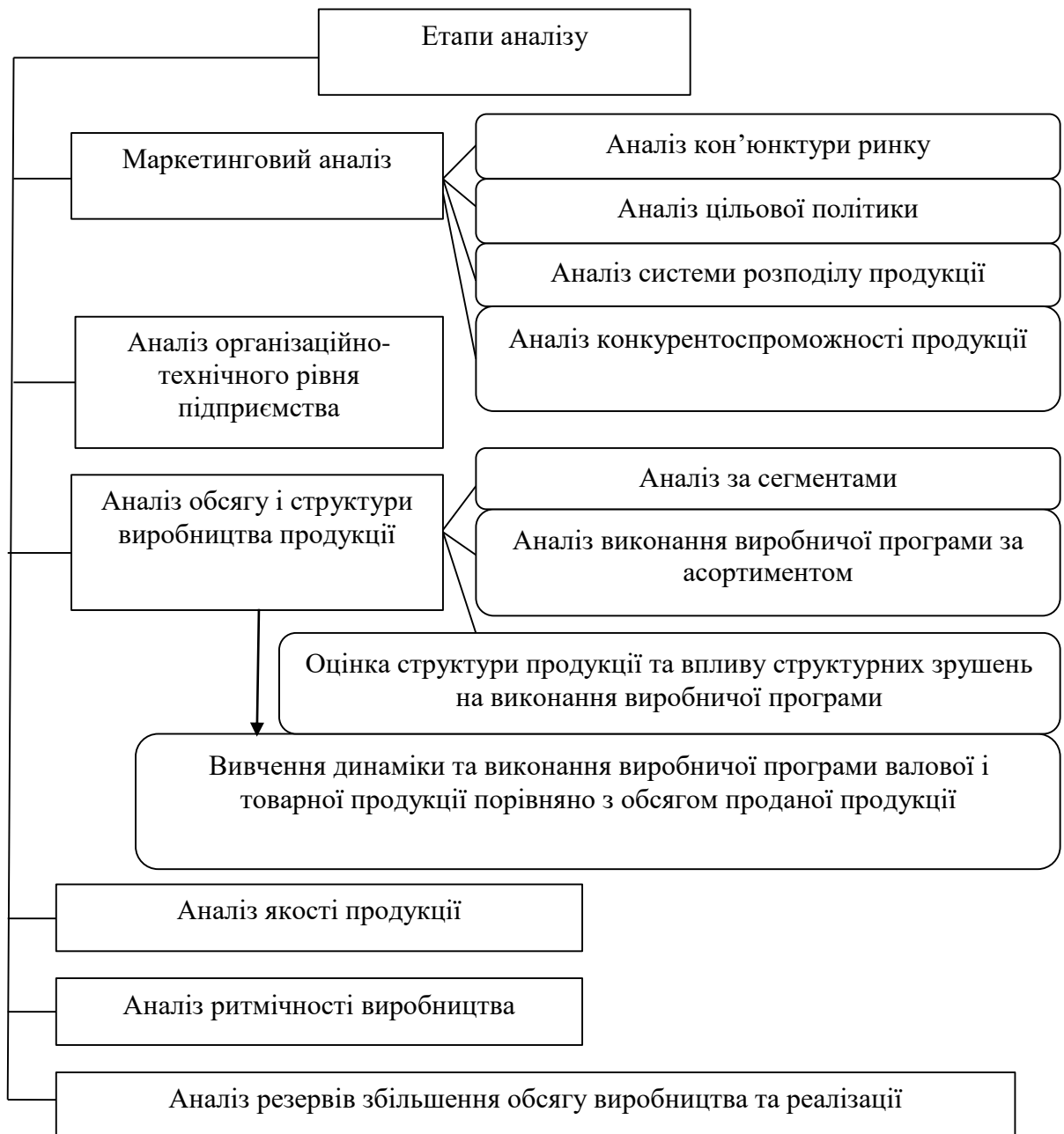


Рисунок 3.1 – Етапи аналізу виробництва та реалізації готової продукції

Джерело: власна розробка автора

При проведенні прогнозованої оцінки та аналізу виробничої діяльності використовуються саме прийняті управлінські рішення.

### 3.2 Аналіз реалізації та структури обсягу виробництва готової продукції

В процесі проведення діагностики виробничої діяльності підприємства доцільно проводити аналіз ритмічності виробництва й відвантаження продукції. Ритмічність випуску продукції дозволяє аналізувати виробничий процес саме до співвідношення затверджених графіків випуску (виробничих програм) в розрізі окремих інтервалів часу. Потрібно зауважити, що показник ритмічності не завжди дорівнює рівномірності в розрізі інтервалів часу, адже прогнозовані задачі не завжди існує можливість порівняти розподілити.

Пропонуємо визначити трактування поняття «ритмічність виробництва», яке відображає збалансовану виробничу діяльність підприємства, що впливає на організацію ритмічного виробничого процесу випуску готової продукції.

Важливо зауважити, що саме порушення визначених правил ритмічного випуску продукту може вплинути в свою чергу на неефективне використання виробничих ресурсів, трудових ресурсів, а також на збільшення обсягів незавершеного виробництва, старіння випущеної раніше продукції, й до підвищення показника собівартості продукції, яке впливає на зменшення отриманого валового прибутку й рентабельності підприємства, що відповідно впливає також на фінансовий результат підприємства. Саме за допомогою зіставлення фактичних даних та прогнозованих даних виробничих програм в розрізі інтервалів часу, проводиться аналіз ритмічності, який аналізується у цілому по підприємстві та з деталізацією по підрозділам.

Зауважимо, що саме ритмічна виробнича діяльність впливає на ефективність випуску готової продукції та її збут, адже саме при неритмічне виробництво призводить до погіршення основних економічних показників, а саме: погіршення якості виробу; збільшення обсягів незавершеного виробництва та застарілість залишків на складах продукції; сповільнення показника оборотності капіталу; не своєчасне виконання договорів поставки, яке може привести до виникнення штрафів; зменшення оборотності грошових

коштів; неефективне використання фондів заробітної плати, у зв'язку з виникненням простоїв, а в окремих понаднормової роботи. Саме погіршення даних економічних показників, впливає безпосередньо на формування собівартості продукції та фінансового стану підприємства. При проведенні аналізу ритмічності випуску продукції використовуються прямі й непрямі показники (рисунок 3.2).

