

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

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра обліку та оподаткування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: Організація обліку готової продукції та аналіз її реалізації на
ТОВ «Провайд-Р»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0710-оа-з
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітньої програми «Облік і аудит»

Д.О. Гуразда

Керівник к.е.н., доцент Саенко О.Р.

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

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

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

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Зав. кафедри _____ Н.М. Проскуріна
« ____ » _____ 2021 р.

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

Гуразди Дар'ї Олександрівні

1. Тема роботи: Організація обліку готової продукції та аналіз її реалізації на ТОВ «Провайд-Р»
керівник роботи Саєнко О.Р., к.е.н., доцент,
затверджені наказом ЗНУ від 30 червня 2021 року № 967-с.
2. Строк подання студентом роботи: 30 листопада 2021 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): дослідити понятійний апарат сутності категорії «готова продукція» та організацію обліку її реалізації на підприємстві; проаналізувати показники наявності та руху готової продукції; розробити рекомендації щодо удосконалення обліку процесів випуску готової продукції та управління підприємством; удосконалити методичний підхід до аналізу ефективності управління готовою продукцією та її реалізації.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 29 рис., 24 табл. і 6 формул.

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|---|----------------|------------------|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| 1 | к.е.н., доцент Саєнко О.Р. | 05.07.2021 | 05.07.2021 |
| 2 | к.е.н., доцент Саєнко О.Р. | 12.09.2021 | 12.09.2021 |
| 3 | к.е.н., доцент Саєнко О.Р. | 03.10.2021 | 03.10.2021 |

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2021 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|-------|--|-------------------------------|----------|
| 1. | Складання плану роботи, підбір літератури | 05.07.2021 р. – 30.07.2021 р. | виконано |
| 2. | Написання вступу | 01.08.2021 р. – 08.08.2021 р. | виконано |
| 3. | Виконання першого розділу | 09.08.2021 р. – 12.09.2021 р. | виконано |
| 4. | Виконання другого розділу | 13.09.2021 р. – 01.10.2021 р. | виконано |
| 5. | Виконання третього розділу | 02.10.2021 р. – 16.10.2021 р. | виконано |
| 6. | Написання висновків | 17.10.2021 р. – 01.11.2021 р. | виконано |
| 7. | Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії | 01.11.2021 р. – 29.11.2021 р. | виконано |
| 8. | Подання роботи на кафедру | 30.11.2021 р. | виконано |

Студент _____
(підпис)

Д.О. Гуразда

Керівник роботи _____
(підпис)

О.Р. Саєнко

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____
(підпис)

В.В.Сьомченко

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 110 стор., 3 розділи, 24 табл., 29 рис., 2 додатка, 65 джерел.

ОБЛІК, ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ, ТОВАРООБІГ, РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ, АНАЛІЗ, ОБСЯГ, РИТМІЧНІСТЬ, ЯКІСТЬ, АСОРТИМЕНТ

Об'єкт дослідження – процес обліку та аналізу готової продукції на підприємстві.

Метою написання кваліфікаційної роботи є дослідження обліку та аналізу готової продукції на підприємстві та формування організаційно-методичних положень та практичних рекомендацій щодо їх оптимізації.

Методи дослідження: в процесі виконання кваліфікаційної роботи були проведені дослідження на теоретичному та практичному рівнях пізнання. Для досягнення мети дослідження були застосовані наступні методи: табличний метод (при систематизації теоретичної інформації, що стосується структури руху і реалізації готової продукції та узагальненні основних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства, зокрема обсяги випуску та реалізації продукції), методи аналізу й синтезу (при детальному вивченні загального фінансово-господарського стану підприємства, тощо), метод порівняння (при оцінці діяльності підприємства, визначення відхилення від планових показників, встановлення їх причини та виявлення резервів) методи оцінки: горизонтальний, вертикальний аналізи (при аналізі складу та структури товарообігу у розрізі основних товарних груп), порівняльний аналіз (при аналізі динаміки товарообігу виробництва та реалізації продукції), факторний аналіз (при визначенні кількісного впливу економічних показників на зміну об'ємних показників).

Результати та значимість роботи полягають у розробці організаційно та

методичних положень щодо вдосконалення обліку та аналізу руху та реалізації готової продукції на підприємстві у сучасних умовах, зокрема:

удосконалено:

– документальне забезпечення операцій з обліку готової продукції в частині формування графіка документообігу, що дозволить отримати інформацію про операції з руху готової продукції в розрізі інформаційних запитів управлінської системи;

– аналітичний облік витрат на збут на підставі застосування аналітичних рахунків в залежності від комплексних заходів збутової діяльності підприємства, що сприятиме збільшенню можливостей використання облікових даних з метою оптимізації процесу реалізації готової продукції.

Набули подальшого розвитку:

– трактування поняття «готова продукція», яку доцільно розглядати як частину запасів підприємства, що була вироблена ним самостійно (на підставі затверджених нормативів та технічних стандартів) з метою подальшої її реалізації покупцям;

– підхід до оцінки взаємозв'язку фінансового результату від реалізації готової продукції з понесеними витратами на виробництво та визначеними факторами впливу на результати діяльності підприємства, що дає змогу промисловим підприємствам знайти шляхи оптимізації основних показників.

SUMMARY

The qualification work contains 110 p., 3 sections, 24 tab., 29 fig., 2 annex, 65 references.

ACCOUNTING, FINISHED PRODUCTS, GOODS TURNOVER, PRODUCT REALIZATION, ANALYSIS, VOLUME, RHYTHMICITY, QUALITY, ASSORTMENT

The object of research is the process of accounting for analyzing the movement of finished products and its realization in the enterprise.

The purpose of writing the qualification work is the formation of organizational and methodological regulations and practical recommendations on optimization of accounting and analysis of the movement and realization of finished products.

Research methods: during the implementation of the qualification work, studies were conducted on the theoretical and practical levels of cognition. To achieve the research goal, the following methods were applied: the tabular method (with the systematization of theoretical information relating to the structure of the movement and the realization of finished products and the generalization of the main indicators characterizing the efficiency of the enterprise, in particular, the volumes of production and sale of products), methods of analysis and synthesis (with a detailed study of the overall financial and economic state of the enterprise, etc.), the comparison method (when assessing the activities of the enterprise, determining deviations from targets, determining their cause and identifying reserves). Evaluation methods: horizontal, vertical analysis (in analyzing the composition and structure of commodity turnover in the context of the main commodity groups), comparative analysis (in analyzing the dynamics of turnover of production and sales of products), factor analysis (in determining the

quantitative impact of economic indicators on the change in volume indicators).

The results and significance of the work are the development of organizational and methodological provisions for improving the accounting and analysis of the movement and sale of finished products in the enterprise in modern conditions, in particular:

improved:

– documentary support of operations on accounting of finished goods in the part of forming the schedule of workflow, which will allow to obtain information about operations on the movement of finished goods in the context of information requests of the management system;

– analytical accounting of marketing expenses on the basis of application of analytical accounts depending on complex measures of marketing activity of the enterprise, which will help to increase the possibilities of using accounting data in order to optimize the process of selling finished products.

Have received the further development:

– interpretation of the concept of «finished products», which it is advisable to consider as part of the stocks that was manufactured at the enterprise in accordance with established standards and technical standards for the purpose of further realization to the customer-buyer;

– approach to the evaluation of the relationship between the financial result and the sale of finished goods with incurred production costs and certain factors of influence on the results of the enterprise's activities, which allows industrial enterprises to find ways to optimize the main indicators.

СКОРОЧЕННЯ ТА УМОВНІ ПОЗНАКИ

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ПП – приватне підприємство

ПКУ – Податковий кодекс України

П(С)БО – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку

МСБО – Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку

ДСТУ – Державні стандарти України

ISO - Міжнародна організація по стандартизації

ГП – готова продукція

ПДВ – податок на додану вартість

ПВ – первісна вартість

рах. – рахунок

ф. – форма

грн. – гривень

тис. грн. – тисяч гривень

р. – рік

% – відсотки

Δ – зміна у динаміці

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

РЕФЕРАТ

SUMMARY

СКОРОЧЕННЯ ТА УМОВНІ ПОЗНАКИ

ВСТУП 11

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ
ПРОДУКЦІЇ

1.1 Економічна сутність та значення готової продукції у господарській
діяльності підприємств 15

1.2 Нормативно-правове регулювання обліку готової продукції 23

1.3 Методичне забезпечення аналізу руху та реалізації готової
продукції 33

РОЗДІЛ 2 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ГОТОВОЇ
ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «ПРОВАЙД-Р»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства 42

2.2 Документування руху готової продукції..... 50

2.3 Синтетичний та аналітичний облік руху готової продукції 56

2.4 Шляхи удосконалення обліку готової продукції на підприємстві..... 66

РОЗДІЛ 3 МЕТОДИКА АНАЛІЗУ НАЯВНОСТІ, РУХУ ТА
РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «ПРОВАЙД-Р»

3.1 Інформаційно-аналітичне забезпечення управління готовою
продукцією..... 72

3.2 Оцінка складу, структури, динаміки та якості готової продукції 76

3.3 Аналіз збутової діяльності підприємства 88

3.4 Оптимізація системи управління готовою продукцією..... 93

ВИСНОВКИ 98

| | |
|---|-----|
| ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ | 101 |
| ДОДАТОК А Баланс за 2020р..... | 107 |
| ДОДАТОК Б Звіт про фінансові результати за 2020р..... | 109 |

ВСТУП

В сучасних умовах успішна діяльність підприємства залежить від рівня економічної ефективності випуску, руху та реалізації готової продукції. Облік та аналіз готової продукції, а також її реалізації є важливою проблемою в діяльності сучасних підприємств України, тому що завдяки більшій реалізації готової продукції вони отримують та максимізують свій прибуток. Проведення дослідження в частині обліку і аналізу реалізації готової продукції і шляхів її підвищення є надзвичайно актуальним, тому що за стрімких перетворень економічних умов – ефективне управління готовою продукцією є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності в діяльності підприємства.

Комплексний підхід до вирішення проблем обліку та аналізу готової продукції та її реалізації в умовах посиленого режиму економії і ресурсозбереження можливе за наявності у підприємства своєчасної, повної, правдивої інформації про фактори, що впливають на собівартість, а також майбутні фінансові результати від реалізації продукції.

Питання, пов'язані з обліком готової продукції та витратами на її збут, висвітлювали вітчизняні та зарубіжні економісти. Найбільш ґрунтовно проблеми бухгалтерського обліку розглянуто в працях вітчизняних вчених Бутинця Ф.Ф., Герасимовича А.М., Голова С.Ф., Єфименка В.І., Жиглей І.В., Кужельного М.В., Линника В.Г., Мурашка В.М., Пархоменка В.М., Сук Л.К., Савченка В.Я., Сопка В.В. та інших, а також зарубіжних вчених Безруких П.С., Блейка Д., Нідлза Б., Палія В.Ф., Соколова Я.В., Хендерксена Е.С., Хонгрена Ч.Т. Віддаючи належне науковим здобуткам вчених у дослідженнях сутності обліку та аналізу готової продукції з економічної та управлінської точок зору, слід зазначити, що ряд важливих проблем обліку та аналізу готової продукції та її реалізації потребують подальших досліджень, що безпосередньо обумовлює

актуальність обраного дослідження.

Метою написання кваліфікаційної роботи є дослідження обліку та аналізу готової продукції на підприємстві та формування організаційно-методичних положень та практичних рекомендацій щодо їх оптимізації.

Виходячи з визначеної мети поставлено та в повному обсязі реалізовано наступні завдання:

- дослідити та розвинути понятійний апарат сутності готової продукції;
- дослідити організацію бухгалтерського обліку готової продукції на підприємстві;
- удосконалити документування операцій з обліку готової продукції;
- оптимізувати аналітичний облік витрат на збут готової продукції;
- проаналізувати процес руху та реалізації готової продукції;
- удосконалити підхід до оцінки взаємозв'язку процесів виробництва готової продукції та управління підприємством.

Об'єктом дослідження є процес обліку та аналізу готової продукції на підприємстві.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, практичних та методичних аспектів обліку і аналізу показників руху та реалізації готової продукції.

Теоретико-методичну базу дослідження склали загальнонаукові та спеціальні методи. Для вирішення поставлених завдань використовувались методи: теоретичного узагальнення; розрахунковий (при аналізі якості, асортименту, обсягів випуску та реалізації продукції); спостереження, табличний, порівняння, групування, графічний, факторний аналіз; абстрактно-логічні (для формулювання висновків).

Інформаційною базою для написання кваліфікаційної роботи є довідкова та нормативна література, матеріали первинного, синтетичного, аналітичного обліку, статистична та бухгалтерська звітність ТОВ «Провайд-Р» за період за 2018-2020 рр.

При виконанні роботи використані матеріали, що містяться в наукових публікаціях вчених-економістів у галузі теорії та практики бухгалтерського обліку та аналізу, законодавчі та нормативні акти України, що регламентують облік руху готової продукції, відомості із засобів масової інформації, матеріали наукових конференцій та інформація мережі Інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у наступному:
удосконалено:

– документальне забезпечення операцій з обліку готової продукції в частині формування графіка документообігу, що дозволить отримати інформацію про операції з руху готової продукції в розрізі інформаційних запитів управлінської системи;

– аналітичний облік витрат на збут на підставі застосування аналітичних рахунків в залежності від комплексних заходів збутової діяльності підприємства, що сприятиме збільшенню можливостей використання облікових даних з метою реалізації готової продукції.

Набули подальшого розвитку:

– трактування поняття «готова продукція», яку доцільно розглядати як частину запасів підприємства, що була вироблена ним самостійно (на підставі затверджених нормативів та технічних стандартів) з метою подальшої її реалізації покупцям;

– підхід до оцінки взаємозв'язку фінансового результату від реалізації готової продукції з понесеними витратами на виробництво та визначеними факторами впливу на результати діяльності підприємства, що дає змогу промисловим підприємствам знайти шляхи оптимізації основних показників.

Практичне значення отриманих результатів полягає в розробці рекомендації автора щодо запропонованих удосконалень обліку та аналізу руху і реалізації готової продукції ТОВ «Провайд-Р».

Розробки, рекомендації і висновки виконаної роботи доповідались, обговорювались й одержали позитивну оцінку на XVI Міжнародній науково-практичній конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки

на світовому, державному та регіональному рівнях».

Крім того, питання організації обліку і аналізу готової продукції було розглянуто в статті та розміщено у збірнику статей молодих вчених «Обліково-аналітичне забезпечення управління розвитком підприємства» (випуск 6, 2021р.).

За результатами дослідження опубліковані тези доповіді на тему: «Особливості відображення запасів у фінансовій звітності за міжнародними стандартами», та статтю «Теоретико-методичні засади обліку готової продукції на промисловому підприємстві».

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Повний обсяг кваліфікаційної роботи становить 110 сторінок друкованого тексту. Робота містить 24 таблиці, 29 рисунків. Список використаних джерел включає 65 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1 Економічна сутність та значення готової продукції у господарській діяльності підприємств

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» [15, с. 33].

Питання, пов'язані з обліком та аналізом готової продукції, висвітлювали як вітчизняні так і зарубіжні економісти. Найбільш ґрунтовно проблемні питання розглянуто в працях 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 розкриття мети дослідження необхідно розглянути наукові підходи обґрунтування сутності поняття «готова продукція» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Дефініція поняття «готова продукція» в наукових дослідженнях

| № | Автор | Визначення |
|---|-----------------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Бутинець Ф.Ф. [4] | «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». |
| 2 | Вороніна В.А., [8] | «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». |
| 3 | Глібко В.М., [11] | «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». |
| 4 | Сопко В.В. [44] | «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» |
| 5 | Ткаченко Н.М. [47] | «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». |
| 6 | Жернова Д.О. [18] | «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 |

Продовження таблиці 1.1

| 1 | 2 | 3 |
|----|------------------------|--|
| | | нормативно-правовими актами (умовами, стандартами)». |
| 7. | Лишилєнко О.В. [26] | «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. | Юровський Б.Л. [54] | «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». |

Так, наприклад Д.О. Жернова 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» [18, с. 37].

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» [36].

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» [35].

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» [27].

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» [22].

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

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»» [57, с. 68].

В економічній літературі «готову продукцію» розглядають у відповідності до наступних класифікаційних ознак: «за формою, за ступенем готовності, за технологічною складністю (рис. 1.1).

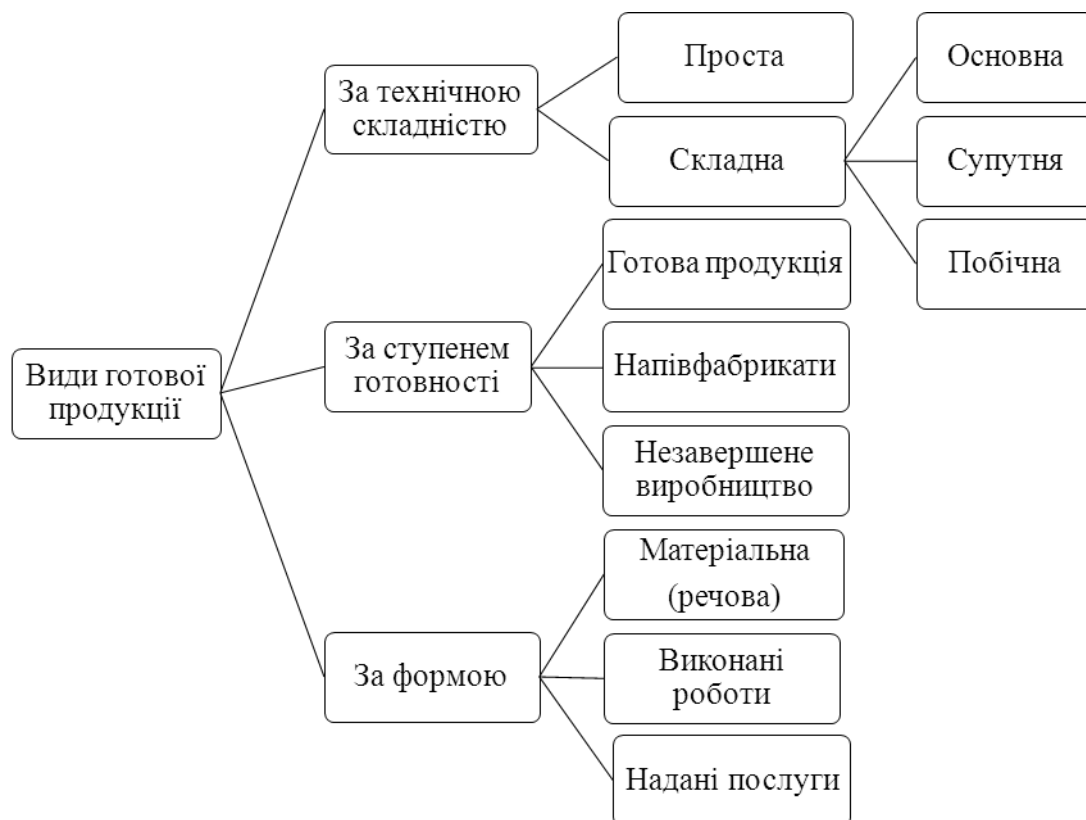


Рисунок 1.1 – Класифікація готової продукції

За технологічною складністю продукцію поділяють на просту і складну. При цьому складна може бути основною, побічною або супутньою» [10, с. 168].

