

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу
Кафедра фінансів, обліку та оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: **ОБЛІК І АУДИТ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ
НА ПІДПРИМСТВАХ**
(на матеріалах ТОВ «ТД «Автодеталі»)

**ACCOUNTING AND AUDIT
OF THE IMPLEMENTATION PROCESS AT ENTERPRISE**
(on the materials of LLC «TD «Autodetails»)

Виконала: здобувач першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти групи 4ОА
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітньо-професійної програми
«Облік і оподаткування»

Шостак К.С.
(прізвище та ініціали)
Керівник: Шрам Т.В.
(прізвище та ініціали)

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Освітньо-професійна програма «Облік і оподаткування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувача кафедри, д.е.н., професор

_____ Лариса СІДЕЛЬНИКОВА

« 14 » 01 2026 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Шостак Ксенії Сергіївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Облік і аудит процесу реалізації на підприємствах (на матеріалах ТОВ «ТД «Автодеталі»)

керівник роботи Шрам Тетяна Валеріївна, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «12» січня 2026 року № 1-с

2. Строк подання роботи здобувачем 23 червня 2026 року

3. Вихідні дані до роботи Законодавчі та нормативні документи, підручники, навчальні посібники, періодичні видання, звітність ТОВ «ТД «Автодеталі».

4. Зміст кваліфікаційної роботи бакалавра (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретичні основи побудови обліку, аналізу та аудиту процесу реалізації на підприємствах. Бухгалтерський облік процесу реалізації на підприємствах. Аудит і аналіз процесу реалізації на ТОВ «ТД «Автодеталі».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) Робота містить 5 рисунків та 9 таблиць

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Ім'я, прізвище та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Консультант з написання I-III розділів	Тетяна ШРАМ, доцент	14.01.2026	11.05.2026
Консультант з нормоконтролю	Олена НОВОСЬОЛОВА, доцент	14.01.2026	25.05.2026

7. Дата видачі завдання _____ 14.01.2026 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Огляд літературних джерел з теми дослідження	14.01.26-20.01.26	виконано
2.	Складання і затвердження плану роботи	21.01.26-26.01.26	виконано
3.	Написання 1 розділу	27.01.26-27.02.26	виконано
4.	Написання 2 розділу	02.03.26-03.04.26	виконано
5.	Написання 3 розділу	06.04.26-04.05.26	виконано
6.	Формулювання висновків за темою дослідження	05.05.26-11.05.26	виконано
7.	Оформлення роботи	12.05.26-25.05.26	виконано
8.	Надання роботи керівнику для перевірки та написання подання	26.05.26	виконано
9.	Подання роботи для перевірки у КСПНП	01.06.26	виконано
10.	Захист роботи в ЕК	23.06.26	

Здобувач _____ Ксенія ШОСТАК
(підпис) (ім'я та прізвище)

Керівник роботи _____ Тетяна ШРАМ
(підпис) (ім'я та прізвище)

РЕФЕРАТ

В кваліфікаційній роботі бакалавра досліджено та узагальнено теоретичні основи обліку, аналізу та аудиту процесу реалізації на підприємствах. Розкрито економічну сутність процесу реалізації та її значення в системі управління підприємством. Висвітлено питання методики бухгалтерського обліку процесу реалізації, визначено особливості відображення доходів, витрат і фінансових результатів у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Розглянуто організацію та методику проведення аудиту процесу реалізації, визначено основні напрями перевірки правильності відображення господарських операцій з реалізації в обліку та фінансовій звітності. Проведено аналіз обсягів реалізації, її структури та динаміки, а також здійснено оцінку ефективності управління процесом реалізації на досліджуваному підприємстві.

Основний текст кваліфікаційної роботи бакалавра викладено на 45 сторінках, містить 9 таблиць і 5 рисунків. Список використаних джерел налічує 66 найменування і розміщений на 8 сторінках, 5 додатків подано на 5 сторінках. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи бакалавра становить 65 сторінок.