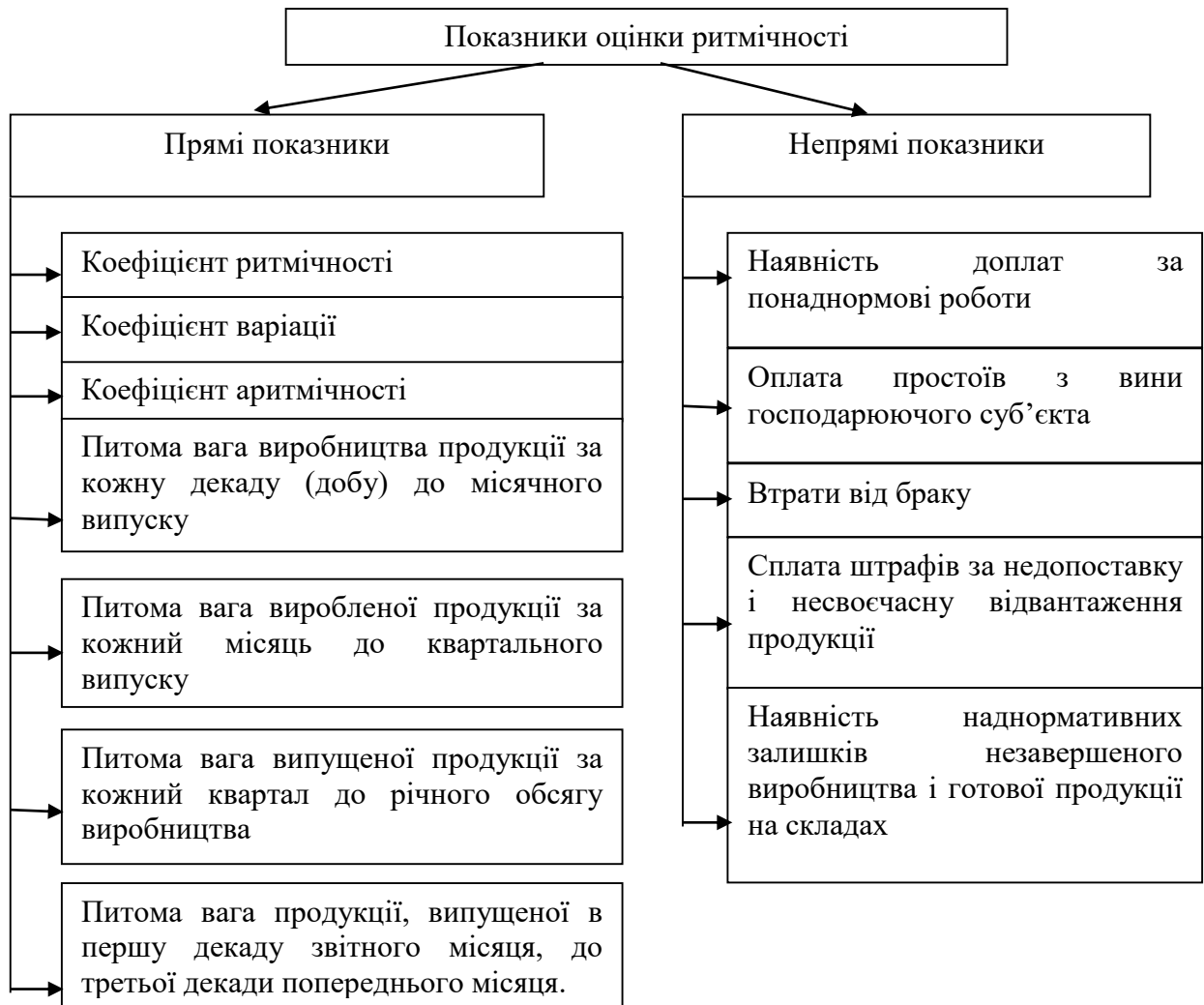


Рисунок 3.2 – Показники оцінки ритмічності

Джерело: власна розробка автора

Саме основним найчастіше використовуваним показником є коефіцієнт ритмічності ( $K_{\text{ритм}}$ ), який розраховуються саме при використанні фактичної суми питомої ваги випуску продукції (за певний час), в порівнянні з плановим

рівнем:

$$K_{\text{ритм}} = 31,75 + 32,82 + 33,34 = 97,91 \%$$

Величина коефіцієнта варіації розраховується у вигляді співвідношення середньоквадратичного відхилення від планового завдання (за декаду) до середньодекадного планового випуску продукції (формула 3.1):

$$K_{\text{в}} = \frac{\sqrt{\sum(x_i - \bar{x})^2/n}}{\bar{x}}, \quad (3.1)$$

де  $K_{\text{в}}$  – коефіцієнт варіації;

$(x_i - \bar{x})^2$  – відхилення від середньодекадного завдання;

$n$  – число періодів;

$\bar{x}$  – плановий середньоквартальний (середньомісячний, середньодекадний) випуск продукції.

$$K_{\text{в}} = \frac{\sqrt{((24732 - 25000)^2 + (25567 - 25000)^2 + (27602 - 25000)^2)/3}}{25000} = 0,066$$

Відповідно до даних формул, на досліджуваному підприємстві коефіцієнт варіації складає 0,066, що означає відхилення випуску готової продукції від декадного графіку випуску на 6,6 %.

Для повноцінного проведення аналізу ритмічності виробництва на підприємстві рекомендується використовувати показник аритмічності ( $K_{\text{аритм}}$ ), який розраховується додатком позитивних та негативних відхилень від прогнозованого плану за окремо встановлений час. Зауважимо зв'язок, що у випадку низької ритмічності, збільшується показник аритмічності.

Відповідно до сформованих даних в таблиці 3.1 даний показник складає:

$$K_{\text{аритм}} = (1 - 0,989) + (1 - 1,023) + (1 - 1,104) = 0,011 + 0,023 + 0,104 = 0,14$$

Зауважимо, що на підприємстві ТОВ «ЛІДЕР» існують окремі причини недовиконання затверджених планів виробництва продукції, які впливають в свою чергу на показник аритмічності. Для розрахунку необхідно відносно зміну обсягів виробництва продукції віднести до загального показника аритмічності й помножити на 100.

Таблиця 3.1 – Ритмічність випуску продукції по декадах

Декада	Випуск продукції тис. грн.		Питома вага продукції, %		Виконання плану, коефіцієнт	Відхилення		Частка продукції, зарахована у виконання плану по ритмічності, %
	план	факт	план	факт		абсолютне тис. грн.	відносне %	
Перша	25000	24732	33,33	31,75	0,989	-268	-1,07	31,75
Друга	25000	25567	33,33	32,82	1,023	+567	+2,27	32,82
Третя	25000	27602	33,34	35,43	1,104	+2602	+10,41	33,34
Всього	75000	77901	100	100	1,039	+2901	+3,87	97,91

Джерело: власні розрахунки автора

За першу декаду план випуску недовиконаний на 268 тис. грн. або на 1,07%, тобто на 168 тис. грн. або на 0,67%, через несвоєчасної поставки сировини і на 100 тис. грн. або 0,4%, через несправність обладнання. Звідси частка першого фактора у зміні загального показника аритмічності становить:

$$\left(\frac{0,0067}{0,14} \times 100\right) = 2,91\%$$

А частка другого фактора у зміні загального показника аритмічності становить:

$$\left(\frac{0,004}{0,14} \times 100\right) = 4,87\%$$

До внутрішніх причин аритмічності відносять низьку стан організації виробничого процесу, погіршення матеріально-технічного забезпечення, неефективно розроблені технології виробництва, неефективні засоби контролю виробничої діяльності. До зовнішніх причин аритмічності відносять затримки отримання сировини та матеріалів від постачальників, нестача енергоресурсів і т.п.

При проведенні аналізу доцільно розраховувати прогнозовані збитки з випуску продукції, які можуть виникнути при неритмічній роботі. Даний показник розраховують, як віднімання фактичного та можливого випуску готової продукції, обчисленим виходячи з найбільшого середнекадного обсягу виробництва, тобто:



$$77901 - 27602 \times 3 = 4905 \text{ (тис. грн.)}$$

Головним показником, який відображає результативність виробничої діяльності є саме обсяги реалізованої готової продукції, що безпосередньо впливають на формування фінансового результату підприємства та його фінансове становище.

Пропонуємо провести аналіз виконання прогнозу реалізації продукції за даними таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Ритмічність реалізації продукції по декадах

Декада	Реалізація продукції, тис. грн.		Відхилення	
	план	факт	абсолютне, тис.грн.	відносне, %
Перша	28000	29865	1865	6,66
Друга	29500	28350	-1150	-3,90
Третя	29000	26835	-2165	-7,46
Всього	86500	85051	-1449	-5

Джерело: власні розрахунки автора

Проведення аналізу реалізації готової продукції аналогічно проведенню аналізу виробництва продукції, та враховує оцінку виконання затверджених планів продажу й їх відхилення, аналіз темпів зростання, виявлення середньорічних показників динаміки.

Аналізуючи дані таблиці 3.3, можна зробити висновок, що у першій декаді фактичний обсяг реалізації продукції перевищував прогнозний на 1865 тис. грн. або на 6,66%, але у наступних декадах немає позитивного відхилення, у другій реалізація продукції на 1150 тис. грн. або на 3,9% менше за план, а у третій ще більше відхиляється від плану, тобто на 2165 тис. грн. або на 7,46%. Пропонуємо визначити основні фактори впливу на обсяги реалізації готової продукції (рисунок 3.3).

Проведення аналізу реалізації готової продукції дозволяє діагностувати причини формування застарілої готової продукції на складах та виникнення простроченої заборгованості з покупцями тощо.

Оперативний аналіз реалізації продукції здійснюється шляхом порівняння фактичних і прогнозних даних про реалізацію продукції за обсягом, асортиментом, як правило, за день (декаду) наростаючим підсумком з початку місяця, ретроспективний – за кожен місяць, квартал, півріччя, рік.



Рисунок 3.3 – Фактори впливу на обсяги реалізації готової продукції

Джерело: власні розрахунки автора

На закінчення аналізу розробляють конкретні заходи щодо усунення причин неритмічної роботи, такі як несвоєчасне постачання сировини і матеріалів постачальниками, інші порушення постачальниками договірних умов (зміна ціни, якості матеріалів, що поставляються), відсутність енергії не з вини підприємства, простої устаткування, втрати робочого часу та ін.

### 3.3 Напрями підвищення обсягу виробництва та реалізації готової продукції

Саме визначення факторів впливу на обсяги реалізації готової продукції визначається шляхом зіставлення фактичних факторних показників з базовими та розрахунком абсолютних й відносних приростів кожного з них.

З метою детального аналізу впливу даних факторів використовується саме баланс продукції (таблиця 3.3).