«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» [2, с. 34].

«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» [46, с. 55].

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» [13, с. 268].

Як продукт праці напівфабрикат є результатом праці. ДСТУ 2391: 2010 визначає «напівфабрикат як предмет праці, який підлягає подальшому оброблюванню на підприємстві – споживачеві» [16].

«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» [45, с. 61].

Готова продукція на виробничому підприємстві проходить відповідну кількість етапів (рис. 1.2):

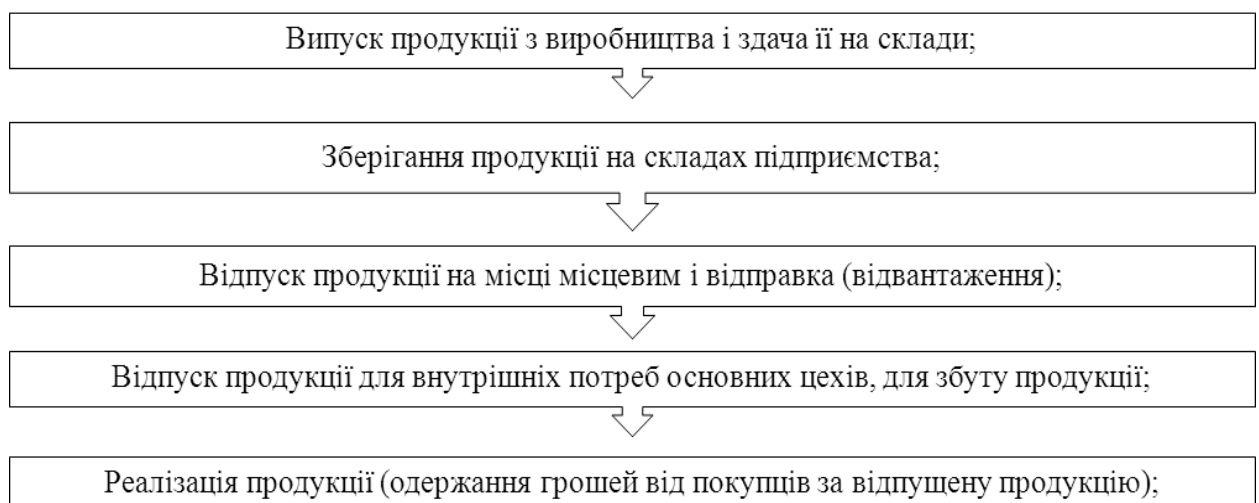


Рисунок 1.2 – Етапи руху готової продукції [31, с. 301]

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» [15, с. 73].

«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.

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.

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» [21, с. 87].

«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.

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» [5, с. 14].

«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'єктив-конкурентів за нормативний строк їхньої служби й сукупні витрати протягом

життєвого циклу об'єктів.

Соціально-економічне значення підвищення якості й конкурентоспроможності продукції полягає в тім, що заходи такого спрямування сприяють формуванню ефективнішої системи господарювання за умови ринкових відносин» [9, с. 16]. 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» [45, с. 64].

Таким чином формами та методами економічного впливу на процес виробництва готової продукції є система 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:

- Н.В. Секіріна, «досліджуючи загальні підходи до формування і

класифікації правового забезпечення обліку і контролю витрат на виробництво готової продукції» [43, с. 236];

– В.А. Дерій, «розглядаючи нормативно – правове регулювання обліку і контролю витрат та доходів підприємств» [17, с. 77];

– І.Л. Бондарюк, «аналізуючи міжнародні та національні законодавчі акти щодо формування витрат підприємств у бухгалтерському і податковому обліку» [3, с. 17];

Також Бірюкова О.Л. 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» [6, с. 7].

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» [20, с. 301].

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.

«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. Тобто сукупність норм, правил поведінки, які не суперечать як державним так і індивідуальним інтересам будь – яких підприємств, з обов’язковим врахуванням міжнародного досвіду» [14, с. 213].

Вся система нормативно – правових актів щодо регулювання бухгалтерського обліку в Україні може бути представлена наступною структурою, що має п’ять рівнів (рис. 1.3).

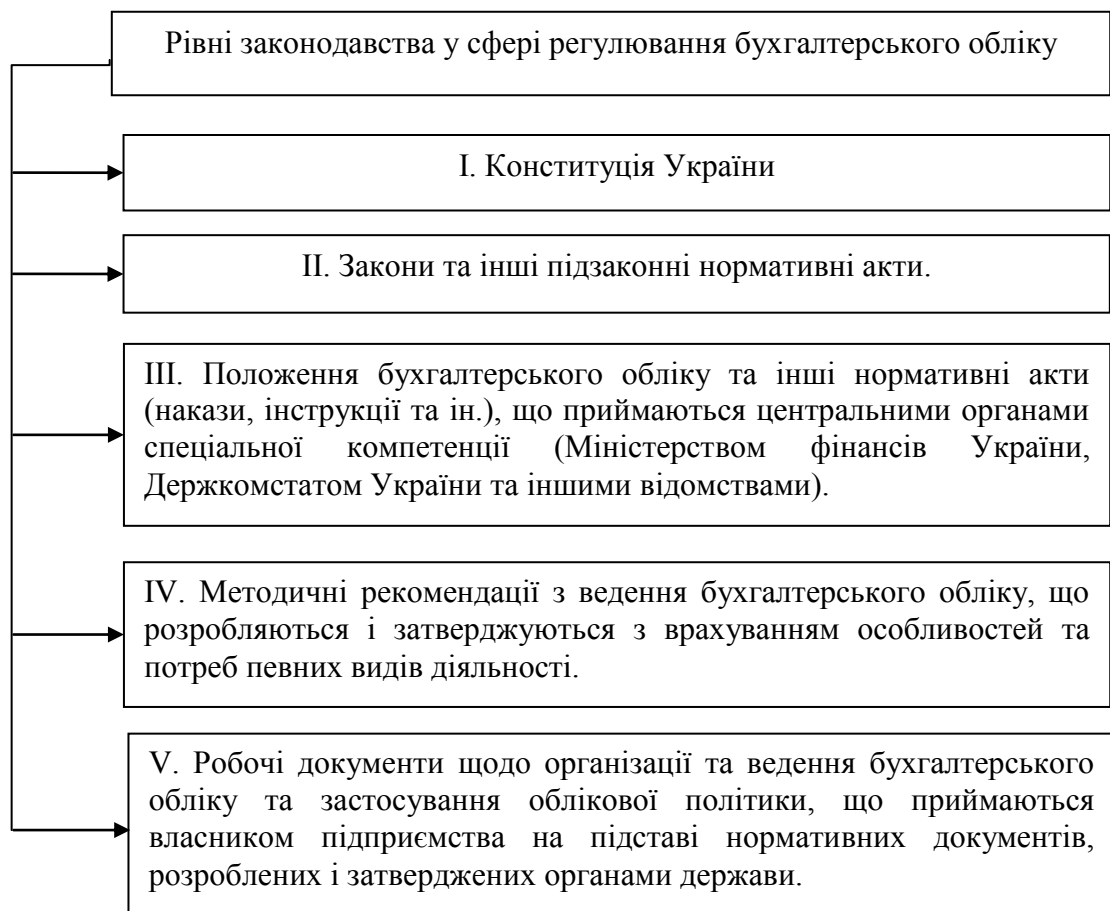


Рисунок 1.3 – Структура законодавства, що регулює бухгалтерський облік

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-правові документи щодо регулювання процесу документування операцій з бухгалтерського обліку

| № | 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 [40] | «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» [33] | «Регулює відносини щодо створення, збирання, одержання, зберігання, використання, охорони, захисту інформації, основним носієм якої є документ» |

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» [24].

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

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. 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 з 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» [32].

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 підприємства;

- 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;

- 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);

- 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» [32].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Мінфіну України від 20.10.1999 р. № 246 « Це положення визначає методологічні засади формування в обліку інформації про запаси і розкриття їх у фінансовій звітності» [36].

«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» [36].

«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»» [36].

Оцінюватись запаси в процесі їх руху можуть по різному. У п. 16 П(С)БО – 9 наведені такі прийоми оцінки (рис. 1.4).

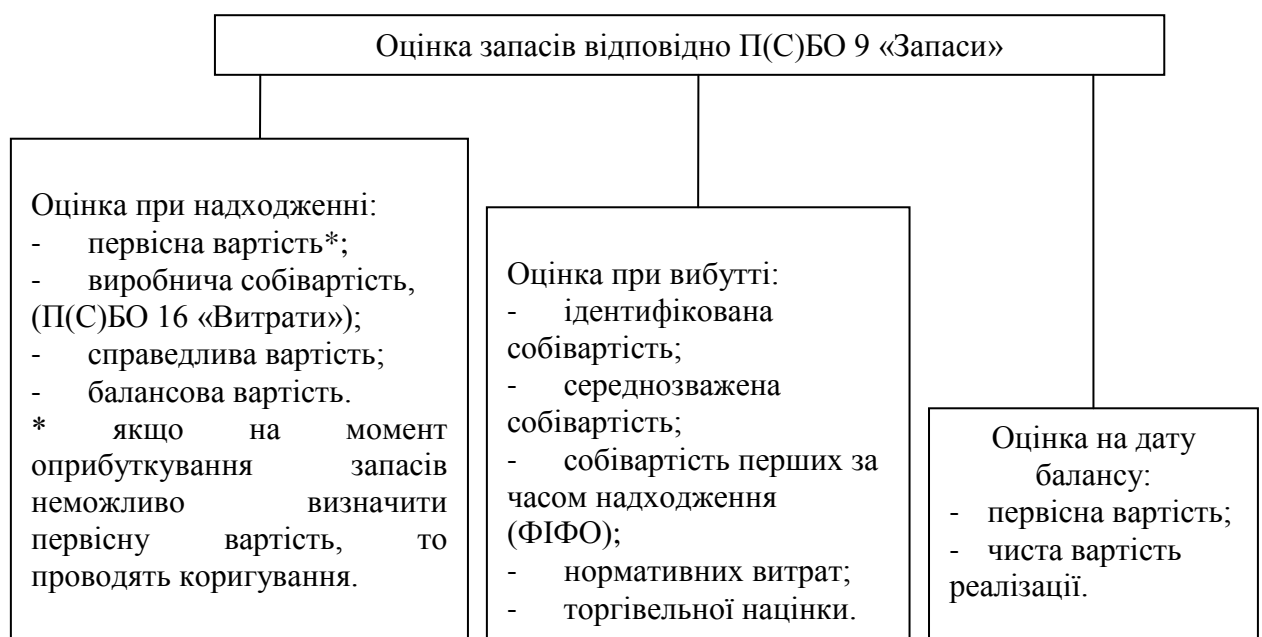


Рисунок 1.4 – Оцінка запасів відповідно до П(С)БО 9 «Запаси»

Вибуття запасів здійснюється внаслідок:

- відпуску у виробництво;
- реалізації;
- безоплатної передачі тощо.

Методи оцінки вибуття запасів представлено у таблиці 1.3.

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. |

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. «Цим положенням (стандартом) визначаються методологічні

принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкритті у фінансовій звітності» [37].

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» [38].

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.

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)БО 16 | ПКУ (до 07.07.11 р.) | ПКУ (після 07.07.11 р.) |
|---|--|-----------|----------------------|-------------------------|
| 1 | Прямі матеріальні витрати | + | + | + |
| 2 | Прямі витрати на оплату праці | + | + | + |
| 3 | Інші прямі витрати (амортизація основних засобів, нематеріальних активів, вартість придбаних послуг) | + | + | + |
| 4 | Змінні загальновиробничі витрати | + | - | + |
| 5 | Постійні загальновиробничі витрати | + | - | + |

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 втрат 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» [38].

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.

«План рахунків обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій», затверджений наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. № 291 [39].

«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 [22].

«Інструкція по бухгалтерському обліку податку на додану вартість», затверджена наказом Міністерства фінансів України № 141 від 01.07.97 р. (зі змінами та доповненнями) [23].

Наказ Міністерства Статистики України «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів» від 21.06.1996 р. № 193. Цей Наказ «визначає основні вимоги щодо виконання заходів по реалізації державної програми переходу України на міжнародну систему обліку і статистики. В ньому зазначаються первинні документи, які необхідні для переміщення, відвантаження готової продукції на підприємстві та їх суть, а це акти (акт приймання матеріалів), картки (складського обліку, лімітно-забірні), накладні та інші документи» [34].

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. 1.6).

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.



Рисунок 1.6 – Класифікація запасів виробничого 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» [1].

1.3 Методичне забезпечення аналізу руху 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» [24, с.33].

«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.

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» [21, с. 114].

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 | 3 |
| 1 | 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. |
| 2 | Дані рахунків бухгалтерського обліку | 23 «Виробництво», 26 «Готова продукція», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 90 «Собівартість реалізації» та інші |
| 3 | Облікові реєстри | Журнал 5,5А |
| 4 | Фінансова звітність | Ф.№1 «Баланс», ф.№2 «Звіт про фінансові результати», ф.№5 «Примітки до річної фінансової звітності» |
| 5 | 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» |
| 6 | Інші джерела | Звіти про випуск продукції, Звіт про простой обладнання, Журнал техніко – економічних показників роботи цеху, Робочі наряди, Сертифікат про якість продукції, Планові показники відповідного відділу, Звіт попередніх аналітичних 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.

«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» [12, с. 44].

Для конкретизації існуючих методик управління готовою продукцією

підприємства доцільно виділити структурні елементи його аналізу та оцінки, тобто скласти структурно – логічну схему (рис. 1.7).



Рисунок 1.7 – Структурно-логічна схема аналізу готової продукції підприємства

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

- «фактори впливу на готову продукцію;
- оцінка готової продукції;
- визначення фінансової стратегії підприємства» [18].

Особливості управління виробництвом готової продукції відображає модель взаємозв'язку процесів виготовлення готової продукції та управління підприємством (рис. 1.8).

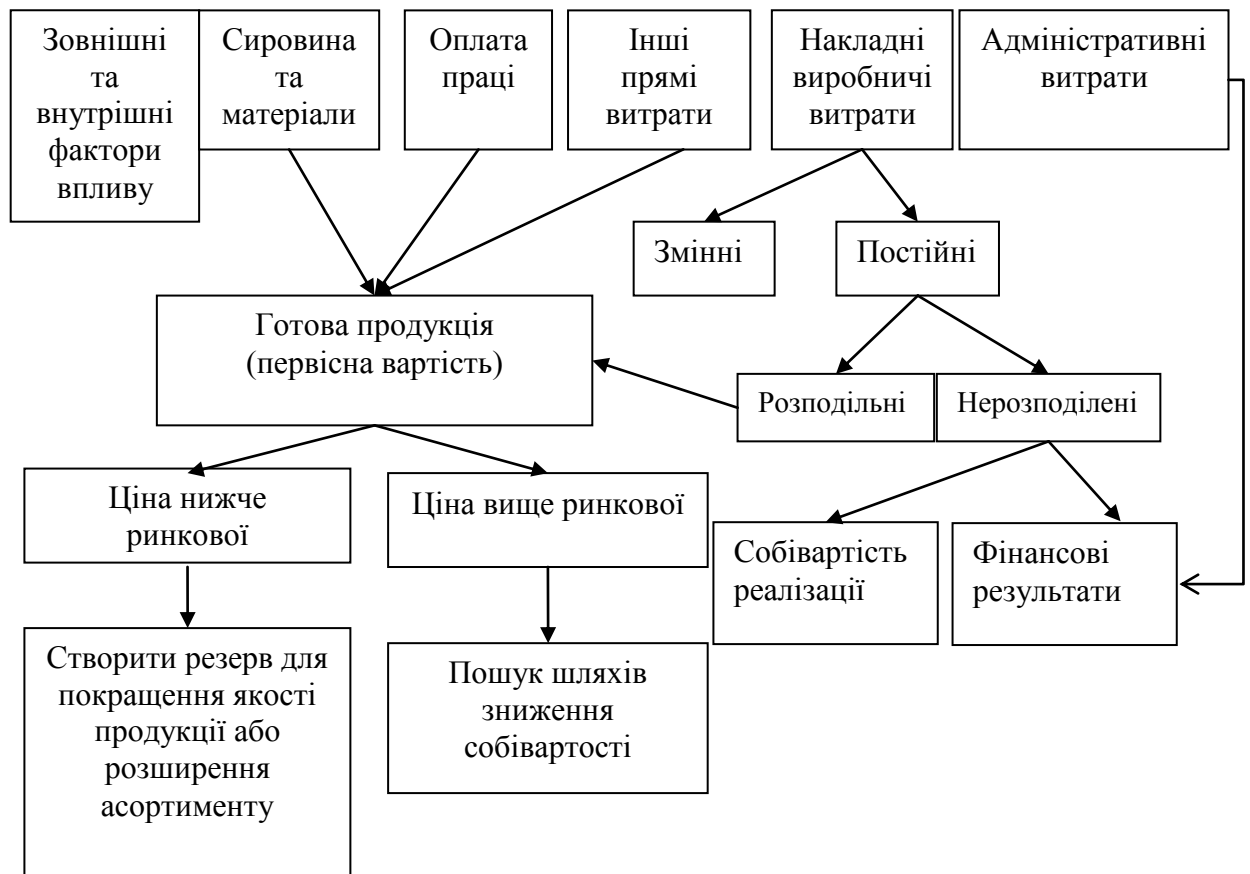


Рисунок 1.8 – Модель взаємозв'язку процесів виготовлення готової продукції та управління підприємством

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

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).

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

«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» [48].

Таблиця 1.6 – Показники визначення обсягу продукції у вартісному вираженні

| № | Показник | Сутнісна характеристика |
|---|-----------------------|--|
| 1 | Товарна продукція | це вартість всієї продукції, виробленої підприємством і призначеної для реалізації на сторону або для власних невиробничих потреб |
| 2 | 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 |
| 3 | 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 |
| 4 | Реалізована продукція | це вартість відвантаженої продукції, яка у вигляді платежу надійшла на рахунки підприємства. |

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» [49].

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. 1.9).

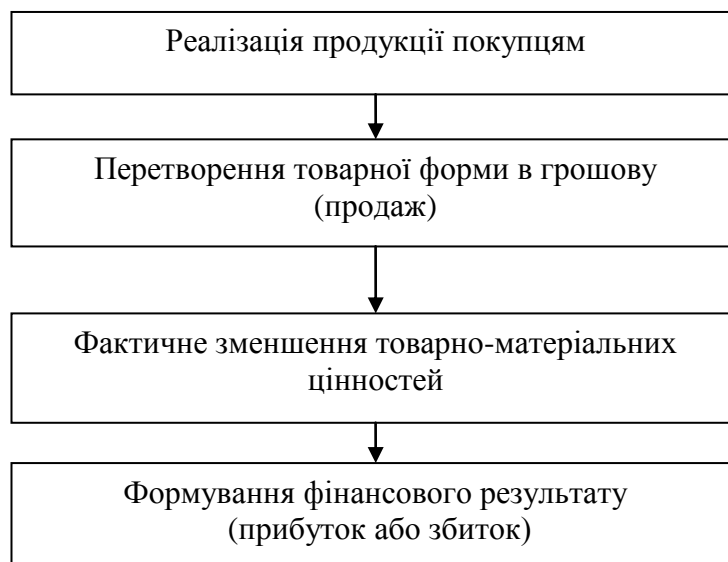


Рисунок 1.9 – Процес реалізації (збуту) готової продукції

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. 1.10).