Ключові слова: облік, аудит, процес реалізації, доходи, фінансові результати, підприємство, управління.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	6
1.1. Економічна сутність процесу реалізації як об'єкта обліку, аналізу та аудиту	6
1.2. Нормативна правова база обліку, аналізу та аудиту процесу реалізації на підприємствах.....	14
РОЗДІЛ 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	20
2.1. Документальне оформлення та первинний облік процесу реалізації на підприємствах.....	20
2.2. Бухгалтерський облік доходів від реалізації продукції.....	26
РОЗДІЛ 3. АУДИТ І АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ТОВ «ТД «АВТОДЕТАЛІ».....	36
3.1. Аудит процесу реалізації на підприємстві	36
3.2. Аналіз динаміки, структури та ефективності реалізації продукції на ТОВ «ТД «Автодеталі»	41
ВИСНОВКИ.....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Актуальність теми. На сьогоднішній день є багато нерозв'язаних проблем стосовно бухгалтерського обліку процесу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Нестабільна економічна ситуація в країні призводить до того, що більшість українських підприємств перебувають у фінансовій кризі. Підприємства через кризовий стан змушені шукати нові канали збуту та змінювати умови продажу своєї продукції. Невчасний облік та слабкий контроль операцій з продажу призводять до викривлення фінансових результатів від реалізації. За таких умов, ефективне ведення обліку, внутрішнього контролю та управління процесом реалізації стає одним з першочергових завдань підприємства.

Вміле та ефективне управління процесом реалізації необхідне як при формуванні іміджу надійного ринкового партнера, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства, а також є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня доходів, ліквідності і платоспроможності підприємства.

Теоретичне і практичне значення теми. Тема дослідження має важливе як теоретичне, так і практичне значення, тому що процес реалізації є важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємств. Вдосконалення організації та методики обліку, аудиту та аналізу процесу реалізації направлене на підвищення рівня поточного управління підприємством.

Мета і задачі роботи. Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є обґрунтування теоретичних положень та розробка методологічних рекомендацій і пропозицій щодо удосконалення обліку, аудиту та аналізу процесу реалізації на підприємствах.

Реалізація мети дослідження зумовила об'єктивну необхідність виявлення і розв'язання таких завдань:

- вивчити основні побудови обліку, аудиту та аналізу процесу реалізації на підприємствах;
- розглянути порядок документального оформлення та методика бухгалтерського обліку процесу реалізації на підприємствах;
- вивчити особливості обліку процесу реалізації в умовах функціонування інформаційних систем;
- дослідити методику аудиторської перевірки процесу реалізації на підприємствах;
- здійснити загальну оцінку процесу реалізації на підприємствах, розрахувати показники його ефективності та рентабельності;
- розробити рекомендації з вдосконалення обліку, аудиту та аналізу процесу реалізації на підприємствах.

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані такі методи: методи теоретичного узагальнення і порівняння – для розкриття методологічних основ обліку, аудиту та аналізу процесу реалізації; методи статистичного аналізу – для вивчення, групування і наочного зображення емпіричних даних при аналізі обсягів і структури реалізації; методи загальнонаукової абстракції, індукції та дедукції, аналізу і синтезу – при розробці пропозицій щодо удосконалення обліку, аудиту та аналізу процесу реалізації.

Структура роботи. Виходячи з мети і задач дослідження, структура роботи включає три розділи.

Перший розділ присвячено теоретичним основам обліку, аналізу та аудиту процесу реалізації. Проведено дослідження економічної сутності, порядку класифікації, визнання та оцінки доходів і витрат від процесу реалізації.

У другому розділі розкрито методику бухгалтерського обліку процесу реалізації підприємства, а саме: документальне оформлення та первинний облік, порядок відображення процесу реалізації в системі синтетичних та аналітичних рахунків, у формах фінансової звітності підприємства, особливості

організації обліку процесу реалізації в умовах використання інформаційних систем.

У третьому розділі розглянуті питання організації та методики аудиту процесу реалізації, проведено аналіз його динаміки та структури, дана загальна оцінка якості управління процесом реалізації досліджуваного підприємства.

Характеристика суб'єкту дослідження. Товариство з обмеженою відповідальністю (далі - ТОВ) «ТД «Автодеталі» зареєстроване 23.03.2017 року. Основним напрямом діяльності підприємства є виробництво інших вузлів, деталей і приладдя для автотransпортних засобів, а також виробництво гумових і пластмасових виробів, оброблення металів та механічне оброблення металевих виробів. Крім виробничої діяльності, суб'єкт господарювання активно працює у сфері оптової та роздрібної торгівлі деталями, приладдям для автотransпортних засобів, електронним і телекомунікаційним устаткуванням, а також здійснює неспеціалізовану оптову торгівлю та надає в оренду власне нерухоме майно, машини й устаткування.