Відповідно до розрахованих показників, що зазначені в табл.3.3 доцільно зазначити, що запланований обсяг реалізації готової продукції не виконано. При негативному впливі на показники обсягів реалізації продукції спостерігаються дані зміни, а саме: зменшення залишків готової продукції на складах підприємства на початок періоду на 78993 тис. грн. і збільшення їх на кінець періоду на 137339 тис. грн., а також збільшення залишків відвантажених товарів на кінець періоду на 89106 грн., оплата за які ще не надійшла на поточний рахунок підприємства.

Зауважимо, що саме збільшення на складах застарілої готової продукції може привести до тривалого заморожування оборотного капіталу, відсутності грошових коштів, потреби у кредитах та оплати процентів по ним, росту кредиторської заборгованості постачальникам, бюджету, робітникам підприємства по оплаті праці тощо.

На даний момент, це одна із основних причин спаду виробництва, зниження його ефективності, низької платоспроможності підприємства та їх банкрутства.

Рівень оплати відвантаженої продукції характеризує стан розрахунків з покупцями.

$$K_{\text{опл}} = \frac{\text{Продукція, яка оплачена покупцями за період}}{\text{Продукція, яка відвантажена покупцями за період}}, \quad (3.2)$$

Таблиця 3.3 – Аналіз факторів зміни обсягу реалізації продукції

№ з/п	Показник	Вартість продукції у базових цінах, тис. грн.		Відхилення	
		2019 р.	2020 р.	абсолютне, тис. грн.	відносне %
1	Залишок готової продукції на початок року	187829	108 836	-78 993	-42,06
2	Випуск продукції	741345	934811	+193466	26,1
3	Залишок готової продукції на кінець року	108836	246175	+137339	+126,19
4	Відвантаження продукції за рік	820338	797472	-22866	-2,79
5	Залишок товарів, відвантажених покупцям:				
5.1	на початок року	976055	931502	-44553	-4,56
5.2	на кінець року	931502	1020608	89106	+9,57
6	Реалізація продукції	864891	708366	-156525	-18,1

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних на ТОВ «ЛІДЕР»

Якщо  $K_{\text{опл}} < 1$ , то це свідчить про зростання дебіторської заборгованості.

Рівень оплати відвантаженої продукції у 2019 р. складав:

$$K_{\text{опл}} = \frac{847667}{931502} = 0,91$$

Рівень оплати відвантаженої продукції у 2020 р. складав:

$$K_{\text{опл}} = \frac{898135}{1020608} = 0,88$$

Після розрахунків можна зробити висновок, що рівень оплати відвантаженої продукції у 2019 р., тобто 0,91 не вважається критичним, але все-таки спостерігається тенденція до зниження рівня оплати, тобто 0,88 у 2020 р., що дає привід провести аналіз. Після проведеного нами раніше аналізу виконання затверджених виробництва та продажів готової продукції, доцільно виявити чинники що впливають на їх зміни (рисунок 3.4).

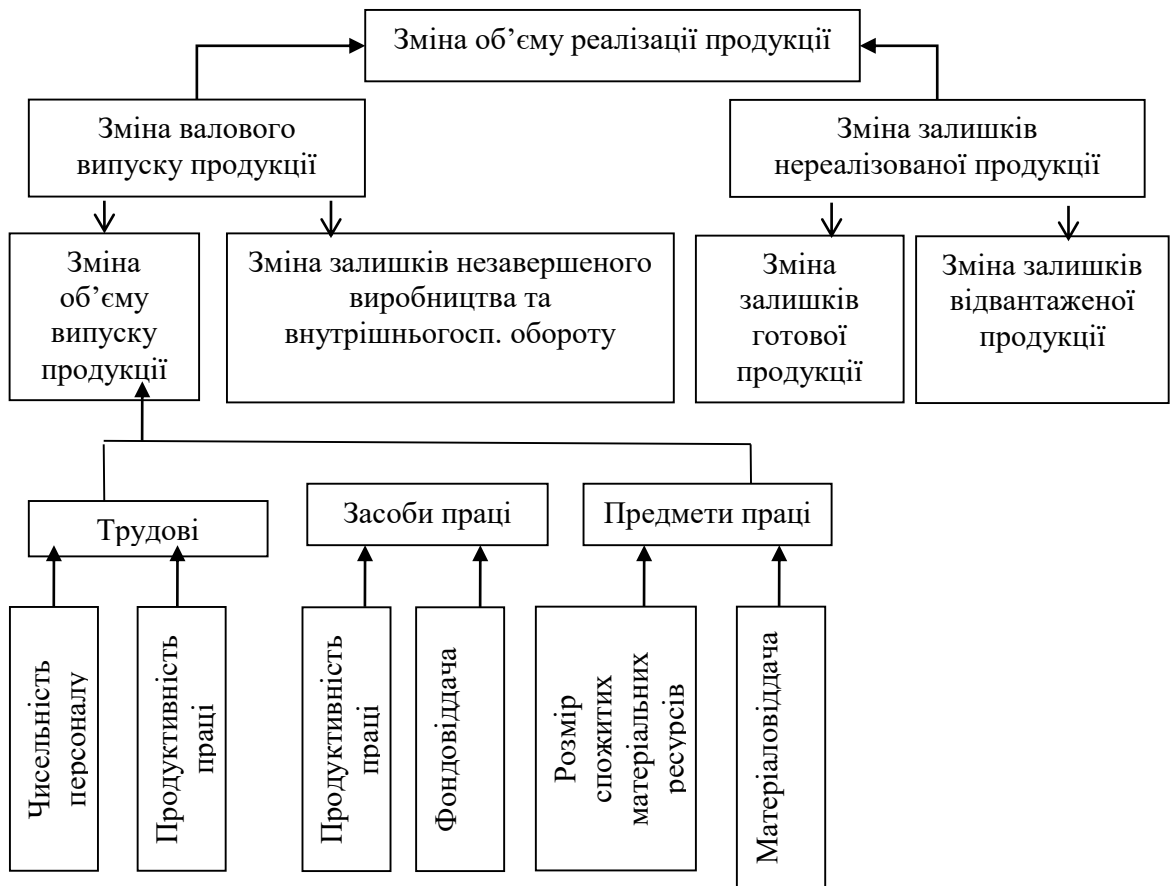


Рисунок 3.4 – Схема факторної системи обсягу реалізації продукції

Джерело: власна розробка автора

Зауважимо, що використовують саме дві методики проведення факторного аналізу реалізації готової продукції.

У випадках коли виручка підприємства визначається за відвантаженням продукції, то баланс продукції буде мати вигляд (формула 3.3):

$$ГП_{п} + ОВ = ОР + ГП_{к}, \quad (3.3)$$

де  $ГП_{п}$ ,  $ГП_{к}$  – відповідно залишки готової продукції на складах на початок і кінець періоду;

ОВ – обсяг виробництва продукції;

ОР – обсяг реалізації продукції за звітний період.

Розрахунки матимуть вигляд:

$$2019 \text{ рік: } 187829 + 741345 = 108836 + 820338$$

$$929174 = 929174$$

$$2020 \text{ рік: } 108836 + 934811 = 246175 + 797472$$

$$1043647 = 1043647$$

Звідси формула 3.4:

$$OP = ГП_{\text{п}} + OB - ГП_{\text{к}} \quad (3.4)$$

Тобто:

$$2019 \text{ р.} = 187829 + 741345 - 108836 = 820338 \text{ тис. грн.}$$

$$2020 \text{ р.} = 108836 + 934811 - 246175 = 797472 \text{ тис. грн.}$$

Результати розрахунків впишемо до таблиці 3.5. п. 4. Якщо виручку визначати після оплати відвантаженої продукції, то товарний баланс можна записати так:

$$ГП_{\text{п}} + OB + ЗВ_{\text{п}} = OP + ЗВ_{\text{к}} + ГП_{\text{к}}, \quad (3.5)$$

де  $ЗВ_{\text{п}}$ ,  $ЗВ_{\text{к}}$ , – залишки відвантаженої продукції на початок і кінець періоду.

Розрахунки матимуть вигляд:

$$2019 \text{ р.: } 187829 + 741345 + 976055 = 108836 + 931502 + 864891$$

$$1905229 = 1905229$$

$$2020 \text{ р.: } 108836 + 934811 + 931502 = 246175 + 1020608 + 4708366$$

$$1975149 = 1975149$$

Звідси:

$$OP = ГП_{\text{п}} + OB + ЗВ_{\text{п}} - ЗВ_{\text{к}} + ГП_{\text{к}} \quad (3.6)$$

Тобто:

$$2019 \text{ р.} = 187829 + 741345 + 108836 - 976055 + 931502 = 1082563 \text{ тис. грн.}$$

$$2020 \text{ р.} = 108836 + 934811 + 246175 - 931502 + 1020608 = 1200716 \text{ тис. грн.}$$

Дуже важливо саме детально визначити чинники, що визначають обсяг виробництва продукції (рисунок 3.5).