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» [45,

с. 58]

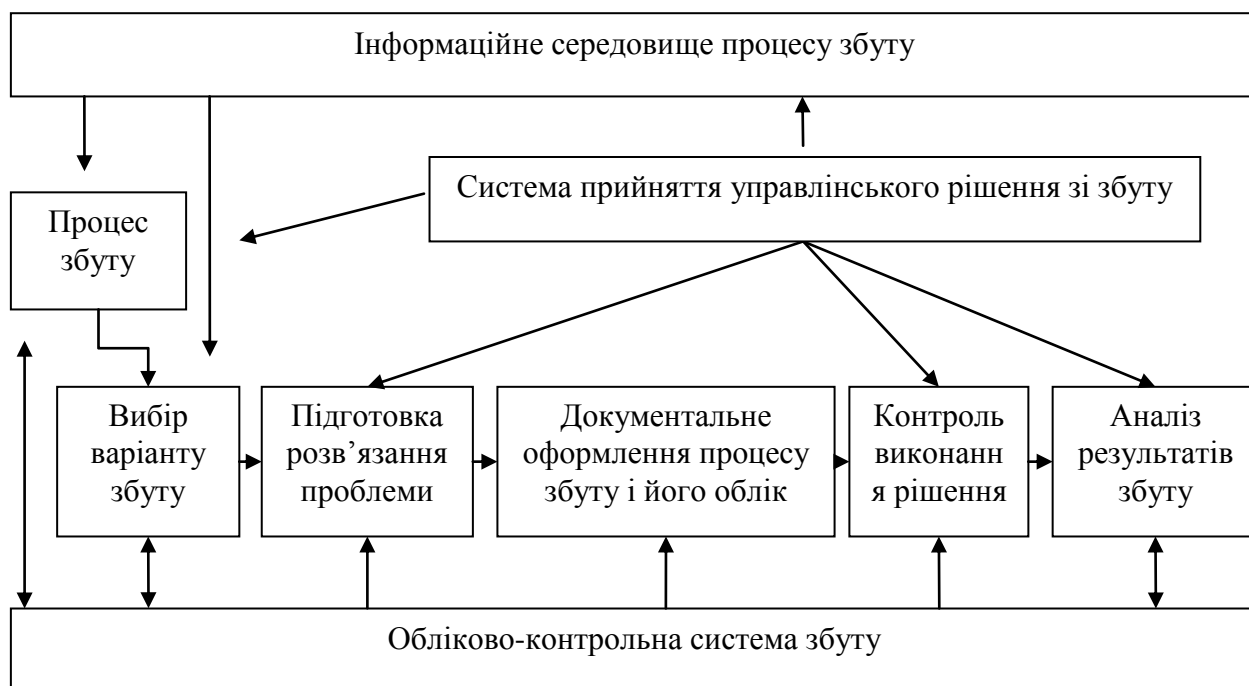


Рисунок 1.10 – Інформаційне середовище та облікова система процесу збуту на підприємстві

«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.

Аналіз виконання плану з реалізації продукції здійснюється методом порівняння. Оцінюється вплив цін і фізичного обсягу реалізації на динаміку виручки від реалізації» [29].

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):

$$\Delta PП = \Delta TП + (\Delta ГП_n - \Delta ГП_k) + (\Delta TO_n - \Delta TO_k), \quad (1.1)$$

де $\Delta TП$ – зміна виробництва товарної продукції, грн;
 $\Delta ГП_n \Delta ГП_k$ – зміна залишків готової продукції на складі відповідно на початок і кінець аналізованого періоду, грн;
 $\Delta TO_n \Delta TO_k$ – 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 – $K_{пер}$, що розраховується як відношення виручки від реалізації продукції у відпускних цінах до собівартості реалізованої продукції» [10, с. 219].

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

7) 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.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «ПРОВАЙД-Р»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Провайд-Р» засноване 18 лютого 2003 року фізичними особами шляхом добровільного об'єднання майна, майнових та особистих немайнових прав учасників для здійснення фінансово – господарської діяльності підприємства та отримання прибутку.

Юридична адреса підприємства – м. Київ, Вознесенський узвіз, 14.

Зареєстрований капітал підприємства складає 225 тис. грн. Протягом строку існування підприємства сума зареєстрованого капіталу залишається постійною.

Статут є основним організаційно-нормативним документом для підприємства, в якому наведені про нього всі основні дані (найменування, місцезнаходження, засновники, особливість діяльності, мета та предмет діяльності, органи його управління, підстави для реорганізації та ліквідації).

Крім того підприємство для проведення своєї діяльності керується різними законодавчими актами, в числі нормативними актами, що регулюють діяльність зазначеного підприємства:

Метою створення підприємства є отримання прибутку, досягнення цілей виробництва, торгівельної та посередницької діяльності, виконання робіт та надання послуг, здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

До основних видів діяльності відносяться:

- виробництво різних видів електронних і електричних проводів і кабелів;
- реалізація кабельно-провідникової продукції;

- надання послуг автомобільного вантажного транспорту;
- оренда устаткування;
- зовнішньоекономічна та зовнішньоторговельна діяльність.

Підприємство має виробничі корпуси. Вони задовольняють умовам технологічного процесу. Також існують різні внутрішні транспортні комунікації.

Розглянемо організаційну структуру підприємства (рис. 2.1).

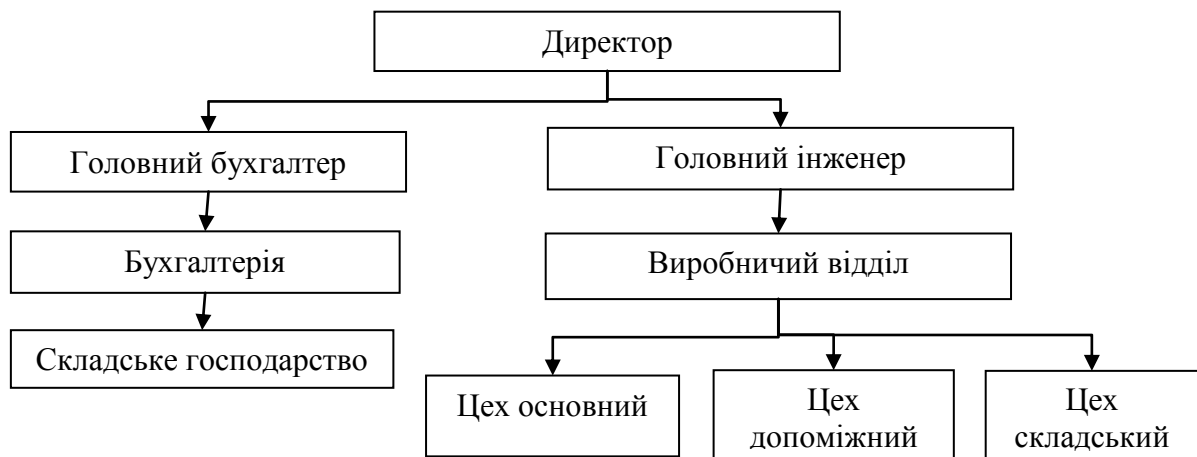


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ «Провайд-Р»

Виробничий підрозділ на підприємстві є основою для ведення господарської діяльності підприємства. Особливості виробництва та сформовані технологічні процеси впливають на систему управління підприємством (рис. 2.2).

На ТОВ «Провайд-Р» за 2018 – 2020 рр. збільшило обсяги продажу з наступними областями: Дніпропетровська; Полтавська, Харківська.

Зміни обсягів реалізації подано в табл. 2.1.

За даними таблиці 2.1 протягом 2018 – 2020 років у підприємства ТОВ «Провайд-Р» змінилась також і структура реалізації продукції.

У 2018 році 90 % продукції було реалізовано на ринку Київської області, а 11 % продукції було реалізовано за її межами. У 2020 році ситуація змінилась і трохи менше третини продукції продається за межами Київської

області (31 %).

Таблиця 2.1 – Динаміка обсягів реалізації продукції ТОВ «Провайд-Р» протягом 2018 – 2020рр., %

| Напрямок реалізації | Рік | | |
|---------------------|------|------|------|
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| Київська обл. | 89 | 74 | 69 |
| Інші області | 11 | 26 | 31 |

Проаналізуємо динаміку показників фінансового стану підприємства за допомогою порівняння темпів зростання основних показників його діяльності (чистого прибутку, чистого доходу, власного капіталу та валюти балансу). Їх оптимальне співвідношення регламентується так основним правилом успішного функціонування. Додержання цього правила забезпечує стабільний його розвиток і ефективність результатів.

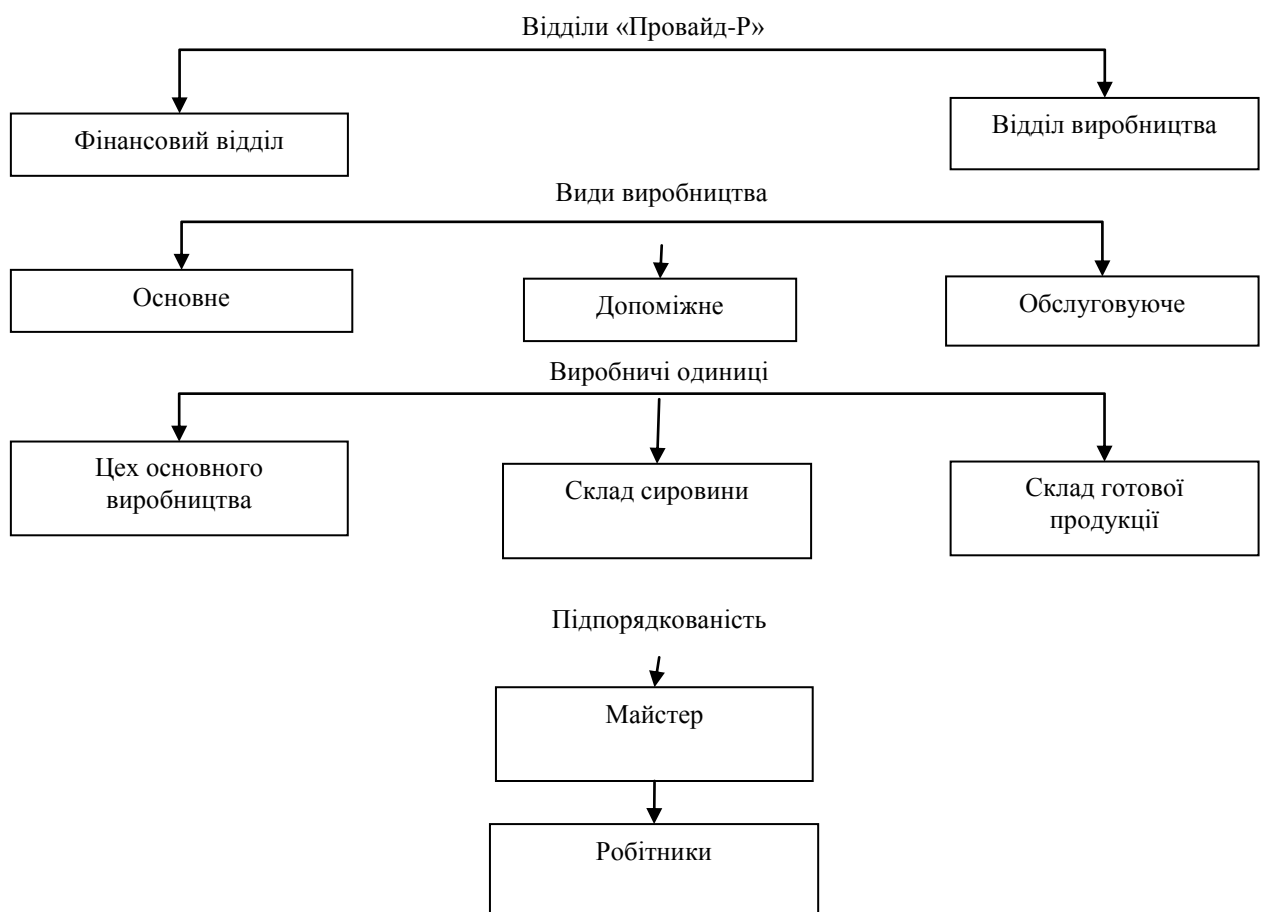


Рисунок 2.2 – Управлінська структура ТОВ «Провайд-Р»

Як видно з табл. 2.2, підприємство виконує основне правило успішного функціонування. Серед усіх показників зростання спостерігалось лише за обсягами власного капіталу, який за весь аналізований період збільшився в 1,9 рази.

Зростання обсягів власного капіталу відбулося переважно за рахунок різкого приросту чистого прибутку, в свою чергу спонукало зростання власного капіталу за рахунок його реінвестування у 2018 році. За 2020 рік власний капітал зріс на 3,3%.

Таблиця 2.2 – Динаміка основних показників ТОВ «Провайд-Р»

| Показники | Сума за період , тис. грн. | | | | | Темп зростання, % | | |
|------------------------------|----------------------------|----------|----------|----------|----------|-------------------|----------------|----------------|
| | 2016р. | 2017р. | 2018р. | 2019р. | 2020р. | 2020 до 2017р. | 2020 до 2018р. | 2020 до 2019р. |
| Прибуток після оподаткування | 29,0 | 30,0 | 38,0 | 39,0 | 40,0 | 130,7 | 104,5 | 101,5 |
| Дохід від реалізації без ПДВ | 100664,0 | 130264,0 | 130375,0 | 130673,0 | 138393,0 | 106,3 | 106,2 | 105,9 |
| Власний капітал | 50,0 | 49,0 | 52,0 | 92,0 | 95,0 | 191,5 | 181,3 | 103,3 |
| Валюта балансу | 4714,0 | 5438,0 | 5665,0 | 5847,0 | 5884,0 | 108,2 | 103,9 | 100,6 |

Зміни, що відбулися в господарській діяльності підприємства позначилися на динаміці чистого прибутку. За підсумками 2020 року обсяги чистого прибутку зросли на 30,7% у порівнянні з 2017 роком та на 1,5% у порівнянні з 2019 роком.

За 2020 рік підприємство працювало ефективно і не втратило прибуток, що був отриманий у звітному попередньому періоді.

Чистий прибуток за 2020 року становив 40 тис. грн., що на 1 тис. грн. більше, ніж у 2019 році та на 11 тис. грн. більше, ніж середній обсяг за весь період, що досліджується. Основним фактором формування чистого прибутку є чистий дохід від реалізації. У 2020 році обсяг чистого доходу від реалізації становив 138393 тис. грн., що на 7720 тис. грн. (5,9%) більше, ніж за попередній період. У порівнянні з 2017 роком зростання даного показника відбулося на 6,3%, а з 2018 роком – на 6,2%.

Підсумок валюті балансу підприємства зріс на 8,2% та 3,9% порівняно

з обсягами на кінець 2017 та 2018 року відповідно. Тільки за 2020 рік підприємство отримало приріст у розмірі 0,6% вартості.

Порівняння темпів зростання зазначених показників дає змогу визначити, що в цілому, за аналізований період на підприємстві відбулися наступні зміни:

- зросла рентабельність продажу, власного капіталу та інших активів;
- зменшилась оборотність власного капіталу;
- зросла оборотність активів;
- зріс рівень фінансової незалежності.

Такі тенденції були характерні також і для результатів роботи за останні роки (період з 2018 року до кінця 2020 року), незважаючи на зростання рентабельності активів. Це засвідчує значні темпи зростання чистого прибутку у порівнянні з темпами зростання валюти балансу.

Для оптимізації показників фінансового стану підприємству необхідно застосувати заходи щодо покращення виду фінансової стійкості підприємства, наприклад, за рахунок зростання обсягів власного оборотного капіталу. Це відповідно буде передбачати усунення дисбалансу в обсягах власного капіталу підприємства, необоротних активах, запасах та витрат. В умовах неможливості збільшення власного капіталу за рахунок додаткових внесків учасників можна запланувати зменшення масштабів діяльності на підставі відповідного зменшення обсягів запасів та вивільнення коштів за рахунок реалізації необоротних активів, що стали тягарем для підприємства у разі їх утримання.

В таблиці 2.3 наведені коефіцієнти, що характеризують фінансовий стан ТОВ «Провайд-Р» за 2016-20 рр.

Індекс постійного активу підприємства в динаміці демонструє поступове нарощення питомої ваги необоротних активів в валюті балансу: з 2016 році до 2020 року (+5,2%).

Підприємство проводить ефективне управління необоротними активами. Це зазначається у відносно низькому рівні їх зношеності: в

середньому на рівні 35%.

Таблиця 2.3 – Фінансовий стан ТОВ «Провайд-Р» за 2016-20рр

| Показник | 2016р. | 2017р. | 2018р. | 2019р. | 2020р. | Середній показник |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|-------------------|
| д1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Індекс постійного активу | 0,1371 | 0,1259 | 0,1346 | 0,1546 | 0,1890 | 0,1482 |
| Коефіцієнт зносу основних засобів | 0,3045 | 0,3026 | 0,3370 | 0,3849 | 0,4328 | 0,3523 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,0082 | 0,0146 | 0,0406 | 0,0014 | 0,0067 | 0,0143 |
| Коефіцієнт проміжного покриття | 0,3953 | 0,4435 | 0,5147 | 0,4520 | 0,2766 | 0,4164 |
| Коефіцієнт покриття | 1,1101 | 0,9738 | 1,1368 | 1,1486 | 1,2358 | 1,1210 |
| Коефіцієнт автономії | 0,0105 | 0,0089 | 0,0093 | 0,0182 | 0,0245 | 0,0143 |
| Коефіцієнт фінансування | 94,0343 | 110,8868 | 107,1045 | 53,8587 | 39,8842 | 81,1538 |
| Коефіцієнт фінансового важеля | 28,8206 | 18,2469 | 34,7786 | 14,5544 | 14,8632 | 22,2527 |
| Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів | 0,6996 | 0,5731 | 0,7134 | 0,9261 | 0,8782 | 0,7580 |
| Коефіцієнт трансформації | 2,1355 | 2,3956 | 1,9484 | 2,5774 | 2,5590 | 2,3232 |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу | 202,9456 | 268,0370 | 210,6317 | 141,3902 | 104,6211 | 185,525 |
| Фондовіддача | 15,6210 | 19,1118 | 14,4977 | 16,6768 | 13,5409 | 15,8896 |
| Рентабельність сукупних активів | 0,0046 | 0,0026 | 0,0036 | 0,0094 | 0,00567 | 0,0052 |
| Рентабельність власного капіталу | 0,1714 | 0,0823 | 0,0725 | 0,4261 | 0,0316 | 0,1568 |
| Рентабельність продажів | 0,0008 | 0,0003 | 0,0003 | 0,0030 | 0,0003 | 0,0001 |
| Рентабельність Випуску продукції | 0,1073 | 0,0975 | 0,1097 | 0,1098 | 0,1274 | 0,1103 |

Рівень ліквідності і поточної платоспроможності ТОВ «Провайд-Р» є також низьким. У зв'язку з чим, підприємство може погасити лише 1,5% своїх поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів.