Огляд джерел, що використані в роботі. В роботі використані законодавчі та нормативні документи України, наукові розробки та навчальні посібники, періодична література, Інтернет-ресурси, а також облікові та звітні матеріали суб'єкту дослідження.

Питання обліку, контролю та аналізу дебіторської заборгованості на підприємствах не полишають своєї актуальності та привертають увагу як науковців, так і практиків. В процесі дослідження особлива увага приділялася науковим дослідженням таких авторів: Давидюк Т.В., Манойленко О.В., Ломаченко Т.І., Резніченко А.В., Мурайова Н.Г., Циганенко В.О., Сук П.Л., Яремчук А.В., Безтелесна Л. І. та ін.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

1.1. Економічна сутність процесу реалізації як об'єкта обліку, аналізу та аудиту

В умовах динамічного та висококонкурентного ринкового середовища процес реалізації виступає головним інтегральним індикатором ефективності й результативності операційної діяльності підприємства, оскільки саме він завершує логічну трансформацію товарної вартості у грошову форму та безпосередньо визначає поточну ринкову позицію і конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. Успішне функціонування системи збуту не лише забезпечує стабільну здатність підприємства до самофінансування й безперервного відновлення витрачених виробничих ресурсів, а й гармонізує економічні інтереси самого суб'єкта через максимізацію чистого прибутку, а також держави — через систематичні податкові надходження до бюджетів усіх рівнів. Оптимізація каналів розподілу та впровадження прогресивних методів стимулювання попиту перетворюються на ключовий чинник забезпечення фінансової стійкості організації в довгостроковій перспективі. За таких обставин збутова політика перестає бути суто технічним етапом операційного циклу, трансформуючись у стратегічний інструмент адаптації підприємства до мінливих запитів споживачів та інституційних трансформацій економіки.

Варто зауважити, що у сучасній профільній науковій літературі теоретична категорія «реалізація продукції» як об'єкт обліку, аналізу та аудиту трактується фахівцями неоднозначно [29]. Це зумовлено багатогранністю її природи: від суто правового факту переходу права власності до складної економічної категорії, що охоплює визнання доходу, оцінку ризиків та

маркетингову складову. Глибока змістовність даної дефініції вимагає чіткої ідентифікації моментів визнання виручки та співставлення її з витратами. Відтак, на основі комплексного опрацювання фундаментальних праць провідних учених-економістів, можна систематизувати ключові концептуальні підходи до її наукового визначення (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Огляд наукових підходів до визначення сутності процесу реалізації на підприємствах*

Автор, джерело	Визначення, сутність підходу	Ключові аспекти
1	2	3
Давидюк Т. В., Манойленко О. В., Ломаченко Т. І., Резніченко А. В. [17]	- це завершальний процес основної діяльності підприємства, в ході якого здійснюється продаж виробів або послуг підприємства з метою отримання коштів, що відшкодовують витрати підприємства і приносять бажаний фінансовий результат.	покриття витрат та досягнення запланованого фінансового результату.
Мурайова Н. Г. [30]	- це процес передачі готової продукції, товарів чи послуг покупцю з метою отримання доходу.	головною метою операції є генерація доходу (виручки).
Огарь С. В. [40]	- продаж виготовлених або перепроданих товарів і послуг, що супроводжується отриманням грошової виручки.	фіксація завершення кругообігу капіталу (Т' — Г').
Скаско О. [53]	- це основне джерело підприємства, мета діяльності якого отримання прибутку; складова загального процесу відтворення, яка є завершальним етапом руху продукту зі сфери виробництва у сферу споживання.	розглядається як фундамент для формування чистого прибутку.
Циганенко В. О. [63]	- це продукція (товари, роботи, послуги), за яку покупцеві (замовникові) пред'явлені розрахункові документи.	момент реалізації прив'язується до оформлення первинних документів (рахунків).
Яремчук А. В. [66]	- це господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передачу права власності на продукцію (роботи, послуги) іншому суб'єкту підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань.	акцент на безготівковому обігу та специфіці суб'єктів (B2B).