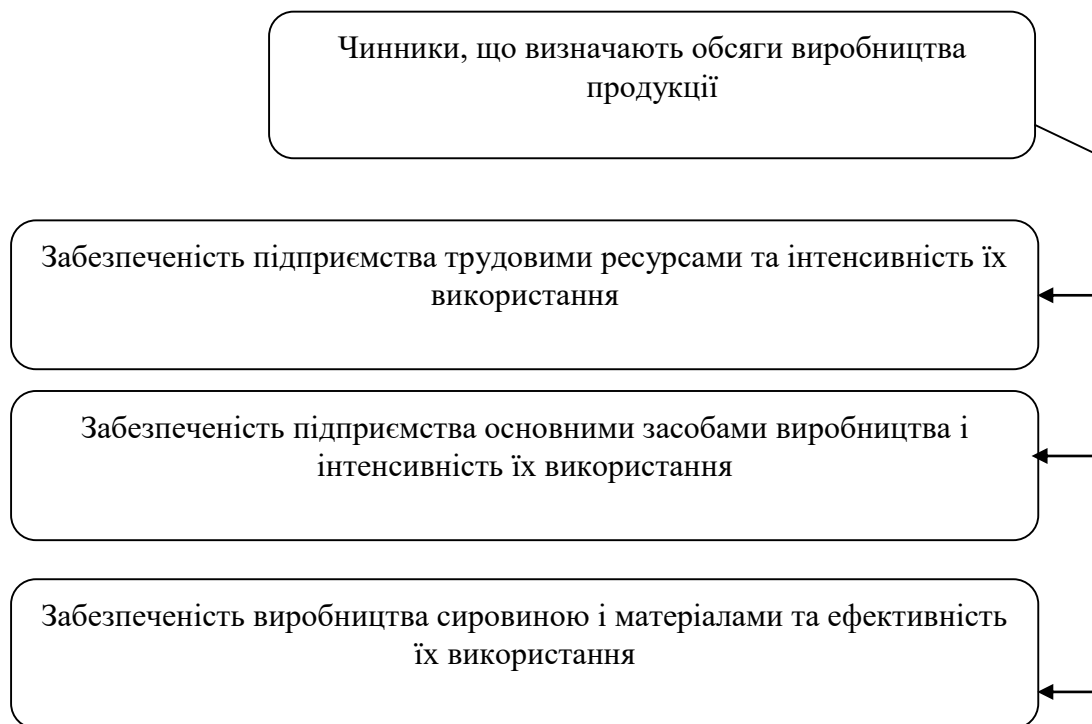


Рисунок 3.5 – Чинники, що визначають обсяги виробництва продукції

Джерело: власна розробка автора

Результати господарської діяльності залежать передусім від ефективності використання живої праці – найбільш активного і, власне, вирішального фактора виробництва.

Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, ефективному використанню обладнання, машин, механізмів, зниженню собівартості та зростанню прибутку.

При проведенні економічного аналізу важливо контролювати правильне та ефективне використання трудових ресурсів, що приймають участь в виробничій діяльності.

Оцінка трудової забезпеченості на підприємстві оцінюється шляхом

зіставлення фактичної чисельності працівників (в розрізі професійних категорій) до прогнозованих показників та з врахуванням фактичних показників минулого періоду, що впливає на можливість своєчасного виявлення нестачі трудових ресурсів, або їх неефективне використання.

Проведення аналізу забезпечення трудових ресурсів та їх ефективне використання тісно пов'язано з аналізами обсягів виробництва готової продукції, використання ресурсів, продуктивності праці.

Показники використання трудових ресурсів включають основні дані саме про кількість персоналу в розрізі категорій, професій, кваліфікацій, освітній рівень, також включають дані про витрати робочого часу (людино-дні, людино-години), обсяги виготовленої готової продукції (робіт) й дані про рухи особового складу підприємства. Джерелами інформації про рух особового складу є саме первинні документа, а саме: накази про прийоми на роботу, внутрішнє переміщення, звільнення, розпорядження про надання відпусток.

Чисельність особового складу розраховується за планово-нормативними розрахунками, а вже дані фактичної чисельності отримуються з кадрових даних облікового складу.

За характером прийняття участі в процесі виробництва працівники підприємства поділяються на:

- працівники основної діяльності, що приймають безпосередньо участь у виробничому процесі виробництва готової продукції: робочі, інженерно-технічний персонал, обслуговуючий персонал, охорона і т.п.;
- невиробничий персонал, які приймають участь в іншій господарській діяльності підприємства та обслуговуючий персонал інших відділів.

До джерел інформації з метою отримання даних для проведення аналізу трудових ресурсів відноситься регламентована звітність (2-ПВ «Звіт із праці», 1-П «Звіт підприємства з продукції», 6-ПВ «Чисельність окремих категорій працівників підприємства і підготовка кадрів»), планово-нормативні акти, оперативні дані з внутрішніх звітів підрозділів, облікова інформація.

Основні дані, що потребуються при проведенні аналізу трудових ресурсів



підприємства відображено за допомогою таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Категорії персоналу і обсяг продукції	2019 р.	2020 р.		Відхилення абсолютне		Фактично, %	
		план	факт	від плану	від 2019 р.	до плану	до 2016 р.
Усього персоналу, осіб у т. ч.:	3523	3600	3615	+15	+92	100,42	102,61
1. Працівники основної діяльності із них:	3486	3559	3573	+14	+87	100,39	102,51
1.1. робітники	2797	2848	2887	+39	+90	101,36	103,23
1.2. службовці у т. ч.:	689	711	686	-25	-3	96,52	99,55
1.2.1. керівники	37	38	37	-1	0	96,96	99,08
1.2.2. спеціалісти	652	673	649	-24	-3	96,5	99,58
2. Непромисловий персонал	37	41	42	+1	5	102,52	112,47
Обсяг товарної продукції, тис. грн.	741345	93000	934811	4811	193466	100,52	126,10

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних на ТОВ «ЛІДЕР»

З таблиці 3.6 бачимо, що на підприємстві у звітному періоді відбулося збільшення персоналу як у цілому, так і за окремими категоріями працівників, окрім спеціалістів, де спостерігається незначне скорочення персоналу на 24 особи від плану, а порівняно з попереднім роком лише на 3 особи. Так, фактична чисельність усього персоналу проти планової зросла на 15 осіб, у тому числі працівники основної діяльності – на 14 осіб, робітників – на 39 осіб. Проти минулого періоду загальна чисельність збільшилась на 92 особи, чисельність працівники основної діяльності – на 87 осіб, а робітників – на 92 осіб.

Забезпеченість підприємства трудовими ресурсами визначається за допомогою формул 3.7 та 3.8:

$$OB = ЧР \times РВ, \quad (3.7)$$

$$OP = Ч_{OP} \times ЧР \times РВ, \quad (3.8)$$

де  $ЧР$  – середньооблікова чисельність працівників підприємства;

$РВ$  – середньорічний виробіток продукції одним працівником;

$Ч_{OP}$  – частка реалізованої продукції в обсязі випущеної продукції звітного періоду.

Розрахунок забезпеченості підприємства трудовими ресурсами за допомогою формул 3.7, 3.8:

$$2019 \text{ р.: } OB = 2797 \times 265,05 = 741345 \text{ тис. грн;}$$

$$2019 \text{ р.: } OB = 2887 \times 323,8 = 934811 \text{ тис. грн;}$$

$$2020 \text{ р.: } OP = 1,11 \times 2797 \times 265,05 = 820338 \text{ тис. грн;}$$

$$2020 \text{ р.: } OP = 0,85 \times 2887 \times 323,8 = 797472 \text{ тис. грн.}$$

Забезпеченість підприємства основними засобами виробництва і інтенсивність їх використання.

Загальними показниками ефективності використання основних засобів є фондоддача – виробництво продукції на 1 гривню основних фондів.

Фондомісткість – показує скільки в середньому (за вартістю) використовується на підприємстві основних виробничих фондів для випуску продукції вартістю в 1 гривню. З метою додаткового отримання інформації про окремі частини основних фондів, величини середньорічної вартості основних виробничих фондів у формулі відповідно змінюють (наприклад, на вартість активної частини основних фондів).

Зауважимо, що вибір чисельника у формулі показника фондоддачі взаємозалежить від встановлених цілей, адже результати виробничої діяльності можна розрахувати та отримати за допомогою різних показників.

Показник фондоддачі прийнято визначати у вартісних або в натуральних вимірниках.

Як, показує досвід в натуральних вимірниках показник фондоддачі має

обмежене використання, а саме використовуються при розрахунках на структурних підрозділах, що виготовляють один вид готової продукції, а вже трудові вимірники прийнято використовувати в структурних підрозділах (цехах, дільницях) де саме виробляють декілька видів готової продукції.