Найнижчий рівень коефіцієнта абсолютної ліквідності сформовано на

кінець 2020 року. За період на кожен гривню поточних зобов'язань припадає лише 0,7 коп. грошових активів. За умови погашення дебіторами своїх зобов'язань підприємство може погасити тільки 42% поточних зобов'язань, що стосується 2018 року, то у зв'язку із зменшенням продажів з відстрочкою за цей період лише 30%. Погасити свої поточні зобов'язання підприємство має можливість за рахунок всіх своїх оборотних активів. Про це свідчить наявність у підприємства чистого оборотного капіталу. В середньому оборотні активи перевищують поточну заборгованість в 1,1 рази, а станом на кінець 2020 року перевищують на 24%. Це є достатнім для нормального функціонування, але низьким рівнем для забезпеченості поточних зобов'язань оборотними активами.

Підприємство має дуже незначний рівень фінансової автономії (в межах 2%, при нормативному рівні 50%). ТОВ «ПРОВАЙД-Р» має низький рівень власного капіталу в структурі джерел фінансування діяльності, що не відповідає нормативним вимогам значення коефіцієнту фінансування. Даний коефіцієнт характеризує співвідношення зобов'язань та власного капіталу. На підприємстві він в середньому становить 80. Якщо в 2018 році на 1 грн власного капіталу припадало 94 грн. зобов'язань, в тому числі 29 грн довгострокових та короткострокових кредитів, то у 2020 році зобов'язання вже майже в 40 разів перевищували власний капітал.

Позиковий капітал підприємства представлений довгостроковими і короткостроковими кредитами. Питома вага довгострокових кредитів в структурі позикового капіталу зросла в наслідок додаткового залучення і склала на кінець 2020 року майже 90%.

Аналіз показників оборотності і рентабельності вказує на ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства протягом досліджуваного періоду при отриманні погіршення в умовах фінансової кризи в наслідок скорочення чистого доходу від реалізації.

В середньому кожна гривня фінансових ресурсів, що залучені у фінансову діяльність підприємства, приносила щороку 2320 грн. чистого

доходу. Рівень віддачі вкладеного капіталу зріс з 2016 року по 2020 рік на 0,42.

Кількість оборотів, що були здійснені кожною грошовою одиницею власного капіталу підприємства, скоротилася з 2016 року по 2020 рік на 98 при середньому їх значенні 186.

Основні засоби підприємства забезпечували в середньому отримання чистого доходу у розрахунку: на 1 грн. їх вартості в обсязі 16 грн. У 2020 році фондвіддача становила 14, що на 2 нижче, ніж у 2016 році та на 3 менше у порівнянні з 2019 р.

За наданими в табл. 2.4 показниками, рентабельність продукції підприємства поступово зростала. Це відбувалось за рахунок ефективного управління доходами від реалізації та собівартістю закупок сировини. Якщо у 2016 році на кожну гривню собівартості реалізованої продукції припадало 11 коп. валового прибутку, то у 2020 році припадало вже 13 коп. У 2020 році підприємству вдалося досягти збільшення рентабельності продукції на 0,2 у порівнянні з попереднім періодом.

Рентабельність оборотних активів за аналізований період зроста з 0,0046 до 0,0057, а за підсумками роботи у 2020 році скоротилася на 0,0038, але залишилася вище середньорічного рівня.

Істотне падіння спостерігається за показниками рентабельності, що визначаються на основі чистого прибутку. Рентабельність власного капіталу у 2020 році становила 0,0316, що на 0,3945 менше, ніж у 2019 році та на 0,1398 менше, ніж у 2016 році.

Чиста рентабельність продажів, у зв'язку із одночасним пропорційним зменшенням чистого прибутку та чистого доходу від реалізації, залишилася майже без змін. Після її зростання у 2017 році вона зберігається на рівні 0,03%.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє стверджувати, що ТОВ «Провайд-Р» має певні фінансові проблеми, що пов'язані з нераціональною політикою формування та використання власного капіталу. Це проявляється

в низькому рівні фінансової незалежності підприємства, незбалансовній структурі фінансування запасів і витрат, відсутності власного оборотного капіталу.

2.2 Документування руху готової продукції

З метою ефективної роботи системи управління та забезпечення достовірності формування інформації про готову продукцію та її реалізацію, на підприємстві повинна бути чітко налагоджена організація обліково–аналітичного процесу.

На ТОВ «Провайд-Р» особливу увагу приділяють:

- «формуванню структури облікового апарату;
- встановленню завдань, функцій працівників, які здійснюють облікові процедури;
- визначенні нормативів – внутрішніх розпорядчих документів, які регламентують та контролюють облікові роботи бухгалтерської служби.

Для організації процесу реалізації продукції необхідно зрозуміти який життєвий цикл вона проходить» [19, с 123], який наведено на рис. 2.3.

Основним нормативним документом щодо ведення на ТОВ «Провайд-Р» є «Наказ про облікову політику», який розроблено головним бухгалтером та затверджено керівником.

«Процес організації обліку готової продукції та її реалізації на виробничому підприємстві головним чином має враховувати умови визнання доходу від реалізації, а саме: покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію; підприємство надалі не здійснює контроль та управління за реалізованою продукцією; сума доходу може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод, а витрати можуть бути достовірно визначені, пов'язані з

цією операцією» [19, с 123].

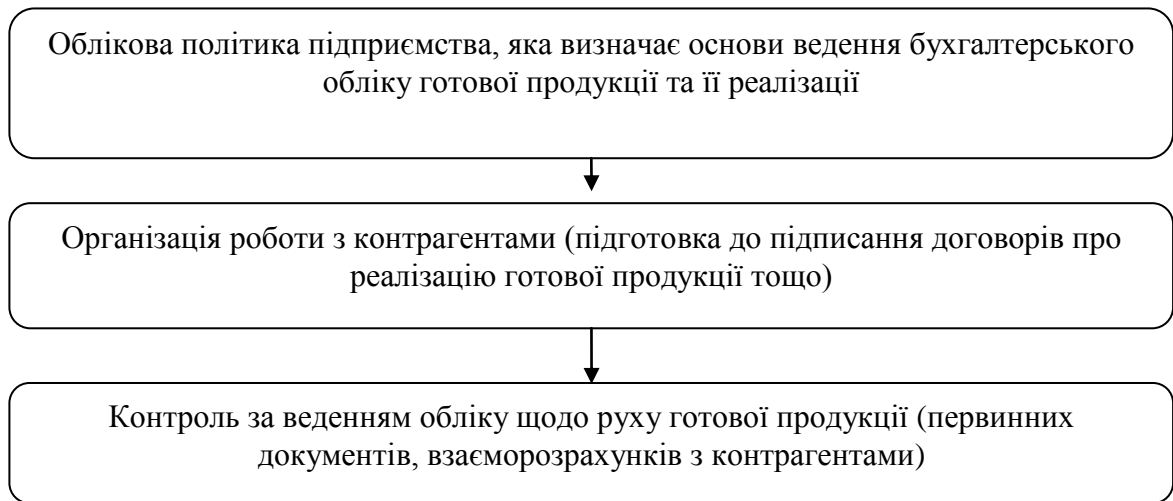


Рисунок 2.3 – Етапи організації обліку готової продукції та її реалізації

При організації процесу реалізації готової продукції необхідно враховувати наступні складові:

- «умовами договорів з контрагентами – покупцями;
- первинними документами, які будуть використовуватися в процесі реалізації готової продукції та отримання доходів;
- штатом працівників, які забезпечать ефективне ведення обліку реалізації та отримання доходів тощо» [1, с 276].

Документальне оформлення обліку реалізації готової продукції, отримання доходів і порядку розрахунків з покупцями можна відобразити наступною схемою (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Документальне оформлення операцій щодо реалізації готової продукції та отримання від реалізації доходів

| | |
|---------------------------------|---|
| Відвантаження готової продукції | Видаткова накладна на відвантаження готової продукції Податкова накладна Сертифікат якості продукції Платіжне доручення вхідне |
| Отримання попередньої оплати | Платіжне доручення вхідне Податкова накладна Видаткова накладна на відвантаження продукції Сертифікат якості продукції |

Для організації бухгалтерського обліку необхідно:

- підібрати відповідний кваліфікований персонал,
- розробити загальну схему обліку готової продукції та її руху.

Для документування руху готової продукції підприємство використовує наступні первинні документи (рис. 2.4).

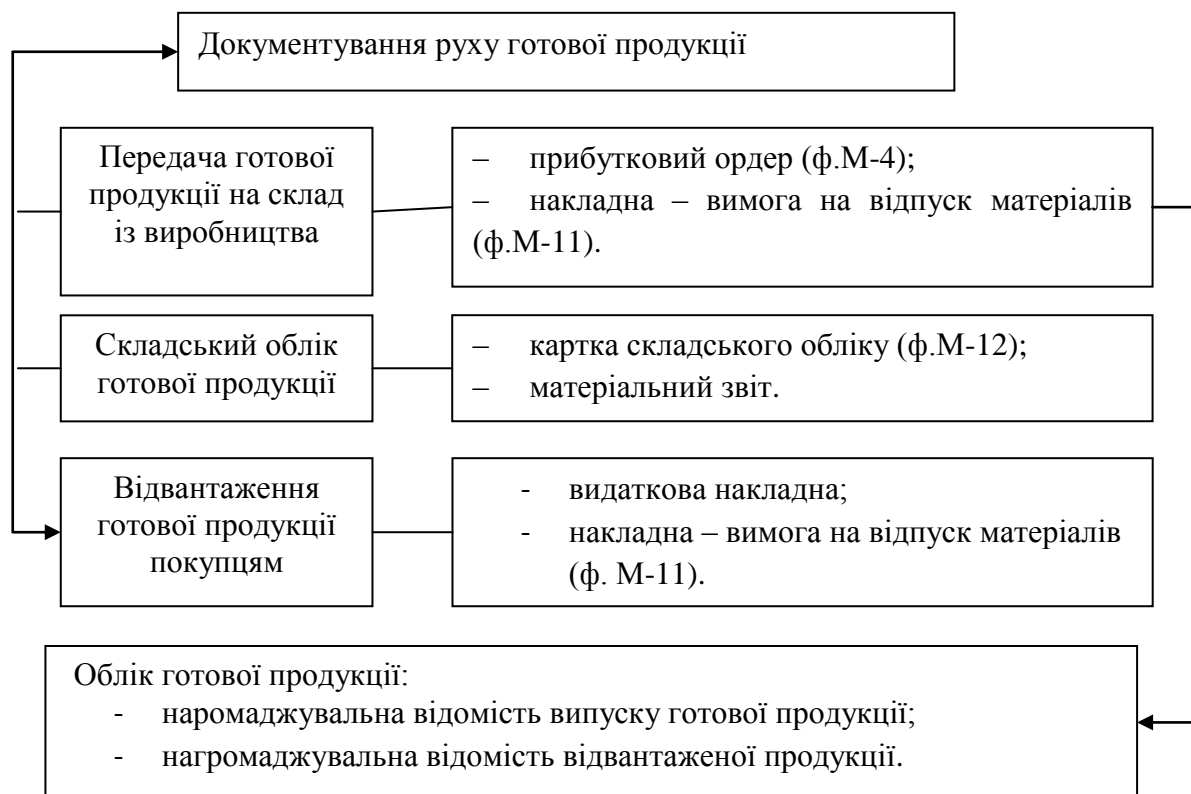


Рисунок 2.4 – Документування руху готової продукції

Для організації документування руху товарних запасів використовують документи, перелік яких подано на рис. 2.5.

Проаналізуємо процес документального забезпечення обліку руху готової продукції на ТОВ «Провайд-Р».

Для оптимізації обліку на складі повинні працювати два комірника:

- перший комірник займається оформленням і обробкою документів та веде картки складського обліку;
- другий комірник займається прийомом та видачею запасів.

При прийомі на роботу з комірником укладається договір про

матеріальну відповідальність особи в належній формі.



Рисунок 2.5 – Документування руху та наявності товарної продукції

Кожного місяця на перше число комірник складає:

- «Звіт про наявність і рух матеріалів (запасів) на складі;
- Звіт по сировині, який оформляють кожного дня.

Останній звіт відображає інформацію про отримання сировини протягом дня, її кількість, ціну та вартість, а також від кого отримано запас і друга частина звіту – відображає інформацію про відпуск сировини у виробництво для виготовлення продукції» [30, с. 267].

На аналізованому підприємстві готова продукція з цеху потрапляє на склад готової продукції і після чого відвантажується покупцям. Надходження готової продукції на склад оформлюється приймально–здавальним актом.

При надходженні виготовленої продукції із підрозділів основного і допоміжного виробництв на склад готової продукції складається «Прибутковий ордер» (типова форма М – 4).

Надходження на склад товарів, що були придбані з метою подальшої реалізації, оформлюється наступними документами: «Товарно – транспортна накладна» (форма 1 – ТН), «Прибутковий ордер».

Для отримання грошових коштів за реалізовану готову продукцію покупцю надсилається «Рахунок – фактура».

Відвантаження зі складу готової продукції здійснюється на підставі документа «Товарно – транспортна накладна», або «Видаткова накладна».

Надходження на склад та вибуття зі складу готової продукції відображається у «Картках складського обліку матеріалів».

Основний документ, який є підставою для здійснення операції щодо збуту готової продукції є укладений з покупцем договір.

Договір є фінансово – юридичним документом, що регулює права та обов'язки сторін, він містить інформацію, яка має важливе значення і для обліку: умови поставки продукції, обсяги, вартість, терміни виконання.

На підприємстві ТОВ «Провайд-Р» договори зберігають у бухгалтерії. Але облікові працівники не приділяють належної уваги для контролю поставок за цими договорами у зв'язку з тим, що поставки здійснюються у відділом збуту зі складів. Тобто виникає розрив між передачею документів. У зв'язку з чим, облікові працівники, які формують операції по розрахунках з клієнтами повинні відстежувати виконання умов договорів з покупцями. Менеджери, що займаються збутом повинні зберігати копії таких документів, або сформувати зведений документ «Графік відвантаження замовлених обсягів», у якому буде відображена наступна інформація: обсяг і терміни поставок готової продукції у розрізі окремих партій. Це допоможе зробити

контроль доцільності та своєчасності відвантаження товарів та виконання умов щодо дотримання цінової політики. Такий графік може стати основою забезпечення виконання договорів. Це підтверджує наявність позитивного впливу на формування іміджу підприємства та отримання можливості чіткої організації виробничого процесу без відхилень у роботі центрів відповідальності.

«Документальне оформлення операцій з реалізації продукції здійснюється за товарно–транспортними накладними або накладними – залежно від того, яким покупцем вона реалізовується: підприємствам чи фізичним особам» [30, с. 267]. При реалізації продукції підприємствам – юридичним особам, на ТОВ «Провайд-Р», на основі доручень, виписують товарно-транспортні накладні.

Товарно-транспортні накладні формують:

- «у трьох примірниках – якщо доставка продукції покупцеві здійснюється без залучення транспортних засобів інших підприємств;
- в чотирьох – при перевезенні продукції залученим автотранспортом.

Один примірник товарно-транспортної накладної з підписом водія про отриману для перевезення продукцію залишається в центрі відповідальності (складі) підприємства, а два (чи три – при залученому автотранспорті) залишається у покупця після доставки продукції, а один чи два з позначками про прийняту покупцем продукцію повертається водієві, який здає товарно-транспортну накладну в той центр відповідальності (склад), де він отримав продукцію» [7, с. 15].

За умов зростання обсягів інформації, продуктивне вирішення питань управління програмою виробництва та реалізації на підприємстві, можливе тільки із впровадженням автоматизованих систем оперативного та управлінського обліку. На ТОВ «Провайд-Р» застосовуються такі програми для обліку: Парус, «М.Е.Дос», он – лайн бухгалтерська облікова система «Облік SaaS».

«Завдяки автоматизації процесів обліку з реалізації готової продукції

на підприємстві забезпечено контроль надходження платежів від покупців за відвантажену продукцію, зменшено час для визначення обсягу податкового зобов'язання з ПДВ, спрощено процес розподілу позавиробничих витрат (зокрема, збутових витрат).

Таким чином, організовуючи облік на підприємстві належної уваги приділяють вимогам до здійснення облікових та управлінських робіт, чітко визначені об'єкти процесу організації, встановлені відповідальні особи.

Усі операції відображені належно оформленими первинними документами» [26, с. 207].

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 керівництву 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.

Основними завданнями обліку готової продукції на ТОВ «Провайд-Р» 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» [31, с. 116].

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

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» [31, с. 119].

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» [25, с. 65].

«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» [30, с. 255].

Синтетичний та аналітичний облік наявності та руху готової продукції за фактичною собівартістю ведеться на активному рахунку 26 «Готова продукція» (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Облік готової продукції на рахунку 26 «Готова продукція»

«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» [30, с. 270].

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

В аналітичному обліку на ТОВ «Провайд-Р» 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 |

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:

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

де $\Phi C_{\text{поч.м.}}$ – Фактична собівартість залишку готової продукції на початок звітнього місяця;
 $\Phi C_{\text{звітн.м.}}$ – фактична собівартість виробленої протягом звітнього місяця продукції;
 $Z_{\text{поч.м.}}$ – вартість залишку готової продукції на початок місяця за обліковими цінами;
 $Z_{\text{звітн.м.}}$ – вартість випущеної в звітньому місяці продукції за обліковою ціною» [31, с. 280].

«Вартість реалізованої продукції (СР) в звітньому місяці за фактичною собівартістю, за формулою 2.2:

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

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 звітнього періоду;
- залишків продукції на складі на кінець звітнього періоду» [30, с. 267].

Розглянемо визначення собівартості продукції на ТОВ «Провайд-Р». Одним з основних видів продукції підприємства є різні види кабельно-провідникової продукції.

Бухгалтерський облік фактичної собівартість готової продукції, відображено в таблиці 2.6.

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».

Таблиця 2.6 – Аналітичний облік руху готової продукції за жовтень

| № | Зміст Операції | Кількість, м | 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: – кабель РКГМ | 150 | 34500 (230 × 150) | 33 750 (225 × 150) | – | –750 (33 750 – 34 500) |
| | – кабель силовий | 100 | 27 000 (270 × 100) | 28 500 (285 × 100) | – | 1500 (28 500 – 27 000) |
| 2 | Випущено протягом жовтня: – кабель РКГМ | 250 | 57 500 (230 × 250) | 56 250 (225 × 250) | – | –1250 (56 250 – 57 500) |
| | – кабель силовий | 300 | 81 000 (270 × 300) | 85 500 (285 × 300) | – | 4500 (85 500 – 81 000) |
| 3 | Реалізовано протягом жовтня: – кабель РКГМ | 350 | 80 500 (230 × 350) | 78 750 (80 500 × 0,978261) | 0,978261 * | –1750 (78 750 – 80 500) |
| | – кабель силовий | 380 | 102 600 (270 × 380) | 108 300 (102 600 × 1,055556) | 1,055556 ** | 5700 (108 300 – 102 600) |
| 4 | Залишок на кінець жовтня: – кабель РКГМ (150 + 250 – 350) | 50 | 11 500 (230 × 50) | 11 250 (11 500 × 0,978261) | 0,978261 | –250 (11 250 – 11 500) |
| | – кабель силовий (100 + 300 – 380) | 20 | 5 400 (270 × 20) | 5 700 (5 400 × 1,055556) | 1,055556 | 300 (5 700 – 5 400) |

* (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.

«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» [31, с. 290].

Відвантажена покупцям готова продукція відображається проводкою:
Дт 901 – Кт 26.

Більш детальну кореспонденцію бухгалтерських рахунків, що відображають рух готової продукції на ТОВ «Провайд-Р» наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Господарські операції на ТОВ «Провайд-Р»

| № | Зміст операції | Первинні документи | Бухгалтерський облік | | |
|---|--|---|----------------------|-----|------------|
| | | | Дт | Кт | Сума |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| | Отримано на склад готова продукція, випущена протягом вересня, за обліковими цінами: | | | | |
| 1 | – кабель РКГМ | Накладна, прибутковий ордер типової форми № М – 4 | 26 | 23 | 57 500,00 |
| | – кабель силовий | | 26 | 23 | 81 000,00 |
| 2 | Відображено реалізацію кабеля РКГМ за обліковою ціною. | Накладна типової форми № М – 11 | 361 | 701 | 80 500,00 |
| 3 | Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ. | Податкова накладна | 701 | 641 | 13 416,67 |
| 4 | Відображено реалізацію кабеля силового | Типова форма № М – 11 | 361 | 701 | 102 600,00 |
| 5 | Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ. | Податкова накладна | 701 | 641 | 17 100,00 |
| 6 | Списана собівартість за обліковими цінами | Бухгалтерська довідка | 901 | 26 | 110000,00 |
| | Визначено відхилення облікової ціни від фактичної виготовленого у вересні: | | | | |
| 7 | – кабель РКГМ (методом «сторно») | Бухгалтерська довідка | 26 | 23 | 1250,00 |
| | – кабель силовий | | 26 | 23 | 4500,00 |
| | Списано відхилення облікової ціни від фактичної: | | | | |
| 8 | – кабель РКГМ (методом «сторно») | Бухгалтерська довідка | 901 | 26 | 1 750,00 |
| | – кабель силовий | | 901 | 26 | 5 700,00 |
| | Відображено фінансовий результат: | | | | |
| 9 | – дохід від реалізації продукції | Бухгалтерська довідка | 701 | 791 | 152 583,33 |
| | – списана собівартість | | 791 | 901 | 110 000,00 |

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

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 «ПРОВАЙД-Р» можна сформулювати наступну схему обліково-економічних завдань щодо обліку

реалізації готової продукції (рис. 2.7).

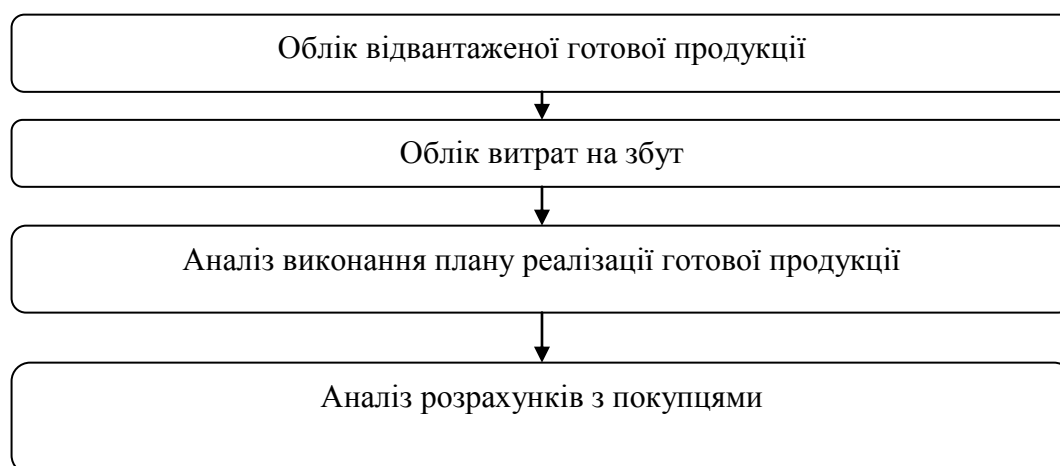


Рисунок 2.7 – Види завдань з обліку реалізації продукції

«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»» [26, с. 79].

Для відображення господарських операцій зі збуту підприємство застосовує наступні бухгалтерські записи (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Кореспонденції з обліку витрат на збут на ТОВ «Провайд-Р»

| № | Найменування операції | Дт | Кт |
|---|--|----|----------|
| 1 | Списання: | | |
| | – вартості матеріалів і тари на упаковку реалізованої продукції; | 93 | 20,22,13 |
| | – робіт і послуг із транспортування реалізованої продукції | 93 | 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 |

На підприємстві застосовується наступна схема обліку за рахунком 93:
 – «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, оплати за аналізи – на підставі рахунків – фактур чи квитанцій, оплати праці продавців – на основі окремих розрахунків і табель обліку робочого часу;

– дані переносять у журнал – ордер № 6, а з нього - у Головну книгу» [26, с. 290].

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.

Головною метою інвентаризації на ТОВ «Провайд-Р» 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 – відповідальній особі – 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» [26, с. 179].

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» [44, с. 315].

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» [31, с. 473].

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 на підприємстві

Ефективність організаційної та управлінської політики залежить, першу чергу, від правильно сформованої інформації, а також від повноти, об'єктивності та правдивості поданих обліково-аналітичних даних, що

залежать від детального та ретельного ступеня дослідження облікової політики на рівні держави.

Отримання на законодавчому рівні можливих варіантів ведення бухгалтерського обліку готової продукції призведе до того, що розроблена облікова політика є одним із базових інструментів регламентування облікового та аналітичного забезпечення системи управління.

Серед складових облікової політики стосовно обліку руху готової продукції можна виділяють наступні елементи:

- порядок визначення первинної вартості готової продукції;
- затвердження облікової одиниці обліку продукції;
- затвердження методу оцінки готової продукції;
- порядок проведення інвентаризації готової продукції;
- розкриття інших питань необхідних для організації обліку готової продукції на підприємстві.

«Окрім зазначених основних аспектів облікової політики можна виділити і організаційну частину, яка включає організацію обліку в частині відображення операцій з готовою продукцією та передбачає встановлення технічних засобів, що забезпечать правильне ведення бухгалтерського обліку.

Елементами організаційного аспекту облікової політики щодо готової продукції виступають наступні:

- відповідальні особи за ведення обліку в розрізі операцій з готовою продукцією, визначення їх прав та обов'язків в посадових інструкціях;
- перелік матеріально відповідальних осіб за збереження, надходження та вибуття готової продукції з підприємства;
- формування плану рахунку в частині операцій з готовою продукцією;
- формування складу інвентаризаційної комісії;
- затвердження графіку документообігу з обліку готової продукції»

[30, с. 57].

Застосування зазначених складових визначеної облікової політики при формуванні самої наказу про облікову політику підприємства дасть змогу обліковим працівникам впроваджувати різносторонню та всеохоплюючу інформацію про операції руху готової продукції в розрізі інформаційних питань системи управління (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – Графік документообігу щодо обліку готової продукції на ТОВ «Провайд-Р»

| Первинний документ | Формування документу | | Опрацювання документу | |
|---|-------------------------|--------------------------|------------------------------|------------------------|
| | Відповідальний | Строк надання | Служба, яка приймає документ | Операції з документом |
| Вимога на відпуск ГП | Комірник (Мусій В.А.) | Після формування | Експедитор (Сергієнко О.О.) | Контроль за видачею ГП |
| Надходження документа до бухгалтерії, обробка та узагальнення | | | | |
| Строк надання | Час приймання документа | Обробка та узагальнення | Зберігання документів | |
| Після відвантаження ГП | Щодня до 17.00 | Запис у облікові реєстри | Надходження до архіву | |

Графік документообігу повинен врахувати всю необхідну кількість підрозділів та виконавців, через яких проходять первинні документи, встановити мінімальний строк їх знаходження в підрозділах, та сприяти оптимізації облікової політики. Що в свою чергу посилить контрольні функції бухгалтерського обліку та сприятиме нарощенню рівня його автоматизації.

На ТОВ «Провайд-Р» такий графік відсутній. Тому пропонуємо підприємству затвердити цей графік.

Для зручності графік повинен мати табличну форму, де вказують:

- операцію та найменування документа, що підтверджує здійснення операції;
- ПІБ відповідальної особи за проведення операції;
- строки опрацювання документів у відділах.

На ТОВ «Провайд-Р» договори зберігають у бухгалтерії, але облікові працівники не приділяють належної уваги для контролю поставок за цими договорами, адже поставки здійснюються у відділі збуту та зі складів. Тобто виникає розрив щодо опрацювання документів. Обліковий працівник, який займається відображення операцій щодо розрахунків з клієнтами, може контролювати виконання умов договорів.

Менеджеру з поставок необхідно зберігати копії таких документів, або сформувати зведений документ «Графік відвантаження замовлених обсягів». У ньому буде відображена а інформація про обсяг і терміни поставок виробів у розрізі окремих партій. Це дасть змогу проводити контроль доцільності та своєчасності здійснення поставок та виконання умов стосовно цінової політики. Такі графіки можуть бути основою забезпечення чіткого виконання договорів. Тому їх використання буде позитивно впливати на формування іміджу підприємства та дасть змогу чітко організувати виробничий процес, уникнути провалів у роботі центрів відповідальності.

«При цьому слід підтримувати взаємозв'язок між бухгалтерією підприємства та його збутовими центрами відповідальності щодо контролю за виконанням договорів.

Одними з найбільш ефективних засобів стимулювання збуту продукції на ринку є: реклама, гарантійний ремонт реалізованої продукції, а також система формування попиту споживачів та їх потреб шляхом встановлення особистих контактів зі споживачами на місцях реалізації» [6].

Згідно з п.19 П(С)БО 16 «Витрати» витрати на збут включають такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):

- «витрати пакувальних матеріалів на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на передпродажну підготовку товарів;

- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона); витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;
- витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;
- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг» [38].

Пропонуємо наступну деталізацію рахунку 93 «Витрати на збут». Застосування таких субрахунків є актуальним при організації обліку процесу реалізації готової продукції (рис. 2.8).

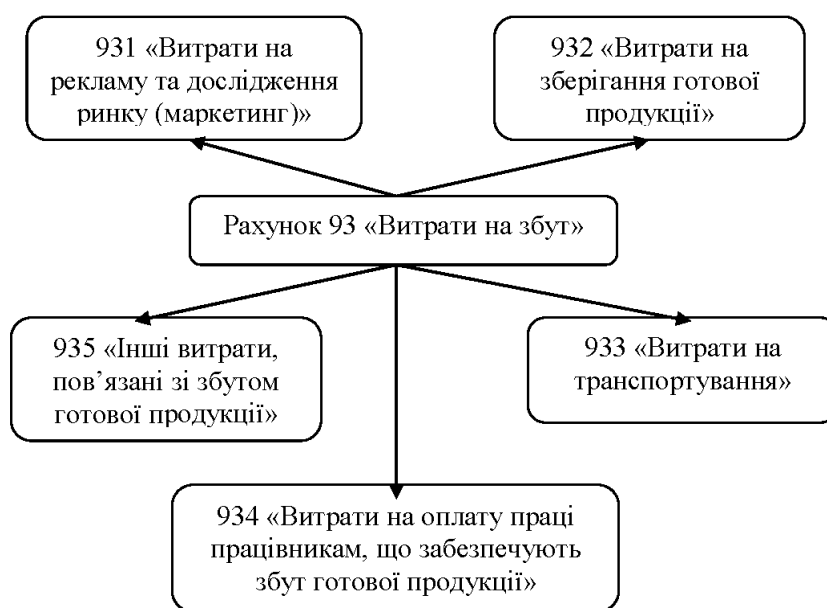


Рисунок 2.8 – Пропоновані субрахунки до рахунка 93 «Витрати на збут»

Запровадження субрахунків до рахунку 93 «Витрати на збут» сприятиме формуванню належного обліково-інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо збуту готової продукції.

Результати проведених досліджень переконливо засвідчують, що правильність організації обліку процесу реалізації готової продукції є запорукою достовірності відображення облікової інформації у фінансовій звітності підприємства та безпомилкового визначення результативності діяльності суб'єктів господарювання.

РОЗДІЛ 3

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ НАЯВНОСТІ, РУХУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «ПРОВАЙД-Р»

3.1 Інформаційно-аналітичне забезпечення управління готовою продукцією

«Зміст та якість інформації мають першочергове значення у забезпеченості точності та ефективності проведення аналізу випуску та реалізації готової продукції.

Під час відбору конкретних показників інформаційної бази аналізу необхідно врахувати зовнішні та внутрішні джерела» [29, с. 43]. Системою зовнішніх джерел інформації слугує (рис. 3.1):

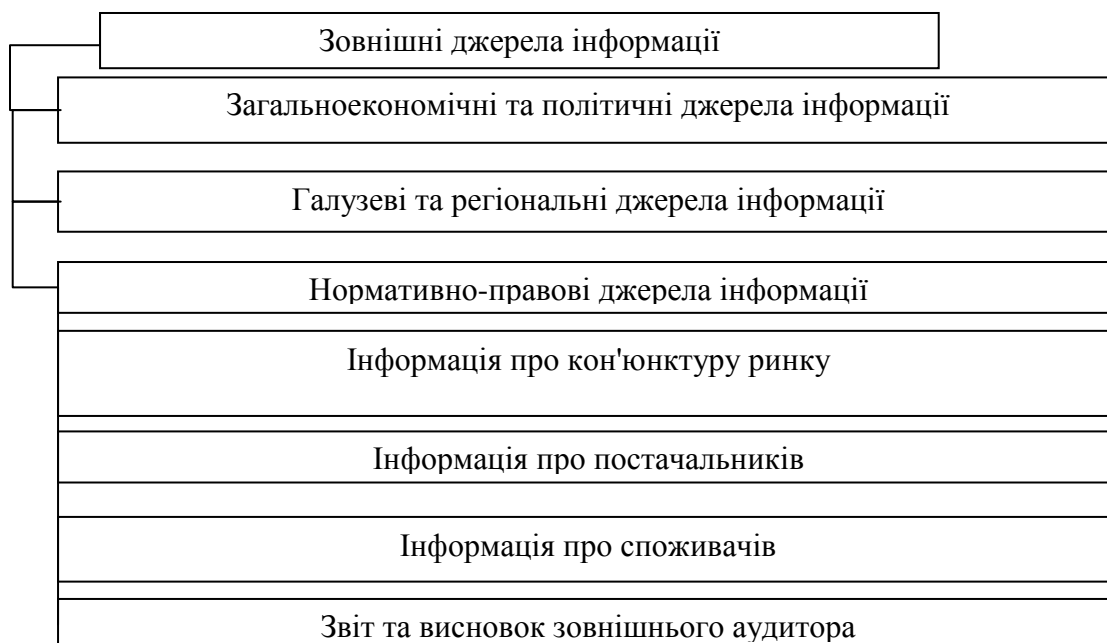


Рисунок 3.1 – Система зовнішніх джерел інформації для забезпечення аналізу

Системою внутрішніх джерел виступають наступні (рис. 3.2):



Рисунок 3.2 – Система внутрішніх джерел інформації для забезпечення аналізу

До основних завдань проведення діагностики діяльності ТОВ «Провайд-Р» можна віднести комплексне вивчення стану і розвитку виробничо-господарської діяльності за для оцінки виконання поставлених показників. А також виявлення внутрішньогосподарських резервів і підвищення ефективності збуту продукції.

«При виконанні такої діагностики підприємства:

- використовуються матеріали обліку оперативної, статистичної і бухгалтерської звітності, нормативні і планові дані, технічна інформація;
- визначається вплив на ефективність виробничої діяльності техніки і технології, організації виробництва і праці, планування і керування, фінансування, кредитно-грошових відносин.

Якість аналізу забезпечується застосовуваними методами і прийомами, повнотою і вірогідністю інформації, кваліфікацією виконавця» [45, с. 34].

На ТОВ «Провайд-Р» різні напрями оцінки процесу виробничої діяльності підприємства та аналізу процесу реалізації продукції.

Безпосередньо напрямами аналізу процесу виробничої діяльності на підприємстві є:

- «аналіз якості планування виробництва, обґрунтованість планів діяльності в цілому, так і щодо окремих підрозділів;
- аналіз обсягу і динаміки виробництва продукції;
- оцінка асортименту і структури виробництва продукції;
- аналіз рівномірності та ритмічності виробництва;
- оцінка якості та браку;
- визначення основних факторів, що впливали на загальні обсяги виробництва протягом останніх років та у звітному періоді;
- визначення внутрігосподарських резервів зростання обсягів випуску готової продукції» [15, с. 169].

Для проведення аналізу руху продукції то на підприємстві виділяють такі основні напрямки аналізу процесу реалізації готової продукції:

- «оцінка рівня виконання плану та динаміки реалізації готової продукції, асортименту і структури, аналіз ритмічності реалізації продукції;
- аналіз виконання договірних зобов'язань щодо поставок готової продукції;
- аналіз ринку збуту продукції;
- визначення впливу різних факторів на зміну величини цих показників;
- розроблення заходів для збільшення обсягів реалізації готової продукції» [1, с. 218] .

Для здійснення повного, достовірного та оперативного аналізу по всім вищенаведеним напрямкам необхідно мати добре сформовану інформаційну

базу.

Джерела інформаційного забезпечення аналізу процесу руху готової продукції на ТОВ «Провайд-Р» надана в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Складові інформаційної бази для аналізу виробництва і реалізації готової продукції

| № | Група | Джерела інформації |
|---------------------------------------|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Довідкова інформація | | |
| | Розрахунок планової собівартості готової продукції | Нормативні значення витрат сировини, матеріалів та непрямих витрат, розрахунок планової собівартості готової продукції |
| Інформація отримана з обліку | | |
| 1 | Первинні документи | Акт приймання, акт про брак, відомість випуску готової продукції, накладна на здачу готової продукції на склад, прибутково-видаткова накладна, приймально-здавальні документи, рахунок-фактура, свідоцтво про якість товару, сертифікат відповідності державній системі сертифікації, товарно-транспортна накладна |
| 2 | Рахунки бухгалтерського обліку | 23 «Виробництво», 26 «Готова продукція», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 90 «Собівартість реалізації» |
| 3 | Облікові регістри | Журнал 5, 5А, Журнали ордери за рахунками класу 7, 9 |
| Інформація отримана з даних звітності | | |
| 4 | Фінансова звітність | Ф.№1 «Баланс», ф.№2 «Звіт про фінансові результати», ф.№5 «Примітки до річної фінансової звітності» |
| 5 | 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» |
| Інша інформація | | |
| 6 | Інші джерела | Звіт про випуск продукції, здачу готової продукції, дані про простой обладнання, журнал техніко-економічних показників роботи цеху, робочі наряди, дані про якість продукції, планові матеріали відповідного відділу, результати попередніх аналітичних 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» [29, с. 43].