Фондовіддача основних фондів прямо пропорційно залежить від продуктивності праці і обернено пропорційно – від її фондоозброєності.

З ціллю підвищення показника фондовіддачі існує потреба в зростанні темпів продуктивності праці, що будуть випереджувати темпи зростання фондоозброєності. При проведенні аналізу враховується динаміка показників виконання плану. Результати показника фондовіддачі розраховуються та аналізуються в розрізі всіх основних фондів, що приймають участь в процесі виробництва, а саме активної їх частини. .

Вихідні дані для розрахунку фондовіддачі приводять до порівнянного вигляду. Обсяг продукції коригують на зміну оптових цін і структурних зрушень, а вартість основних засобів – на їх переоцінку.

У випадку, коли план підприємства включає дані про кількісні й якісні характеристики використання основних виробничих фондів, то в даному випадку рекомендується проводити факторний аналіз, щодо дотримання планових параметрів й їх впливу на результат, а саме фондовіддачу основних виробничих фондів.

Зауважимо, що саме показник фондовіддачі є головним фактором, що дозволяє визначити обсяги виробництва продукції, відповідно виникає необхідність досліджувати фактори, що впливають на неї. Адже саме на показник фондовіддачі впливає велика кількість факторів, більша кількість яких пов'язана між собою. Вплив факторів на показник фондовіддачі пропонуємо відобразити за допомогою схеми (рисунок 3.6).

Зауважимо, що на показник фондовіддачі основних виробничих фондів має вплив фактор зміни частки активної частини фондів у загальній їх сумі і зміна фондовіддачі активної частини фондів.



Рисунок 3.6 – Логістичні етапи факторів, що впливають на фондівдачу  
Джерело: власна розробка автора

Забезпеченість підприємства основними засобами виробництва і інтенсивність їх використання визначається за допомогою формул 3.9, 3.10:

$$OB = C_{\text{сер}} \times \Phi B, \quad (3.9)$$

$$OP = \text{Ч}_{OP} \times C_{\text{сер}} \times \Phi B, \quad (3.10)$$

де  $C_{\text{сер}}$  – середньорічна сума основних засобів виробництва підприємства;

$\Phi O$  – фондівдача основних засобів.

Розрахунок забезпеченість підприємства основними засобами виробництва і інтенсивність їх використання за допомогою формул 3.9, 3.10:

$$2019 \text{ р.: } OB = 328818 \times 2,25 = 741345 \text{ тис. грн.};$$

$$2020 \text{ р.: } OB = 331700 \times 2,82 = 934811 \text{ тис. грн.};$$

$$2019 \text{ р.: } OP = 1,11 \times 328818 \times 2,25 = 820338 \text{ тис. грн.};$$

$$2020 \text{ р.: } OP = 0,85 \times 331700 \times 2,82 = 797472 \text{ тис. грн.}$$

Забезпеченість виробництва сировиною і матеріалами та ефективність їх використання. Матеріаломісткість продукції є вартісним показником, який відображає рівень матеріальних витрат (без амортизації) на кожен гривню товарної продукції та розраховується як відношення суми матеріальних витрат до вартості товарної продукції.

Матеріаловіддача продукції (зворотний показник до показника матеріаломісткості) характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів та розраховується як відношення вартості товарної продукції до суми матеріальних витрат. В процесі проведення аналізу необхідно особливу увагу звернути саме на питому вагу матеріальних витрат у складі собівартості готової продукції, що саме визначає рівень використання матеріальних ресурсів за структурою випуску готової продукції й визначається додатком суми матеріальних витрат до відношення повної суми собівартості готової продукції. Але відхилення фактичних показників від планових в процесі виробництва також можуть бути.

Зазначимо, що показник коефіцієнта споживання характеризує ступінь ефективності фактичного використання матеріальних ресурсів й відображає або економію витрат або перевитрати, тобто понад встановлених нормативів. При визначенні даного коефіцієнта виникає необхідність перерахунку планової суми матеріальних витрат до відношення фактичного обсягу випуску продукції. Коефіцієнт споживання розраховується відношення фактичних матеріальних витрат до планових, що вже перераховані на фактичний обсяг випуску готової продукції. Зазначимо, що оптимальне значення повинно бути не більше 1. При проведенні аналізу ефективного використання доцільно визначати часткові показники матеріаломісткості, що відображають рівень використання різних видів матеріальних ресурсів. Дані визначення показників визначаються на підприємстві окремими службами виробничого менеджменту або аналітичним відділом з метою визначення швидкості зміни обороту запасів за окремі проміжки часу, зміни оборотності та зміни термінів зберігання з ціллю визначення факторів негативного впливу, та своєчасного

розроблення заходів, щодо використання резервів.

Якщо в процесі аналізу виявилось, що терміни обороту виробничих запасів зросли, тобто з'явилася тенденція зменшення обсягів виробництва, то необхідно приймати рішення про скорочення надходжень матеріальних ресурсів. Співвідношення між обсягом виробництва та реалізації продукції і величиною матеріальних запасів на кожному підприємстві є різним. Це залежить від характеру комерційної діяльності і цілей підприємства.

Всі розраховані показники на підприємстві згруповуються в окрему таблицю 3.5.

Таблиця 3.5 – Аналіз рівня ефективності використання матеріальних ресурсів

Показник	2019 р.	2020 р.		Відхилення	
		план	факт	від 2019 р.	від плану
1. Товарна продукція, тис. грн.	741345	930000	934811	193466	4811
2. Матеріальні витрати за період, тис. грн.	570439	600000	708673	138234	108673
3. Матеріаломісткість товарної продукції, коп.	76,95	64,52	75,81	-28,55	22,6
4. Матеріаловіддача, грн.	1,3	1,55	1,32	1,4	-0,04

Джерело: власна розробка автора на основі дослідження даних на ТОВ «ЛІДЕР»

Після проведення аналізу у випадку виявлення відхилень, проводиться детальне визначення причин відхилень. Особливо важливим є саме відхилення від планових витрат, яке в першу чергу необхідне в управлінському обліку з метою ефективного прийняття управлінських рішень.

Забезпеченість виробництва сировиною і матеріалами та ефективність їх використання визначається за допомогою формул 3.11, 3.12:

$$OB = MЗ \times M_B, \quad (3.11)$$

$$OP = Ч_{OP} \times MЗ \times M_B, \quad (3.12)$$

де  $M_3$  – сума спожитих матеріальних ресурсів на виробництво продукції;

$M_B$  – матеріаловіддача (виробництво продукції на гривню матеріальних витрат).

Розрахунок забезпеченість підприємства основними засобами виробництва і інтенсивність їх використання за допомогою формул (3.11), (3.12):

$$2019 \text{ р.: } OB = 570439 \times 1,3 = 741345 \text{ тис. грн.};$$

$$2020 \text{ р.: } OB = 708673 \times 1,32 = 934811 \text{ тис. грн.};$$

$$2019 \text{ р.: } OP = 1,11 \times 570439 \times 1,3 = 820338 \text{ тис. грн.};$$

$$2020 \text{ р.: } OP = 0,85 \times 708673 \times 1,32 = 797472 \text{ тис. грн.}$$

З метою підвищення обсягів виробництва та їх збут на ТОВ «ЛІДЕР» рекомендується скорочення виробничих витрат, або їх більш ефективно використання та скорочення витрат на їх збут. Ступінь сформованої собівартості готової продукції визначає саме ефективність виробничої діяльності підприємства, використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Шляхи й резерви зменшення собівартості готової продукції рекомендується визначати окремо по кожному виду продукції. Резерви зменшення собівартості можуть бути визначені за рахунок недозволеності перевитрат по окремим статтям витрат (перевитрати, що виникли від ведення господарської діяльності й за умов недотримання правил економіки підприємства), зниження собівартості наданих послуг допоміжних і обслуговуючих виробництв, недозволеність перевитрат по окремим статтям загальновиробничих і загальногосподарських витрат та приведення в дію резервів збільшення виробництва валової продукції.

## ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі проведено теоретичне узагальнення і здійснено пошук нових елементів для доповнення підходів у вирішенні проблем обліку та контролю ГП підприємства. Дослідження практичних аспектів за обраною темою проводилось на прикладі сільськогосподарського підприємства ТОВ «ЛІДЕР».

До готової продукції належать матеріальні цінності, що виготовлені на даному підприємстві, відповідають встановленим стандартам і призначені для подальшого продажу, а також для внутрішнього використання. В роботі також визначено, що готова продукція сільськогосподарського товаровиробника, що виступає об'єктом обліку і контролю, змістовно наповнюється як об'ємна категорія, яка залежить від багатьох чинників, відповідно, виділено основні елементи, на які вона впливає, та здійснено акцент на існуючому зворотному зв'язку.