3.2 Оцінка складу, структури, динаміки та якості готової продукції

«Правильно вибрана стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації і відповідний прибуток. Тому виробничу діяльність підприємства жорстко зумовлено загальною економічною ситуацією і платоспроможним попитом населення» [21, с. 102].

На ТОВ «Провайд-Р» початковим етапом аналізу готової продукції є оцінка обсягів і структури виробленої продукції. «Даний етап проведення економічного аналізу починається, як правило, з оцінки виконання плану (прогнозу) з виробництва й реалізації продукції за звітний період. Ця оцінка проводиться шляхом порівняння фактичних даних із плановими в цілому по підприємству, у розрізі його структурних підрозділів або окремих видів продукції» [29, с. 43]. Проаналізуємо дані табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Динаміка виробництва готової продукції

| № | Показники | Обсяги виробництва продукції, млн. грн. | | Відхилення випуску продукції за звітний період від минулого періоду | |
|---|-------------------------|--|----------|--|-------|
| | | 2019 рік | 2020 рік | +/-, тис. грн. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Готова продукція у т.ч: | 137, 973 | 160, 565 | +22, 592 | 116,4 |
| 2 | Кабель силовий | 41, 448 | 50, 130 | +8, 682 | 20,9 |
| 3 | Кабель коаксіальний | 40, 095 | 40, 015 | -0,080 | -0,3 |
| 4 | Кабель сигнальний | 28, 414 | 30, 318 | +1, 904 | 6,7 |
| 5 | Кабель контрольний | 28, 016 | 40, 102 | +12, 086 | 43,1 |

У разі виявлення негативних відхилень необхідно визначити причини такого використання виробничого потенціалу.

Для аналізу випуску та реалізації готової продукції було обрано наступні види продукції підприємства. Ними є:

- кабель силовий;
- кабель коаксіальний;
- кабель сигнальний;
- кабель контрольний.

За даними таблиці 3.2 в звітному році у порівнянні з минулим періодом обсяги виробництва продукції збільшилися на 22 592 тис. грн., або 116 %. Ці зміни пов'язані із збільшенням випуску силового кабелю на 8 682,0 тис. грн., що склало 21%, сигнального кабелю на 1 904,0 тис. грн., що складає 7%, та контрольного кабелю на 12 086 тис. грн., що складає 43 %.

Схема структури виробництва готової продукції подана на рисунку 3.3.

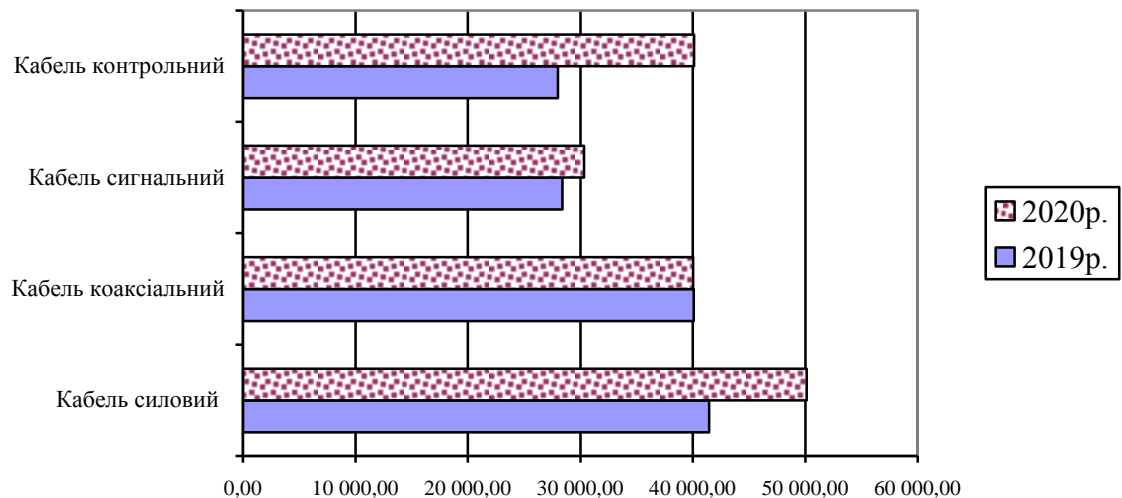


Рисунок 3.3 – Структура виробництва готової продукції

«Наступним етапом є аналіз динаміки обсягу виробництва й реалізації продукції. Він проводиться за допомогою наступних показників:

- базисних темпів росту й приросту;
- ланцюгових темпів росту й приросту;
- середньорічних темпів росту (приросту)» [52].

Аналіз динаміки обсягів виробництва й реалізації продукції на ТОВ «Провайд-Р» наведений в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Динаміка виробництва й реалізації продукції 2018-2020 рр.

| Період | Обсяг виробництва, млн. грн. | Темпи росту, % | | | Обсяг реалізації, тис.грн | Темпи росту, % | | |
|--------|------------------------------|----------------|-----------|-------|---------------------------|----------------|-----------|--------|
| | | Базисні | Ланцюгові | +/- | | Базисні | Ланцюгові | +/- |
| 2018 | 131, 289 | - | - | - | 130, 375 | - | - | - |
| 2019 | 137, 973 | 105,1 | 105,1 | - | 130, 673 | 0,2 | 0,2 | - |
| 2020 | 160, 565 | 122,3 | 116,4 | - 5,9 | 138, 593 | 106,1 | 105,9 | - 0,12 |
| Всього | 423, 827 | X | x | x | 399, 441 | x | X | X |

За аналізу найбільший темп зростання обсягу виробництва продукції спостерігався в 2020 році й становив 122%. Порівнюючи показники обсягу виробництва продукції з попереднім періодом, слід зазначити, що найгіршим показник був в 2019 році, який становив 105%. Причиною зниження темпу росту могло стати неефективне використання виробничих потужностей підприємства, зниження попиту на продукцію, поява конкурентів на ринку й т.д.

При аналізі даних наданих в таблиці 3.3 (динаміку обсягів реалізації продукції), слід зазначити, що найбільші темпи росту спостерігалися в 2020 році і склали 106%. Зменшення обсягів реалізації порівняно зі звітним роком відбулося в 2019 році (ланцюговий темп росту становить 106%).

На підприємстві темпи росту обсягів реалізації й товарної продукції не збігаються. Це пов'язано з тим, що на кінець року збільшуються залишки готової продукції на складах через зменшення попиту або погіршення якості.

Середньорічний (середньо кварталний) темп росту розраховується як середня геометрична величина (формула 3.1):

$$\bar{T} = \sqrt[n]{T1 \times T2 \times T3 \times T4 \dots Tn}, \quad (3.1)$$

де \bar{T} – середньорічний (середньо кварталний) темп росту;
 n – періоди;
 T – темп росту.

Розрахунки здійснюються за даними табл. 3.3.

– середній темп росту обсягів виробництва (обсяги виробництва товарної продукції):

$$\bar{T} = \sqrt{1 \times 0,317 \times 5,47} = 1,200 \text{ або } 120\%$$

$$\Delta \bar{T} = 120 - 100 = 20\%$$

– середній темп росту об'ємів реалізації:

$$\bar{T} = \sqrt{1 \times 0,319 \times 5,49} = 1,21 \text{ або } 121\%$$

$$\Delta \bar{T} = 121 - 100 = 21\%$$

За наведеними даними середньорічний темп приросту обсягів виробництва склав 20%, а реалізації – 21%

Це свідчить про загальну тенденцію зменшення залишків нереалізованої продукції, тобто готової продукції на складах підприємства. Для більшої наочності результати аналізу динаміки обсягів виробництва й реалізації можна відобразити графічно (рисунок 3.4).

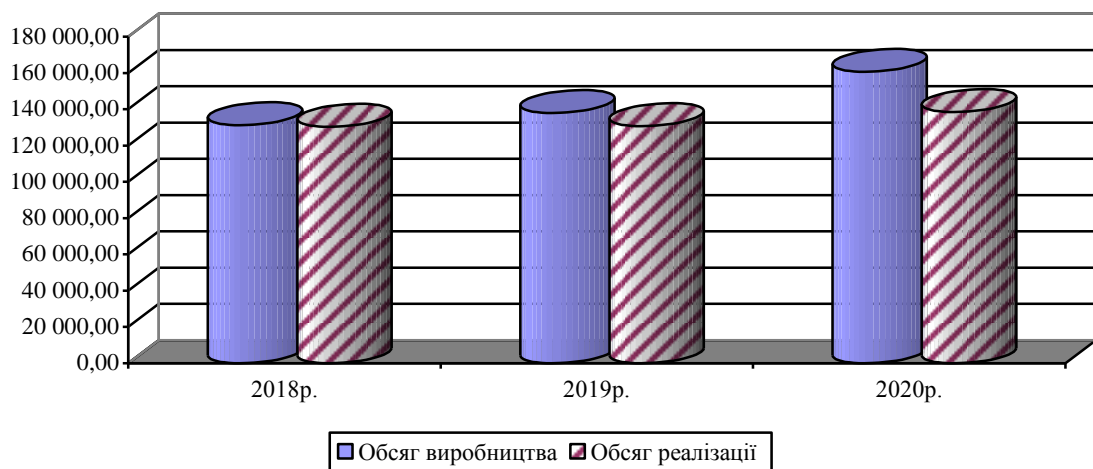


Рисунок 3.4 – Динаміка обсягів виробництва та реалізації продукції на ТОВ «Провайд-Р»

На відхилення обсягів реалізації продукції може впливати низка факторів, а саме:

- «маркетингова політика підприємства, її гнучкість, активність;
- рівень виконання завдань з випуску продукції за обсягом, асортиментом та якістю;
- зміна залишків готової продукції на складі на початок і кінець звітнього періоду;
- зміна залишків товарів відвантажених на початок та кінець звітнього періоду;
- ритмічність виробництва;
- забезпеченість підприємства тарою, транспортними засобами;
- чітка система організації збуту продукції, контролю за ходом випуску, відвантаження продукції, оформлення розрахунків і надходження платежів від покупців;
- витрати на доставку продукції;
- збутові знижки за прямими зв'язками та інше» [15, с. 43].

На підприємстві було визначено фактори які негативно вплинули на динаміку обсягів реалізації продукції. Даний аналіз показує, що одними з факторів є відсутність ритмічності виробництва продукції та оптимальної системи організації її реалізації.

Наступним важливим напрямком аналізу обсягу виробництва продукції на ТОВ «Провайд-Р» є вивчення його асортиментно-структурного розрізу.

«Під асортиментом розуміють перелік найменувань продукції із зазначенням обсягу її виробництва по кожному виду.

Основна мета асортиментної політики полягає в тому, щоб направити підприємство на випуск продукції, що по своїй структурі, споживчим властивостям і якості найбільше відповідає потребам покупців. Товаровиробник зайнятий не просто створенням і виробництвом, і формуванням клієнтури.

Формування асортиментів і структури випуску продукції повинне

враховувати й ефективне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Структура – це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому здебільшого у відсотках. Зміна асортименту в порівнянні з планом приводить до асортиментних, а структури випуску — структурних зрушень.

Взагалі ці явища тісно пов'язані одне з одним, і тому ми маємо єдині асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції» [15, с. 45].

Аналіз виконання плану за асортиментом наведений в табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Аналіз асортименту продукції за 2020 рік

| № | Виріб | Випуск продукції, млн. грн. | | | Зараховується у виконання плану, тис.грн. |
|--------|---------------------|-----------------------------|----------|--------------------|---|
| | | За планом | Фактично | Виконання плану, % | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Кабель силовий | 50, 250 | 50, 130 | 99,76 | 50, 130 |
| 2 | Кабель коаксіальний | 40, 320 | 40, 015 | 99,24 | 40, 015 |
| 3 | Кабель сигнальний | 30, 120 | 30, 318 | 100,66 | 30, 120 |
| 4 | Кабель контрольний | 30, 940 | 40, 102 | 129,61 | 30, 940 |
| Всього | | 151, 630 | 160, 565 | 105,89 | 151, 205 |

«Загальну характеристику змін в асортименті продукції дає розрахунок однойменного коефіцієнту, який визначається співвідношенням обсягу виробництва продукції, зарахованого у виконання плану по асортименту до планового випуску продукції (формула 3.2):

$$K_{ac} = \frac{\sum (B\Pi_i \leq B\Pi_0)}{B\Pi_0} \quad (3.2)$$

При цьому в виконання плану за асортиментом зараховується фактичний випуск продукції кожного виду, але не більше ніж заплановано» [45, с. 60].

Розрахунок коефіцієнта виконання плану за асортиментом за даними табл. 3.4.

$$K_{ac} = \frac{151205,0}{151630,0} = 0,997$$

Даний коефіцієнт свідчить, що в цілому по підприємству план виробництва продукції виконаний на 99,71%. План був невиконаний в грошовому виразі складає 425 тис. грн.

Виконання плану випуску продукції у відсотковому вираженні подано на рисунку 3.5.

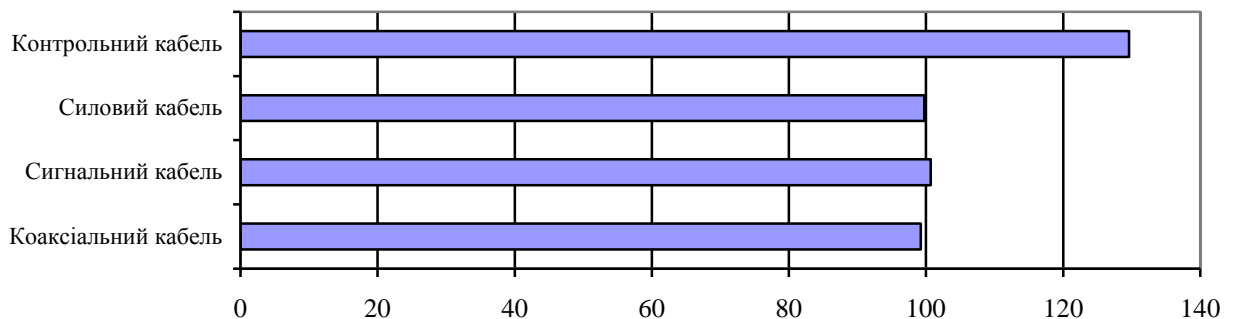


Рисунок 3.5 – Виконання плану випуску готової продукції на ТОВ «Провайд-Р»

Про таке недовиконання плану свідчить збільшення обсягів виробництва за одними видами (кабель сигнальний – 100,7%, кабель контрольний – 129,6%) і скорочення за іншими видами продукції (кабель силовий – 99,8%, кабель коаксіальний – 99,2%), що і призводить до зміни її структури. Тобто питома вага одних видів продукції – зростає, а інших – зменшується

«Нерівномірне виконання плану по окремих виробках призводить до відхилення планової структури виробництва готової продукції, та змінює усі інші заплановані показники розвитку підприємства.

Для розрахунку впливу структурних порушень на випуск готової продукції (ΔВПсп), підприємством використовується метод прямого рахунку

по всім виробам за формулою 3.3:

$$\Delta ВП_{сп} = ВП_1 - ВП^1 \quad (3.3)$$

де $ВП_1$ – фактичний випуск продукції при фактичній структурі;
 $ВП^1$ – фактичний випуск продукції при плановій структурі» [29, с. 50].

Розрахунок впливу структурних порушень в асортименті продукції на випуск продукції наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Аналіз впливу структурних порушень на випуск продукції

| № | Виріб | Випуск продукції, млн. грн. | | Питома вага | | Фактичний випуск при плановій структурі | Зміна випуску продукції за рахунок стр. зрушень | Зарах. в вик. плану по стр. |
|--------|---------------------|-----------------------------|----------|-------------|----------|---|---|-----------------------------|
| | | За планом | Фактично | За планом | Фактично | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | Кабель силовий | 50,250 | 50,130 | 33,14 | 31,22 | 53,211 | -3,081 | 50,130 |
| 2 | Кабель коаксіальний | 40,320 | 40,015 | 26,59 | 24,92 | 42,694 | -2,697 | 40,015 |
| 3 | Кабель сигнальний | 30,120 | 30,318 | 19,86 | 18,88 | 31,888 | +1,570 | 30,318 |
| 4 | Кабель контрольний | 30,940 | 40,102 | 20,40 | 24,98 | 32,755 | +7,347 | 32,755 |
| Всього | | 151,630 | 160,565 | 100 | 100 | 160,565 | +8,917 | 153,218 |

Як показують дані табл. 3.5 відхилення виробництва готової продукції за рахунок структурних порушень дорівнює +8, 917 млн.грн.

Для визначення узагальнюючого показника, який характеризує виконання завдання по виробництву готової продукції за структурою ($K_{стр}$)

необхідно суму продукції, яка зараховується до виконання завдання за структурою співвіднести з фактичним випуском продукції:

$$K_{\text{ср}} = \frac{153218,26}{160565,00} = 0,954.$$

«Таким чином, підприємство повинно постійно контролювати процес формування асортименту і структури виробництва готової продукції. При цьому треба враховувати, з одного боку, попит на ті чи інші види продукції, а з другого – найбільш ефективно використовувати трудові, матеріальні, технічні, технологічні, фінансові та інші види ресурсів, які є в розпорядженні підприємства.

Наступним одним із немало важливих етапів аналізу на підприємстві є аналіз ритмічності виробництва та реалізації готової продукції.

Для характеристики ритмічності випуску продукції використовують коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт варіації, коефіцієнт аритмічності» [45, с. 38].

Аналіз ритмічності випуску продукції на підприємстві наведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Аналіз ритмічності випуску продукції за 2020 рік по кварталах

| Квартал | Випуск готової продукції | | | | Виконання плану, % | Сума, що зараховується в виконання плану по ритмічності | |
|--------------------|--------------------------|----------------|---------------|----------------|--------------------|---|----------------|
| | За планом | | Фактично | | | Сума млн.грн. | Питома вага, % |
| | Сума млн.грн. | Питома вага, % | Сума млн.грн. | Питома вага, % | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 30,246 | 19,95 | 34,657 | 21,59 | 22,86 | 30,246 | 19,95 |
| 2 | 37,908 | 25,0 | 40,141 | 25,0 | 26,47 | 37,908 | 25,0 |
| 3 | 41,542 | 27,40 | 45,016 | 28,0 | 29,69 | 41,542 | 27,40 |
| 4 | 41,934 | 27,65 | 40,749 | 25,37 | 26,87 | 40,749 | 25,37 |
| Всього за 2020 рік | 151,630 | 100 | 160,565 | 100 | 105,9 | 150,445 | 97,72 |

Аналізуючи дані таблиці, можна зробити висновок, що фактичний

обсяг виробництва був більше у порівнянні з плановим на 6 %, що становило 8, 935 млн. грн.

Крім того, у виконання плану зараховано менше 98% від загального обсягу виробництва. Аналіз ритмічності випуску продукції по кварталам подано на рисунку 3.7.

Коефіцієнт ритмічності за даними табл. 3.6 становить 0,99.

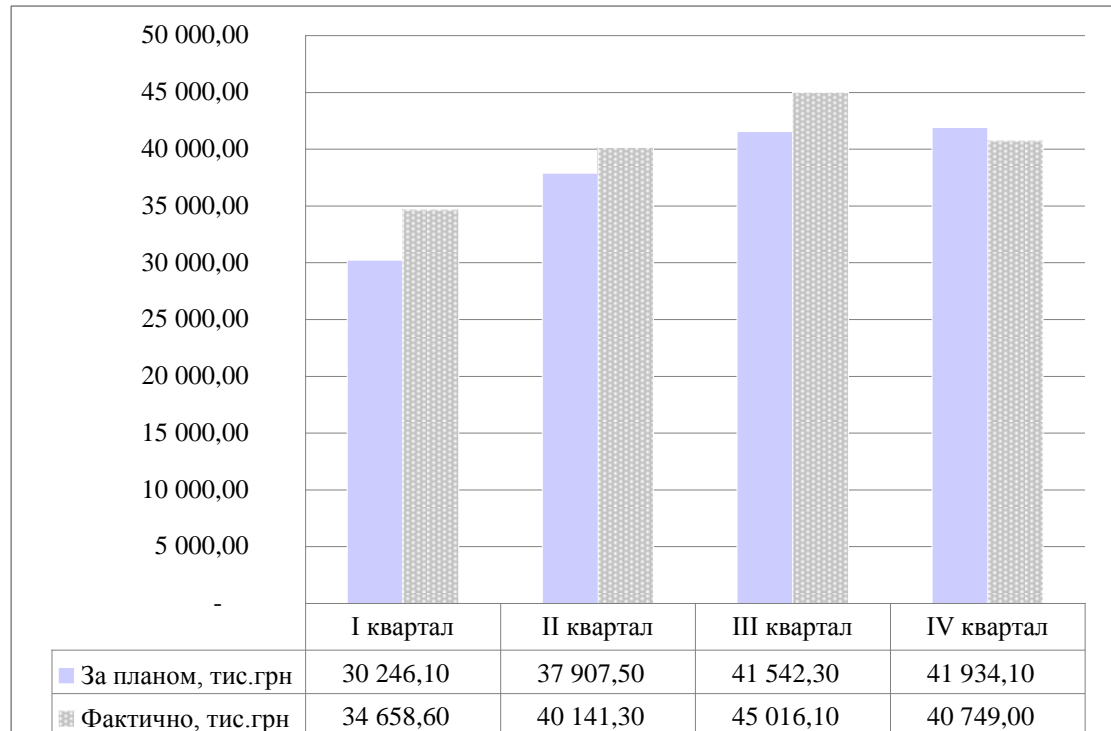


Рисунок 3.7 – Ритмічність випуску продукції по кварталам за 2020 рік

$$K_{\text{рит}} = \frac{150444,9}{151630} = 0,99$$

Це свідчить про достатньо ритмічну роботу підприємства, але були допущені відхилення від запланованого рівня випуску продукції в четвертому кварталі.

Але коефіцієнт ритмічності не фіксує випадків перевиконання завдання, які мають також негативний вплив на загальну ритмічність, розраховують коефіцієнт аритмічності.

Коефіцієнт аритмічності ($K_{\text{ар}}$) дорівнює $1 - 0,992 = 0,008$.

Оскільки показник аритмічності дуже низький, а саме 0,008, то слід зазначити, що підприємство працює ритмічно і має незначні відхилення по недовиконанню плану.

В умовах сьогодення запорукою досягнення фінансового успіху підприємства є випуск високоякісної продукції. Тому на ТОВ «Провайд-Р» приділяють значну увагу управлінню якістю продукції, про що свідчить проходження підприємством сертифікації в системі держав Європейського Співтовариства у 2017 році та проходження сертифікації в системі управління якості ДСТУ ISO 9001: 2017 у 2018 році.

«На міжнародному ринку до поняття якості включається все, що сприймається споживачами, зокрема: фізичні властивості; функціональні характеристики; конструктивні й ергономічні параметри; безпека користування товаром; упаковка; дозування і т. д.

У поняття якості входить також і безпека користування товаром, що включає у широкому сенсі й показники екології. Безпроблемна утилізація – теж сучасна вимога до якості.

Забезпечення і підтримка необхідного рівня якості в процесі виготовлення і реалізації продукції неможливі без управління якістю. Важливим елементом цієї системи є аналіз якості продукції» [52, с. 276].

Якість продукції залежить від ряду факторів, передусім від організаційно-технічного рівня виробництва, кваліфікації робітників, сировини.

«Аналіз якості продукції ґрунтується на системі численних показників, серед яких підприємство виділяє узагальнюючі, індивідуальні й непрямі (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Показники якості продукції

| № | Види показників | Загальне призначення показника | Деталізація застосування показника |
|---|-----------------|---------------------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Узагальнюючі | характеризують якість всієї продукції | - питому вагу сертифікованої та несертифікованої продукції |

Продовження таблиці 3.7

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|------------------------|---|---|
| | | незалежно від її виду й призначення | - питому вагу продукції вищої категорії якості |
| | | | - питому вагу продукції, що відповідає міжнародним стандартам |
| | | | - питому вагу продукції, що експортується |
| 2 | Індивідуальні (одичні) | характеризують одне із властивостей продукції | - марочність (промисловість будівельних матеріалів) |
| | | | - сортність |
| | | | - надійність (довговічність) |
| | | | - естетичність виробів |
| 3 | Непрямі | штрафи за неякісну продукцію, об'єм і питому вагу забракованої продукції, втрати від недоліку | - гарантійний строк роботи, кількість і вартість гарантійних ремонтів розраховуючи на один виріб; |
| | | | - наявність рекламаций, їхня кількість і вартість |
| | | | - відповідність тенденціям |
| | | | - наявність і рівень попиту на даний виріб продукції |

На підприємстві оцінюючи якість продукції, перш за все аналізують зміну загальних показників якості продукції (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 – Аналіз якості продукції

| № | Показники | 2019 рік | 2020 рік | Відхилення, % |
|---|--|----------|----------|---------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Обсяг продукції млн. грн. | 130, 673 | 138, 394 | +7, 720 |
| 2 | Питома вага, % : | | | |
| | продукція вищої категорії | 65 | 67 | +2 |
| | продукція, яка відповідає міжнародним стандартам | 26 | 31 | +5 |
| | продукції забракована | 6 | 1,5 | -4,5 |
| | продукція зарекомендована | 3 | 0,5 | -2,5 |

Як видно з таблиці 3.8 за звітний рік на підприємстві проведена відповідна робота по поліпшенню якості продукції і підвищенню її конкурентоспроможності, про що свідчить збільшення питомої ваги продукції вищої категорії, а саме на 2% і продукції яка відповідає міжнародним стандартам якості – 5%.

Загальні показники якості продукції подано на рисунку 3.8.

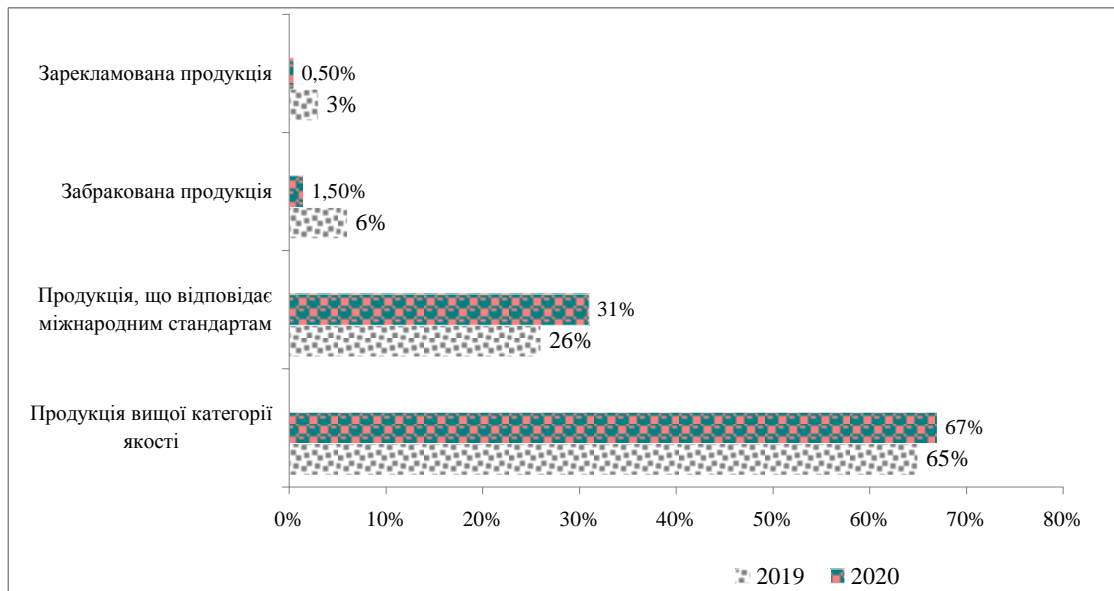


Рисунок 3.8 – Показники рівня якості продукції за період 2019-2020 рр.

Аналіз якості продукції наведено в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 – Аналіз якості продукції за 2020 рік

| Простий коефіцієнт | Сорт | Ціна за 1-цю, тис.грн | Випуск продукції, шт | | Вартість продукції, тис.грн | | | |
|--------------------|------|-----------------------|----------------------|-----------|-----------------------------|----------|-----------------|------|
| | | | План | Факт | План | Факт | По ціні 1 сорту | |
| | | | | | | | План | Факт |
| 1,0 | 1 | | 72550,0 | 84681,4 | | 9 | | |
| 0,9 | 2 | | 40150,0 | 32560,2 | | | | |
| 0,8 | 3 | | 10200,0 | 5861,1 | | | | |
| Разом | - | - | 122 900,0 | 123 102,7 | 138544,8 | 138593,0 | | |

Належну точність визначення стану якості продукції забезпечують показники сортності продукції.

3.3 Аналіз збутової діяльності підприємства

«В міру насичення ринку та посилення конкуренції вже не виробництво визначає обсяг реалізації, а навпаки, можливий обсяг реалізації

є основою розроблення виробничої програми. Підприємство має виробляти тільки ті товари і в такому обсязі, які воно може реально й прибутково реалізувати. Тому реалізація готової продукції – це ланка зв'язку між виробником і споживачем. Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить і обсяг виробництва» [46, с. 17].

Тому на досліджуваному підприємстві аналіз процесу реалізації готової продукції має важливе значення.

Аналіз реалізації продукції на ТОВ «Провайд-Р» проводиться в кілька етапів. Спочатку оцінюємо виконання планових завдань з реалізації продукції (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Аналіз виконання планових завдань з реалізації продукції у 2020 році

| № | Показник | Обсяг реалізації, млн. грн. | | Відхилення фактичної реалізації від плану | |
|---|--|-----------------------------|----------|---|------|
| | | За планом | Фактично | +;- | % |
| 1 | Реалізація продукції у діючих цінах підприємства | 138, 545 | 138, 593 | 0,048 | 0,03 |

За даними таблиці можна зробити висновок, що план з реалізації продукції у 2020 році було перевиконано на 0,048 млн. грн, що у відсотковому співвідношенні становить 100,03 %.

Наступний етап аналізу передбачає вивчення динаміки реалізації продукції (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Аналіз динаміки обсягу реалізації продукції

| № | Показник | 2019рік | 2020 рік | Відхилення фактичної реалізації від 2019 року | |
|---|--|----------|----------|---|------|
| | | | | +;- | % |
| 1 | Реалізація продукції у діючих цінах підприємства, тис.грн. | 130, 673 | 138, 593 | +7, 920 | 6,06 |

Виходячи з даних табл. 3.11 слід зазначити, що у 2020 році відбулось

значне збільшення реалізації продукції, порівняно із попереднім роком, а саме на 7 920,1 тис.грн., що складає 6,06%.

Взаємозалежність, збалансованість обсягів виробництва та реалізації продукції за планом та звітом представлено у табл. 3.12.

Таблиця 3.12 – Оцінка взаємозв'язку обсягів випущеної та реалізованої продукції

| № | Показники | За планом | Фактично | Відхилення від плану (+,-) | Темп росту, % |
|---|---|-----------|-----------|----------------------------|---------------|
| 1 | Виробництво продукції | 151, 630 | 160 565,7 | 8 935,0 | 105,9 |
| 2 | Реалізація продукції | 138 544,8 | 138 593,0 | 48,2 | 100,03 |
| 3 | Зміна залишків готової продукції на складах | 600,0 | 1 305,4 | 705,4 | 217,56 |

За даними таблиці видно, що перевиконання плану з реалізації продукції на 0,048 млн. грн призвело до збільшення випуску продукції порівняно з плановим завданням на 8, 935 млн. грн. Підприємство за рахунок залишків готової продукції на складах має можливість збільшити обсяг реалізації на 0,705 млн. грн., фактичний обсяг яких становить 1, 305 млн. грн.

ТОВ «Провайд-Р» має постійні та стабільні контакти з покупцями на внутрішньому ринку України. Підприємство реалізує продукцію у всі області України. Аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань з постачання готової продукції. Аналіз необхідно проводити в розрізі окремих договорів, видів продукції, термінів постачання (табл. 3.13).

Далі визначається «коефіцієнт виконання договірних зобов'язань (Кд) (формула 3.4):

$$K_d = \frac{ВП_o - ВП_{нп}}{ВП_o} \quad (3.4)$$

де $ВП_0$ – плановий об'єм продукції для укладання договорів;
 $ВП_{\text{нп}}$ – недопоставка продукції за договорами» [52, с. 212].

Таблиця 3.13 – Аналіз виконання договірних зобов'язань перед постійними покупцями за 2020 рік

| № | Виріб | Споживач | План поставки, тис. шт. | Фактично відвантажено, тис. шт. | Недопоставка продукції | Заліковий обсяг у межах плану |
|--------|---------------------|-------------------|-------------------------|---------------------------------|------------------------|-------------------------------|
| 1 | Кабель силовий | ТОВ «Сервіс Плюс» | 4 524,0 | 4431 | 93,0 | 4431 |
| | | ПП «Віва» | 5 987,0 | 5 987,0 | - | 5 987,0 |
| | | ТОВ «Астра Груп» | 4 391,0 | 4322 | 69,0 | 4322 |
| 2 | Кабель коаксіальний | ТОВ «Камала» | 8 396,1 | 8309,1 | 87,0 | 8309,1 |
| | | ТОВ «Новий дім» | 7 685,3 | 7 685,3 | - | 7 685,3 |
| | | ТОВ «Астра Груп» | 4 752,0 | 4682 | 70,0 | 4682 |
| 4 | Кабель сигнальний | ТОВ «АртСервіс» | 5 831,0 | 5757 | 74,0 | 5757 |
| | | ТОВ «Новий дім» | 6 025,2 | 5944,2 | 81,0 | 5944,2 |
| | | ПП «Хомич» | 3 329,3 | 3 329,3 | - | 3 329,3 |
| 5 | Кабель контрольний | ТОВ «Новий дім» | 5 291,1 | 5 291,1 | - | 5 291,1 |
| | | ТОВ «Майстерлюкс» | 4 524,0 | 4459 | -65,0 | 4459 |
| | | ПП «Нордіке» | 2 764,0 | 2677,0 | -87,0 | 2677,0 |
| Всього | | | 63 500,0 | 62 874,0 | -626,0 | 63 300,0 |

На основі даних табл. 3.14 значення коефіцієнта виконання договірних зобов'язань буде дорівнювати:

$$K_d = \frac{63500 - 626}{63500} = 0,99, \text{ або } 99\%$$

Згідно табл. 3.13 за 2020 рік кількість недопоставленої готової продукції за договорами склала 626,0 тис. шт. або 1% від всього обсягу. Це свідчить про те, що виконання підприємством своїх договірних зобов'язань знаходиться на досить високому рівні.

Подальше збільшення виробництва та реалізації продукції буде залежати від розширення внутрішніх та зовнішніх ринків збуту, зокрема попитом на неї підприємств та населення в цілому.

В періоді за який проведено аналіз спостерігається значне нарощення об'єму продажу підприємством. Це пояснюється тим, що збільшується частка продукції, яка реалізовується в інших областях України.

Підприємство має наміри впевнено триматися на цих ринках збуту завдяки постійному вдосконаленню якості продукції, ритмічності поставок, порядності і добросовісності при виконанні умов контрактів.

Більш детально реалізацію продукції ТОВ «Провайд-Р» в інших областях України розглянуто в наступній табл. 3.14.

Таблиця 3.14 – Аналіз динаміки реалізації продукції підприємства в інших областях України за період 2019- 2020 рр.

| № | Область | Вид продукції | Обсяг постачання млн.грн | | Відхилення +;- |
|--------|------------------|---------------------|--------------------------|----------|-------------------|
| | | | 2019 | 2020 | |
| 1 | Харківська | Кабель коаксіальний | 1, 364 | 11, 631 | +10, 267 |
| | | Кабель силовий | 2, 085 | 12, 691 | +10, 606 |
| 2 | Дніпропетровська | Кабель силовий | 6, 132 | 18, 308 | +12, 176 |
| | | Кабель РКГМ | - | 20, 637 | +20, 637 |
| 3 | Полтавська | Кабель сигнальний | 3, 092 | 14, 843 | +11, 751 |
| | | Кабель коаксіальний | 2, 852 | 12, 907 | +10, 055 |
| | | Кабель РКГМ | - | 10, 577 | +10, 577 |
| Всього | | | 15, 525 | 101, 595 | +86,070 |

За даними таблиці спостерігається суттєва позитивна динаміка реалізації продукції за межі області.

Обсяг реалізації в інших областях України збільшився в 2020 році на 86, 069 млн. грн., що в першу чергу пов'язано із введенням нових товарів на ринок (спеціальний кабель РКГМ – 20,637 тис. грн. та 10,577 тис. грн.).

Динаміку реалізації продукції підприємства в інших областях України подано на рисунку 3.9.

На підставі проведеного аналізу обсягів випуску та реалізації продукції необхідно зазначити, що в цілому підприємство має достатньо високі показники та позитивну динаміку порівняно із попередніми періодами.

Але існують певні недоліки. У зв'язку з чим підприємству ТОВ «Провайд-Р» необхідно розробляти заходи для збільшення обсягів реалізації готової продукції. Це необхідно тому, щоб мати реальні можливості збільшення обсягів реалізації продукції за умови внесення коректив у

існуючі маркетингові прогнози та для обґрунтування та підготовки комплексу управлінських рішень.

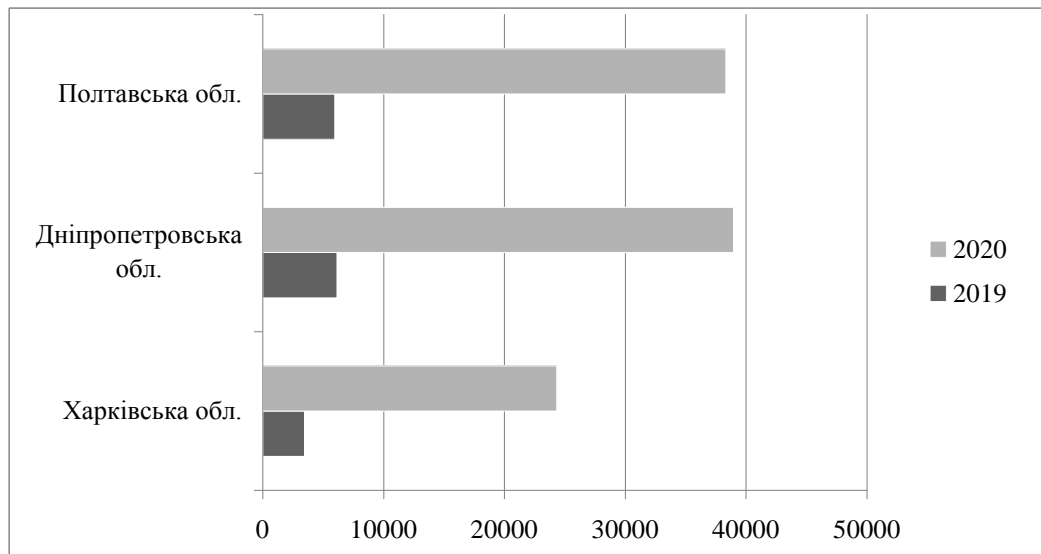


Рисунок 3.9 – Динаміка реалізації продукції підприємства за межі області за період 2019-2020 рр.