Теоретично обґрунтовано підхід щодо побудови інтегрованої системи інформаційного забезпечення, яка б включала в системі обліку інформацію не лише облікової системи, а й логістичної, інформаційної та маркетингової систем. Розглянуто основні напрями методичних основ обліку і контролю готової продукції, висвітлено основні нормативно-правові документи їх регулювання.

За результатами вивчення особливостей первинного документального оформлення, а також синтетичного і аналітичного обліку та контролю ГП, ми дійшли висновку, що облік і контроль готової продукції ТОВ «ЛІДЕР» здійснюється на високому рівні. Проте, ведення переважної більшості облікових робіт ручним способом значно знижує оперативність обліку і контролю ГП, а також всієї системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Тому основним напрямом удосконалення обліку і контролю готової продукції досліджуваного підприємства має стати їхня



повна комп'ютеризація.

Визначено, що оперативність обліку ТОВ «ЛІДЕР» є можливим за умови його раціональної організації та побудови таким чином, щоб в системі оперативного обліку відображались всі господарські операції, що відбуваються на кожній ділянці складного механізму сільськогосподарської діяльності.

В роботі зроблено висновок, що оскільки методика оперативного обліку, який має бути організований на ТОВ «ЛІДЕР», залежить від правових, виробничих, соціальних, економічних, природних та технічних умов діяльності, то регламентувати його організацію потрібно на рівні ТОВ «ЛІДЕР». Вищезазначене дозволяє зробити висновок, що облік готової продукції рослинництва і тваринництва повинен характеризуватись високою оперативністю, оскільки дана продукція має вкрай короткі терміни реалізації, або потребує особливих умов зберігання.

Зазначене вище засвідчує, що на сьогоднішній день визначені об'єктивні передумови, які передбачають вирішальне значення створення інтегрованої системи обліку, яка була б здатною створювати інформаційне забезпечення для менеджерів різних ланок управління, в яких би враховувались актуальні відомості і дані маркетингу, логістики, розвитку науково-технічного прогресу та різних підсистем облікової системи. Це також створить передумови для побудови моделі збалансованого сталого розвитку сільськогосподарського підприємства, на засадах екологічного аудиту.

Зроблено висновок, що перед управлінським персоналом і обліковою системою сільськогосподарського підприємства ТОВ «ЛІДЕР» постають завдання вдосконалювати методику і організацію оперативного обліку, обґрунтувати склад інформації та інформаційних запитів, що будуть отримуватись в його системі та організувати контроль працівників менеджменту всіх рівнів, а також обґрунтувати проблеми та визначити перспективи його подальшого розвитку.

**ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ**

1. Бутинець. Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. *Національна академія статистики, обліку та аудиту*. Житомир, 2013. 672 с.
2. Валуєв Б. І. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов. *Бухгалтерський облік і аудит*. Київ, 2012. № 3. С.32-41.
3. Голов С. Ф. Особливості обліку витрат на виробничих підприємствах. *Все про бухгалтерський облік*. Київ, 2012. № 31. 32 с.
4. Сопко В. В. Введення в управлінський та виробничий облік. *Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2016. №31. 780 с.
5. Кужельний М. В. Облікова політика підприємства: зміст та формування. *Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. Київ, 2017. №3. 478 с.
6. Єфіменко В. І. Економіка підприємства. *Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2019. № 1. С. 36-66.
7. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2018. 172 с.
8. Хамян Р.Л., Лемішовський В.І. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2005. 1072 с.
9. Зенько Б. В. Готова продукція : особливості обліку. *Вісник, право знати все про податки і збори*. 2017. №11. С. 6-17.
10. М. Beigelzimer. Accounting in production. *All about accounting*. 2016. Vol. 11, No 7. pp. 12-19.
11. P. Bezrukikh. Analysis of financial results of food industry enterprises. *All about accounting*. 2016. Vol. 23, No 2. pp. 58–68.
12. V. Adov. Development of the food industry of Ukraine in terms of market transformations (problems of theory and practice). *Collection of scientific papers*. 2018. Vol. 19, No 1. pp. 98–108.
13. L. Grunfest. Accounting management accounting in food enterprises.

*Planning. Accounting. Analysis.* 2020. Vol. 19, No 1. pp. 18–38.

14. A. Margulis. Accounting and audit of finished products and its financial results from sales. *Collection of scientific papers.* 2016. Vol. 11, No 5. pp. 11–18.

15. O. Mark. Classification and evaluation of finished products of bakery enterprises. *Planning. Accounting. Analysis.* URL : [http://www.nauka.com/3\\_ANR\\_2011/Economics/7\\_78616.doc.htm](http://www.nauka.com/3_ANR_2011/Economics/7_78616.doc.htm).

16. V. Kondrak. Accounting for production costs and production costs in market conditions. *Planning. Accounting. Analysis.* 2016. Vol. 11, No 7. pp. 12-19.

17. L. Lieberman. Management of enterprise costs : textbook manual. *Center for Educational Literature.* 2016. Vol. 11, No 7. pp. 77-91.

18. Холод З. М. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посіб. Київ : Талком, 2016. 390 с.

19. Передеренко Н. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Талком, 2018. 147 с.

20. V. Levis. Grouping of production costs in market conditions. *Economics of agro-industrial complex.* 2019. Vol. 11, No 2. pp. 22-34.

21. Скрипник М.І. Собівартість продукції як економічна категорія. *Економічний аналіз.* 2010. №7. С. 339-341.

22. N. Rosenberg. Cost of production. *Planning. Accounting. Analysis :* textbook. 2020. Vol. 11, No 1. pp. 116-125.

23. Моссаковський В.К. Система контролю витрат за сучасних умов. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2020. № 9. С. 29-34.

24. I. Tishkov. Internal economic mechanism of the enterprise : textbook. *Planning. Accounting. Analysis.* 2017. Vol. 9, No 1. pp. 56-68.

25. V. Tsurkanu. Analysis of economic activity of the enterprise. *New Knowledge.* 2018. Vol. 10, No 7. pp. 111-1123.

26. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2016. 172 с.

27. Скригун Н. П. Економічна сутність категорії витрат виробництва. *Формування ринкових відносин в Україні : монографія.* Київ : КНУ, 2017. 210 с.

28. Кузнецова С. А. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. Мелітополь : Видавничий будинок ММД, 2018. 230 с.
29. Плешонкова Л. К. Формування витрат згідно П(С)БО. *Бухгалтерський облік, контроль і аналіз* : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 3-4 берез. 2016 р. Запоріжжя, 2016. С. 50–53.
30. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. Дата оновлення : 01.07.2021. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. (дата звернення : 15.11.2022).
31. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : наказ Міністерства фінансів України №88 від 24.05.1995. Дата оновлення : 10.08.2021. URL : <https://document.vobu.ua/doc/3248>. (дата звернення : 15.11.2022).
32. Про інформацію : Закон України № 2657-XII від 02.10.1992. Дата оновлення : 15.06.2022. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text>. (дата звернення : 15.11.2022).
33. Хомин П. Ю. Енциклопедія бухгалтерського обліку. *Галицькі Контракти*. зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 3-4 берез. 2016 р. Запоріжжя, 2016. С. 150–153.
34. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів : наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2. Дата оновлення : 14.01.2020. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text>. (дата звернення : 15.11.2022).
35. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. Дата оновлення : 03.11.2020. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>. (дата звернення : 15.11.2022).
36. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : наказ Міністерства фінансів України від

20.11.1999 р. № 290. Дата оновлення : 03.11.2020. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення : 15.11.2022).

37. Скригун Н. П. Формування ринкових відносин в Україні *Економічна сутність категорії витрат*. 2007. №4. С. 11-15.

38. Нестеренко Ж.К. Бухгалтерський облік промислових підприємств : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 311 с.

39. Пенькова А. С. Витрати як базовий елемент господарської діяльності. *Економічний простір*. 2008. № 13. С. 298 - 303.

40. Плешонкова Л. Формування витрат згідно П(С)БО. *Бухгалтерський облік*. 2010. № 10 С. 32-36.

41. Журавель. Г. П. Управління витратами : навч.-метод. посіб. Київ: КНЕУ, 2017. 131с.

42. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291. Дата оновлення 10.08.2021. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>. (дата звернення : 15.11.2022).

43. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. Кив : КНЕУ, 2020. 578 с.

44. Куцміда Н.Д. Бухгалтерський облік запасів. *Дебет-Кредит*. № 7. 2017. №5. С. 13-16.

45. Керімов В. Е., Адумукас С. І., Іванова Є. В. Управлінський облік та проблеми класифікації витрат. *Менеджмент в Україні та за кордоном*. 2021. № 1. С. 125-134.