Виділяють наступні напрями заходів оптимізації:

- модернізація та підвищення якості продукції;
- пошук можливостей зниження цін на окремі види продукції;
- розширення ринків збуту;
- організація виробництва нових виробів.

3.4 Оптимізація системи управління готовою продукцією

«У процесі управління сучасним підприємством аналіз виробництва готової продукції та її реалізації займає головне місце. Метою аналізу виробництва і 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» [12, с. 43].

На підставі проведеного аналізу запропоновано наступні напрями аналізу виробництва готової продукції та її реалізації. Розглянемо запропонований порядок проведення аналізу на рисунку 3.10.



Рисунок 3.10 – Запропонований порядок проведення аналізу виробництва і реалізації готової продукції

Визначений в кваліфікаційній роботі порядок проведення аналізу виробництва та реалізації готової продукції дозволить знайти нові джерела підвищення ефективності її виробництва, конкурентоспроможності та збільшення економічного потенціалу підприємства.

«На сучасному світовому ринку, де пропозиція перевищує попит, панує покупець, який віддає перевагу продукції, яка найбільшою мірою відповідає

його очікуванням і має ціну, яку він готовий заплатити за задоволення своїх потреб.

Тому, щоб продукція мала попит на ринку, тобто, була конкурентоздатною, її якість має бути орієнтована на споживача, на задоволення його потреб і очікувань» [29, с. 43].

Головною метою промислового підприємства є максимізація прибутку від реалізації готової продукції. На підставі проведеного дослідження був сформована модель взаємозв'язку фінансового результату від реалізації готової продукції з понесеними витратами на виробництво та іншими зазначеними факторами впливу на результати діяльності промислових підприємств (рис. 3.11).

До таких факторів впливу на результати діяльності відносяться: кон'юнктура ринку, транспортні витрати, маркетингові дослідження, номенклатура, асортимент та якість продукції.

Таким чином, «реалізація готової продукції відбувається за вартістю, яка є результатом взаємодії корисності та витрат підприємства за цінами, які складаються на ринку в результаті коливання попиту й пропозиції.

Основними умовами збільшення торгової виручки, крім збільшення обсягів реалізації продукції, є підвищення якості продукції, правильно організовані маркетингові дослідження, збільшення номенклатури та асортименту продукції, що випускається, своєчасне реагування на зміни попиту на ринку збуту продукції та зменшення транспортних витрат на доставку готової продукції» [55].

«На промислових підприємствах доцільно використовувати логістичні способи та прийоми управління випуском і збутом продукції, оскільки в збутовій діяльності й інформаційному забезпеченні процесу збуту готової продукції, який ще називають логістичним сервісом, вони дають найкращі результати.

Для інформаційного забезпечення маркетингових і логістичних процедур необхідно формувати і передавати на відповідні рівні управління

повну, своєчасну та достатню інформацію про кількісні та вартісні показники щодо залишків готової продукції на будь-який момент часу, про вартість відпущеної оплаченої та неоплаченої продукції, про сегменти ринків збуту і витрати, пов'язані із збутовою діяльністю» [56, с. 132].

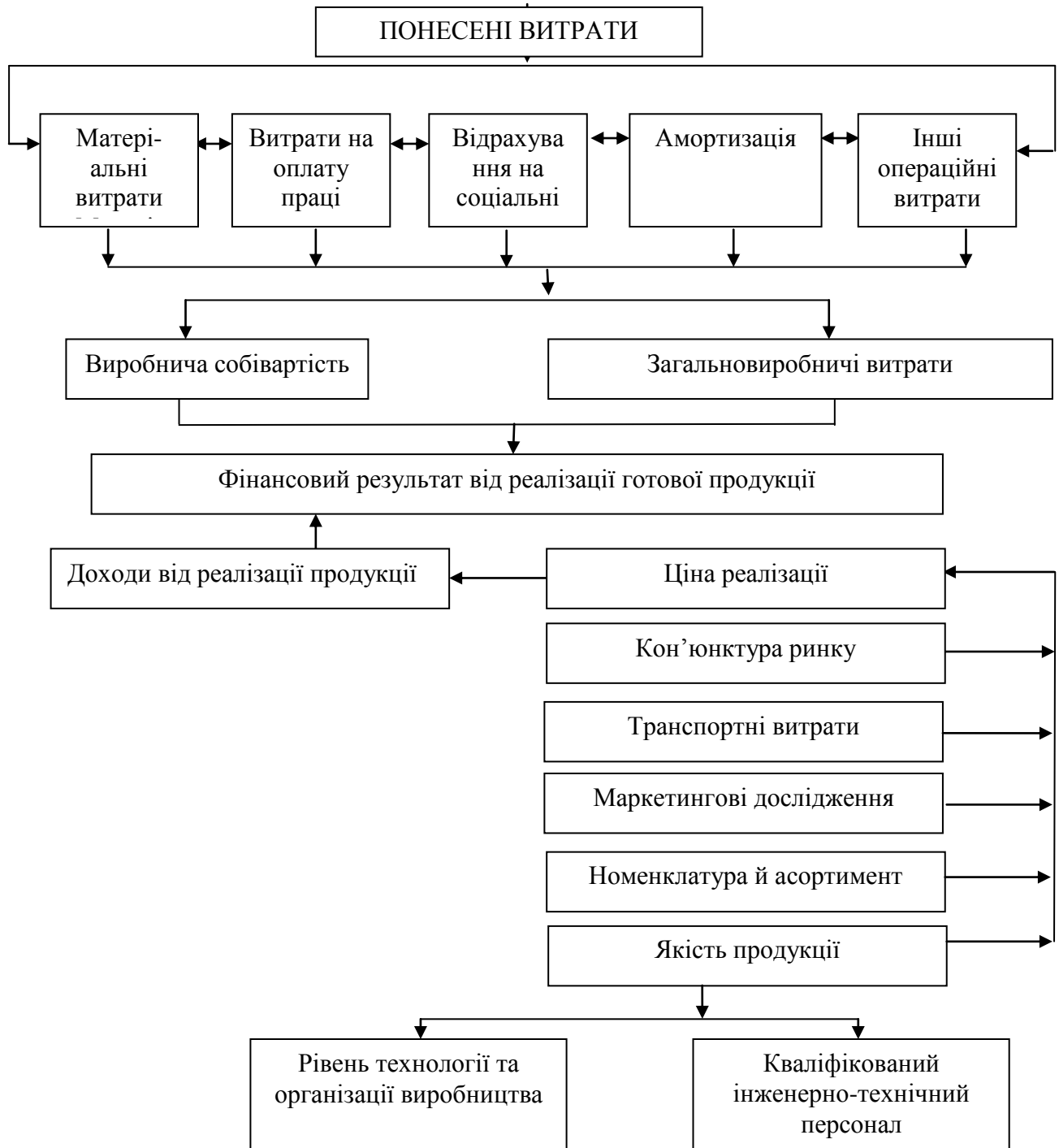


Рисунок 3. 11 – Модель взаємозв'язку фінансового результату від реалізації готової продукції з витратами та іншими факторами впливу на результати діяльності підприємства

Необхідну інформацію постачає система обліку, в якій реєструються всі без винятку операції щодо руху готової продукції та її фактичної собівартості, залишків готової продукції за окремими групами та аналітичними позиціями. При цьому, як правило, облікова інформація вміщує набагато більше даних, ніж їх використовують у системі управління. Отже, сьогодні однією з складових ефективної організації обліку наявності та руху готової продукції є високий рівень використання облікової інформації для оцінки кількісних та якісних характеристик готової продукції. Для того, щоб вдосконалити систему обліку готової продукції, підприємства перш за все повинні організувати систему бухгалтерського обліку для найбільшої її ефективної роботи. Це буде можливим при використанні вищезгаданих пропозицій, поєднаних селективним методом.

ВИСНОВКИ

В сучасних умовах успішна діяльність кожного підприємства залежить від рівня економічної ефективності виробництва готової продукції. Облік та аналіз готової продукції, а також її реалізації є важливою проблемою в діяльності сучасних підприємств України, тому що завдяки виробництву готової продукції вони отримують та максимізують свій прибуток.

Отримання достовірної інформації про операції з руху готової продукції має важливе значення в сучасних умовах розвитку української економіки, так як в період здійснення господарських реформ виникає об'єктивна необхідність дослідження теоретичних в практичних питань щодо обліку виготовлення та реалізації готової продукції, узагальнення і аналізу накопичень досвіду з цієї проблеми.

Результати проведеного дослідження обліку та аналізу руху і реалізації готової продукції на підприємстві дозволили зробити наступні висновки та пропозиції.

За результатами дослідження теоретичних підходів до визначення сутності поняття «готова продукція» запропоновано авторське трактування даної категорії, яку пропонується розглядати як частину запасів підприємства, що була вироблена ним самостійно (на підставі затверджених нормативів та технічних стандартів) з метою подальшої її реалізації покупцям.

Даний підхід до визначення сутності поняття дає можливість врахувати особливості визнання готової продукції відповідно до нормативно-законодавчого регулювання.

Встановлено, що обліково-аналітичний процес на підприємстві організовано на достатньому рівні. Ведення реєстрів первинного та аналітичного обліку здійснюється автоматизовано (1С: Підприємство 8). В цілому первинний, синтетичний та аналітичний облік готової продукції

ведеться без порушень, але є ряд недоліків. Зокрема, це стосується обробки первинних документів.

Зазначено, що на підприємстві первинні документи можуть надходити до бухгалтерії із затримкою. У зв'язку з чим в роботі запропоновано складання графіку документообігу з обліку готової продукції, що дозволить отримати інформацію про операції з руху готової продукції в розрізі інформаційних запитів управлінської системи.

Доведено, що правильність організації обліку процесу реалізації готової продукції є запорукою безпомилкового визначення результативності діяльності суб'єктів господарювання. Запропоновано аналітичний облік витрат на збут, що сприятиме формуванню належного обліково-інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо реалізації готової продукції.

Проведений аналіз руху та реалізації готової продукції на підприємстві свідчить про достатньо ритмічну роботу підприємства. За наведеними даними середньорічний темп приросту обсягів виробництва склав 20%, а реалізації – 21%. Це свідчить про загальну тенденцію зменшення залишків готової продукції на складах підприємства. За звітний рік на підприємстві проведена відповідна робота по поліпшенню якості продукції і підвищенню її конкурентоспроможності, про що свідчить збільшення питомої ваги продукції вищої категорії, а саме на 2% і продукції яка поставляється в інші області України – 5%.

Визначено, що реалізація готової продукції відбувається за вартістю, яка є результатом взаємодії корисності та витрат підприємства за цінами, які складаються на ринку в результаті коливання попиту й пропозиції. У зв'язку з чим в роботі встановлено взаємозв'язок фінансового результату від реалізації готової продукції з понесеними витратами на виробництво та визначеними факторами впливу на результати діяльності підприємства до яких відносяться: якість продукції, маркетингові дослідження, номенклатури та асортимент продукції, витрати на транспортування, кон'юнктура ринку.

Цілі, що стоять перед системою управління щодо виробництва та реалізації продукції, мають бути направлені й на забезпечення ефективності функціонування підприємства в майбутньому.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Атамас П. Й. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит : галузевий аспект. Київ : «Герда», 2013. 414 с.
2. Бородкін О. С. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 3. С.32 – 41.
3. Бондарюк І.Л. Нормативно-правові аспекти дослідження витрат торговельних підприємств. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Київ : Вип. 10. Частина 2., 2010. С. 17–22.
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Житомир : Рута, 2006. 832 с.
5. Білецька І.І. Механізм підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на олігополістичному ринку: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Дніпропетровськ, 2006. 20 с.
6. Бірюкова О. Л. Облік реалізації готової продукції. *Все про бухгалтерський облік*. 2016. № 19. С. 6-7.
7. Буфатина И.С. Учет в производстве. *Все о бухгалтерском учете*. 2011. №57. С. 4-17.
8. Вороніна В. Л. Особливості документального відображення руху готової продукції. *Кримський економічний вісник*. Частина І. 2014. 277 с.
9. Воронкова А.В. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства. *Економіст*. 2017. № 8. С. 14-17.
- 10.Верига Ю.А. Бухгалтерський облік: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 396 с.
- 11.Глібко В.М. Судова бухгалтерія. Київ : Юрінком Інтер, 2016. 224 с.
- 12.Голубнича Г.П. Удосконалення обліково-аналітичного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2015. №6. С. 44–45.

13. Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кравченко І.Ю., Ямборко Г.А. Фінансовий облік : підручник. Київ : Лібра, 2015. 976с.
14. Герасим П.М. Фінансовий, управлінський і податковий облік у господарських товариствах. Тернопіль : Економічна думка. 2013. 480 с.
15. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2013. 185 с.
16. ДСТУ 2391:2010. Державна система стандартизації України. Порядок розроблення державних стандартів. Київ : Держстандарт України. 2010. 25с.
17. Дерій В.А. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат та доходів підприємств. *Міжнародн. наук. зб.* 2013. Вип. 2. С. 77–83.
18. Жернова Д.О. Теоретичні аспекти аналізу та управління готовою продукцією. *Актуальні проблеми сучасної науки.* зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф. 3-4 берез. 2018 р. Київ, 2018. С. 36–38.
19. Журавель Г.П. Самовчитель з бухгалтерського обліку за стандартами : навч. посіб. Київ : ВД «Професіонал», 2016. 288 с.
20. Жмур Н.М. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво».* 2017. № 2. С. 301–304.
21. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2005. 206 с
22. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 30.11.1999р. №291. URL : <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 15.11.2021).
23. Інструкція по бухгалтерському обліку податку на додану вартість, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 141 від 01.07.97 р. Дата оновлення : 16.11.2015р. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-97> (дата звернення: 15.11.2021).

- 24.Косміна Р. М. Бухгалтерський облік. Київ : Вища школа, 2016. 274 с
- 25.Лагун М.І. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств при визначенні його потенціалу. *Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наук. праць*. 2016. №9. С. 64–68.
- 26.Лишиленко О.В. Бухгалтерський фінансовий облік. Київ : Центр Учбової літератури, 2015. 524 с.
- 27.Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) «Запаси» виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 01.01. 2012 р. URL : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (дата звернення: 15.11.2021).
- 28.Мостова Т. В. Облік і аудит готової продукції та її фінансових результатів від реалізації. *Збірник наукових праць, за ред. М.І. Бахмата*. Кам'янець-Подільський. 2019. С. 227–238.
- 29.Мних Є. В. Економічний аналіз. Київ : Центр навчальної літератури. 2013. 412 с.
30. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. 464 с.
- 31.Огійчук М. Ф. Бухгалтерський облік на підприємствах : підручник. Київ : Алерта, 2011. 1042 с.
- 32.Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 15.11.2021).
- 33.Про інформацію : Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII.: URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 15.11.2021).
- 34.Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів : Наказ Міністерства Статистики України від 21.06.1996 р. № 193. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 15.11.2021).
- 35.Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2021).

36. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2021).
37. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2021).
38. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2021).
39. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 30.11.1999р. №291. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2021).
40. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2021).
41. Пилипів Н.І. Облік в системі управління підприємством: *Вісник Прикарпатського університету*. Випуск 6. 2018. URL : <http://www.nbu.gov.ua/portal> (дата звернення: 15.11.2021).
42. Ромусік Я.М. Промисловість України: стан розвитку виробництва та торгівлі. *Економіст*. 2016. №9. С. 29–32.
43. Сєкіріна Н.В. Загальні підходи до формування і класифікації нормативного забезпечення обліку і контролю витрат на виробництво готової продукції. *Збірн. наук. праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту*. 2016. № 2. С. 235–245.
44. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2015. 578 с.
45. Серединська В. М. Економічний аналіз : навч. посіб. Київ : Астон, 2014. 115с.
46. Турило А.М. Управління витратами підприємства: навч. посіб. Київ :

- Центр навчальної літератури, 2016. 120с.
- 47.Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. Київ : Алерта, 2014. 1080 с.
- 48.Цебрій М. М. Проблеми обліку готової продукції і її реалізації. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції*. 2018. 213с. URL : http://www.rusnauka.com/19_AND_2018/Economics/7_141615.doc.htm (дата звернення: 15.11.2021).
- 49.Фадеева А. Н. О методике использования операционного анализа в хозяйственной деятельности предприятия: *Збірник наукових праць*. Дніпропетровськ: ДНУ, 2012. Випуск 132. С. 36–39
- 50.Чупіс А.В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства : монографія. Суми : Довкілля, 2007. 404 с.
- 51.Юрченко К.М. Методика розподілу непрямих витрат виробництва : *Вісник Податкової служби України*. 2015. № 39. С. 28–30
- 52.Шкарбан С. І. Економічний аналіз : навч. посіб. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. 385 с.
- 53.Шевчук О.А. Облік та управління витратами в умовах розвитку сучасних інформаційних технологій: *Актуальні проблеми економіки в Україні та світі* : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 3-4 берез. 2016 р. Київ, 2016. С. 293–296.
- 54.Юровский Б.Л. Себестоимость продукции. Харьков: Основа, 2012. 203 с.
- 55.Янковець Т. М. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу: економіка та управління підприємствами. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. №2. С. 167–174.
- 56.Яругова А.С. Управленский учет : опыт экономически развитых стран : учебник. Москва : Финансы и статистика, 2011. 240 с
- 57.Яремко І. Й. Економічні категорії в методології обліку. Львів: Каменяр, 2012. 192 с.
- 58.Ярмоленко В. П. Собівартість – об’єктивна економічна категорія.

- Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2016. № 8. С. 8–13.
59. Bartłomiej Nita. Rachunkowość w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem. Kraków: [Oficyna. Wolters Kluwer Polska Sp.z.o.o.], 2013. 449 s.
60. Cole W. M. Accounts their construction and interpretation for business men and students of affairs. Boston: Houghton Mifflin Company, 2011. 345 p.
61. Hatfield H. R. Accounting, its principles and problems. New York, 2012. 287 p.
62. Paton W. A. Accounting theory: with special referenceto the corporate enterprise. New York : The Ronald Press Company, 2012. 499 p.
63. Paton W. A. Stevenson. R. A. Principles of accounting. The Macmillan Company, 2008. 685 p.
64. Saliers E. A. Accounts in theory and practice principles. First Edition. New York : Mcgraw-Hill Book Company, Inc., 2010. 301 p.
65. Sprague Ch. E. The philosophy of accounts. Fourth edition. New York : The Ronald Press Company, 2009. 182 p.