46. Юзва Р. П. Організація і методика аудиту витрат на виробництво готової продукції. *Економіка України: шлях трансформації до ринкового середовища* : матеріали наук.-практ. конф. (Тернопіль, Галицький інститут ім. В. Чорновола, 8 грудня 2005 р.). Тернопіль, 2015. С. 172-176.

47. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль : Карт бланш, 2012. С. 374-375.
48. Хонгрэн Ч. Т. Бухгалтерський облік: управлінський аспект. *Фінанси та статистика*. 2020. №3. 416 с.
49. Ніколенко Ю. В. Основи економічної теорії : підручник. 3-є вид. Київ : ЦУЛ, 2013. 436 с.
50. Грабова Н.М. Добровський В.М. Бухгалтерський облік у виробничих та торгових підприємствах : навч. посіб. для ВНЗ. Київ : А.С.К., 2019. 624 с.
51. Куцик П. О. Облік і контроль технологічної та виробничої собівартості. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 3. С.17-20.
52. Ластовецький В.О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності : навч.-метод. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2017. 102 с.
53. Кім Ю.Г. Облік витрат і калькулювання собівартості промислової продукції : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2016. 172 с.
54. Турило А. М. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. №11. С. 85-88.
55. Крупка Я.Д., Задорожний З.В., Мельник Р.О. Бухгалтерський облік за національними стандартами : практ. посібн. Тернопіль : Економічна думка, 2003. 236 с.
56. Соколов Я. В. Принципи та концепції бухгалтерського обліку. *Видавничий центр Ужгородського територіального інституту професійних бухгалтерів*. 2020. №57. 214 с.
57. Косміна Р.М. Бухгалтерський облік : навч. посібн. Київ : Вища школа, 2003. 255 с.
58. Остапенко Я. О. Облік витрат на виробництво та собівартість продукції в ринкових умовах. *Науковий вісник Національного університету ДПС України*. 2010. № 2(49). С. 121- 126.

59. Реслер М. В. Випуск готової продукції : організація та методика. Збірник наукових праць ЧДТУ. URL : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpchdtu/](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/).
60. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. Київ : А.С.К., 2000. 784 с.
61. Ільїна О. П. Інформаційні технології бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2020. № 12. 688 с.
62. Хорнгрен Ч. Д. Управлінський облік : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2020. 189 с.
63. Про зерно та ринок зерна в Україні : Закон України № 37-IV від 04.07.2002. Дата оновлення 16.10.2022. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/37-15#Text>. (дата звернення : 15.11.2022).
64. Облік витрат операційної діяльності у торгівлі. *Бухгалтерія, податки, бізнес*. 2010. №12. С. 38-46.
65. Юрченко К. М. Методика розподілу непрямих витрат виробництва. *Вісник Податкової служби України*. 2010. № 39. С. 28-30.
66. Мостова Т. В. Облік і аудит готової продукції та її фінансових результатів від реалізації. *Збірник наукових праць*. Кам'янець-Подільський, 2009. С. 227-228.
67. Скрипник М. Н. Собівартість продукції як економічна категорія. *Економічний аналіз*. 2010. № 7. С. 339-341.
68. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : навч. посіб. Київ : Талком, 2010. 170 с.
69. Должанський М. І., Должанський А. М. Бухгалтерський облік в Україні з використанням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку : навч.-метод. посіб. Львів : ЛНУ, 2020. 102 с.
70. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2018. 103 с.
71. Грищенко І. М., Ізовіт В. А. Легка промисловість України. Реалії та перспективи розвитку. Київ, 2015.

72. Сук Л. К. Організація документування господарських операцій та документообігу. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2017. № 18. С. 6-18.
73. Никифорок Б. В. Витрати як базовий елемент господарської діяльності. *Економічний простір*. 2018. № 13. С. 298-303.
74. Сук Л. К., Сук П. Л. Фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Знання, 2013. 631 с.
75. Сопко В. В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу. Київ : КНЕУ, 2000. 260с.
76. Грещак М. Г. Управління витратами : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2002. 131с.
77. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія. Запоріжжя : ЗНУ, 2016. 600 с.
78. Осадча Г.Г. Аналіз взаємозв'язку витрати-обсяг-прибуток. *Збірник наукових праць*. Харків : 2016. 142 с.
79. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку : монографія. Київ : Центр учбової літератури 2007. 522 с.
80. Мартинюк А.А. Методи зниження собівартості продукції на підприємстві. *Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції*. Київ, 2017 рік, С. 85-87.
81. Сопко В.Д., Завгородній В. О. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2019. 453 с.
82. Бородкін О.С. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 3. С. 32-41.
83. Клепар Г. І. Витрати підприємства в податковому кодексі України та національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку : узгодженість та суперечності. *Науковий вісник ужгородського університету*, 2011. № 33. С.96-100.



84. Бабаєв Ю. А. Облікова політика та її вплив на фінансові результати діяльності підприємства. *Фінанси України*. № 1. С.54-60.
85. Юзва Р. П. Моделювання в системі обліку, аналізу та аудиту. *Інноваційна економіка*. 2019. № 2. С. 168-171.
86. Переверзєєва О. М. Облік готової продукції. Актуальні проблеми економіки. 2019. №1. С 20-25.
87. Фадєєва О. М. Про методика використання операційного аналізу у господарській діяльності підприємства. *Економіка : проблеми теорії та практики*. 2019. № 132. С. 36 -39.
88. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2016. 372 с.
89. Реслер М.В. Випуск готової продукції: організація та методика. Актуальні проблеми економіки. 2019. URL : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpchdtu/](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/).
90. Суріна К.П. Методики використання операційного аналізу у господарській діяльності підприємства. *Економіка : проблеми теорії та практики*. 2021. № 132. С. 36-39.
91. Хом'як Р.Л., Лемішовський В.І. Бухгалтерський облік та оподаткування : навч. посіб. Львів : Бухгалтерський центр «Ажур», 2018. 112 с.

## ДОДАТОК А

Таблиця А – Етапи здійснення перевірки наявності готової продукції

Укладається договір на проведення перевірки наявності готової продукції					
Визначається мета перевірки готових виробів					
Визначається достовірність та повнота відображення інформації стосовно готової продукції у даних фінансової звітності і облікових регістрах обліку					
Визначається завдання перевірки ГП					
Перевіряється правильність оформлення первинних документів	Перевіряється надходження готової продукції на склад, і аналітичний облік	Перевірка оцінки готової продукції у поточном обліку / на дату звітності	Перевіряється відвантаження проданих готових виробів	Перевіряється правильності визначення первісної вартості	Перевірка інф-ії фінансової звітності в тотожності з обліковим і регістрами
Визначається предмет перевірки					
Досліджуються господарські процеси та операції, пов'язані з рухом товарів					
Визначаються об'єкти перевірки					
Елементи облікової політики	Господарські операції	Первинні документи	Облікові регістри	Довідки бухгалтерії	Фінансова звітність
Визначаються методи організації перевірки наявності					
Суцільний			Вибірковий		
Формується загальний план					
Підготовчий етап		Етапи фізичної перевірки	Основний		Заклучний
Складається програма перевірки відповідно до особливостей виробництва підприємства					
Відбувається наступне узагальнення результатів перевірки:					
1. Аналіз виявлених порушень					
2. Оформлення підсумкових документів					
3. Надання рекомендацій щодо організації обліку готової продукції, попередженню помилок					
4. Обговорення з управлінським персоналом результатів перевірки наявності готової продукції					
Складається звіт і надається управлінському персоналу підприємства					

## ДОДАТОК Б

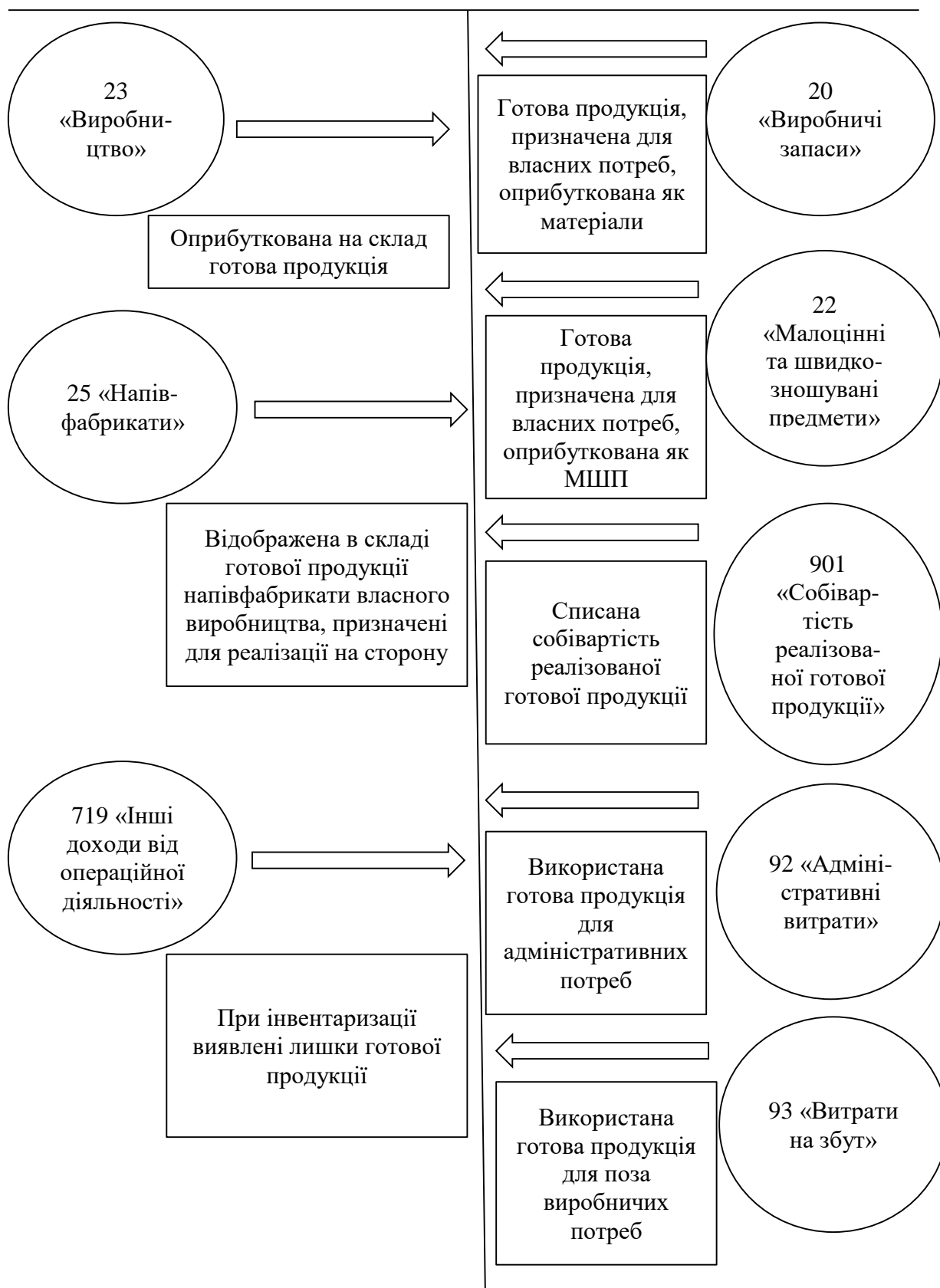
## Схема Б – Методи визначення звичайної ціни

(відповідно до п. 39.3. ПКУ)

Методи	Характеристика формування ціни
Порівняльної недисконтованої ціни (аналогів продажу)	Застосовується ціна, яка визначається за ціною на ідентичні (а за їх відсутності – однорідні) товари (роботи, послуги), що реалізуються (придбаваються) не пов'язаній з продавцем (покупцем) особі за звичайних умов діяльності
Ціна продажу	Застосовується договірна ціна товарів (робіт, послуг), визначена під час подальшого продажу таких товарів (робіт, послуг) покупцем третій особі, за вирахуванням відповідної націнки та витрат, пов'язаних із збутом
«Витрати плюс»	Застосовується ціна, що складається з собівартості готової продукції (товарів, робіт, послуг), яку визначає продавець, і відповідної націнки, звичайної для відповідного виду діяльності за співставних умов. Мінімальний розмір націнки може бути визначено на законодавчому рівні
Розподілення прибутку	Визначається прибуток від операції, який повинен бути розподілений між її учасниками. Такий прибуток розподіляється на економічно обґрунтованій основі, що наближує цей розподіл до розподілу прибутку, який отримали б учасники операцій, якби були непов'язаними особами
Чистого прибутку	Ґрунтується на порівнянні показників рентабельності операції, які розраховуються на підставі відповідної бази (такої як витрати, обсяг реалізації, активи), з аналогічними показниками рентабельності операцій між непов'язаними особами у співставних економічних умовах.

## ДОДАТОК В

Схема В – Основні операції з руху готової продукції



## ДОДАТОК Д

Таблиця Д – Детальна інформація про юридичну особу (інформація з офіційного сайту <https://youcontrol.com.ua>)

Система YouControl – онлайн-сервіс перевірки підприємств	
Анкета	
Назва атрибута	Значення
1	2
Найменування юридичної особи, у тому числі скорочене (за наявності)	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЛІДЕР»
Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Назва юридичної особи	«ЛІДЕР»
Статус юридичної особи	Не перебуває в процесі припинення
Ідентифікаційний код юридичної особи	30710162
Місцезнаходження юридичної особи	Україна, 69091, Запорізька обл., Новомиколаївський р-н, село Веселий Гай, вул. Набережна, будинок 21
Розмір статутного (складеного) капіталу (пайового фонду)	Розмір : 24 846,64 грн.
Перелік засновників (учасників) юридичної особи	КІНЦЕВИЙ БЕНЕФІЦІАРНИЙ ВЛАСНИК(КОНТРОЛЕР)- ЧЕРЕПАНОВА ТЕТЯНА СТЕПАНІВНА Тип бенефіціарного володіння: Прямий вирішальний вплив Відсоток частки статутного капіталу в юридичній особі або відсоток права голосу в юридичній особі: 89,12% ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОМПАНІЯ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ «ІНВЕСТГРУП» Розмір внеску до статутного фонду: 2 516,00 грн Частка (%): 10,1261% ЧЕРЕПАНОВ СЕРГІЙ АНДРІЙОВИЧ Розмір внеску до статутного фонду: 187,64 грн Частка (%): 0,7552%
Види діяльності	Основний: 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур

## Продовження Таблиці Д

1	2
Види діяльності	Інші: – 01.46 Розведення свиней – 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві – 10.11 Виробництво м'яса – 10.41 Виробництво олії та тваринних жирів – 10.61 Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості – 10.91 Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах – 77.31 Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування – 49.41 Вантажний автомобільний транспорт – 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
Відомості про органи управління юридичної особи	ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ УЧАСНИКІВ; ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР
Відомості про керівника юридичної особи, про інших осіб, які можуть вчиняти дії від імені юридичної особи, у тому числі підписувати договори, подавати документи для державної реєстрації тощо: прізвище, ім'я, по батькові (за наявності), дані про наявність обмежень щодо представництва юридичної особи	ЧЕРЕПАНОВА ТЕТЯНА СТЕПАНІВНА – керівник
Дата реєстрації	02.03.2000 р.
Місцезнаходження реєстраційної справи	Новомиколаївська районна державна адміністрація Запорізької області
Відомості, отримані в порядку інформаційної взаємодії між Єдиним державним реєстром юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань та інформаційними системами державних органів	ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ Ідентифікаційний код органу: 37507880 Дата взяття на облік: 10.03.2000 ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ, НОВОМИКОЛАЇВСЬКА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ (НОВОМИКОЛАЇВСЬКИЙ РАЙОН) Ідентифікаційний код органу: 44118663 Відомості про відомчий реєстр: Реєстр платників податків Дата взяття на облік: 28.03.2000 Номер взяття на облік: 223 ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ, НОВОМИКОЛАЇВСЬКА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ (НОВОМИКОЛАЇВСЬКИЙ РАЙОН) Ідентифікаційний код органу: 44118663 Відомості про відомчий реєстр: Реєстр платників єдиного внеску Дата взяття на облік: 10.10.1998 Номер взяття на облік: 0825100081

Таблиця Е – Графік документообігу на підприємстві

Назва первинного документу	Складання та передавання документу		Виконавець або користувач даних		Надходження документа до бухгалтерії, обробка та узагальнення			
	Відповідальний	Строк передавання	Служба, яка приймає документ	Операції над документом	Кому і коли передають	Час приймання Документа	Обробка та узагальнення	Кому і в які строки подають документи
Накладна на здачу ГП	Комірник у момент надходження Іванов О.О.	Кожну годину	Комірник у момент надходження Іванов О.О.	Контроль за надходженням і зберіганням на складі	Бухгалтерії кожного дня	Щодня до 17.00	Контроль за змістом, цінами	Обчислювальному центру
Вимога на відпустку ГП	Комірник у момент надходження Іванов О.О.	Кожну годину	Експедитор	Контроль за видачею	Бухгалтерії кожного дня	Щодня до 17.00	Запис у обліковій реєстри	У поточний архів