1	2	3
acc.ptngu.com [38]	- це сукупність операцій з продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг споживачам.	розглядається як комплекс дій, а не одноразовий акт.
buklib.net [50]	- господарська операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передання права власності на окремі об'єкти іншому суб'єктові підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань.	акцент на переході права власності та виникненні дебіторської заборгованості.
dbn.co.ua [11]	- сукупність заходів щодо припинення виготовлення та постачання конкретної продукції. - постачання продукції, оплачена покупцем або завершується згодою покупця на оплату поставленої (що надійшла) продукції майбутньому).	безпосередній зв'язок між відвантаженням та надходженням активів.
slovopedia.org.ua [54]	- відпуск товарів і одержання за них грошової оплати та відбувається між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами згідно з господарськими угодами. Усі розрахунки при цьому проводять через банки у формі безготівкових платежів або бартерних розрахунків. Реалізація товарів населенню для кінцевого споживання за готівку називається продажем.	аспект життєвого циклу продукту на ринку.
Податковий кодекс, Закон України, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [42]	- будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів. Не вважаються продажем товарів операції з надання товарів у межах договорів комісії (консигнації), поруки, схову (відповідального зберігання), доручення, довірчого управління, оперативного лізингу (оренди), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачі прав власності на такі товари.	підтвердження згоди покупця як підстава для обліку виручки.

*Примітка. Складено автором за даними джерела [11; 17; 30; 38; 40; 42; 50; 53; 54; 63;

Систематизація наукових поглядів на природу досліджуваної категорії дозволяє стверджувати, що її трактування залежить від обраного вектору дослідження - фінансового, правового чи управлінського.

Автор	Концепції економічної сутності реалізації
Р. Ентоні Дж. Ріс	Вважають реалізацію як суму доходу, яка повинна бути отримана від продажу.
Л. Беристайн	Наводить визначення реалізації як процес переводу не грошових ресурсів і прав у грошове вираження.
Е. С. Хендріксен М. Ф. Ван Бред	Стверджують, що реалізації — це відображення доходу, коли відбулися обмін або вибуття продукту.
Л. Лайко Ю. Ляшенко	На їхню думку, реалізація продукції — це кінцева стадія кругообігу засобів підприємства, яка вказує на завершення процесу виробництва й доведення продукції до споживача.
Н. Бабченко	Зазначає, що процес реалізації охоплює велику кількість господарських операцій, пов'язаних зі збутом і продажем продукції.
О. Бірюкова	Визначає реалізацію як відчуження активів, завдяки їх продажу з метою відтворення використаних засобів підприємства та отримання прибутку для задоволення різноманітних потреб підприємства та його власників.
П. Л. Сук	Відмічає, що процес реалізації являє собою сукупність операцій з продажу готової продукції, виконаних робіт і надання послуг споживачам.

Рис. 1.1. Основні концепції економічної сутності процесу реалізації*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [29].

Найбільш ґрунтовно ці підходи структуровані у праці О. В. Митяй «Теоретичні аспекти реалізації як заключного етапу процесу виробництва», де автор виокремлює ключові базиси розуміння даного процесу. Узагальнену архітектуру цих поглядів представлено на рис. 1.1.

Єдиного визначення поняття «реалізація» у сучасній літературі не існує. Вчені розглядають різні аспекти цього поняття і трактують «процес реалізації» по різному [29].

Для систематизації результатів дослідження та виокремлення ключових напрямів розвитку бухгалтерського інжинірингу в частині збутової діяльності, у Додатку А узагальнено критичні недоліки чинної методики обліку. У представленому аналізі акцентовано увагу на розбіжностях між бухгалтерським та податковим законодавством, а також запропоновано авторські рекомендації щодо автоматизації контролю за дебіторською заборгованістю та оптимізації витрат на збут.

Процес реалізації є завершальним етапом кругообігу засобів ТОВ «ТД «Автодеталі». На цій стадії активи трансформуються у грошову форму [61]. Це дозволяє підприємству відшкодовувати витрати, платити податки та отримувати чистий прибуток. Швидкість продажу авто-деталей прямо визначає оборотність активів [59], ліквідність та платоспроможність компанії.

Саме на етапі реалізації відбувається остаточна перевірка ефективності використання всіх залучених ресурсів суб'єкта господарювання — від матеріальних запасів на складах до інтелектуального капіталу персоналу збутових підрозділів. Успішний продаж товарів підтверджує доцільність здійснених витрат і забезпечує їх трансформацію у грошовий потік, що є необхідною умовою для підтримки ліквідності та подальшої капіталізації бізнесу.

Реалізація виступає головним джерелом інформаційного зворотного зв'язку, що дозволяє менеджменту ТОВ «ТД «Автодеталі» оперативно коригувати стратегічні плани, вдосконалювати логістичні ланцюги та мінімізувати ризики затоварювання складів неходовими позиціями.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО) 15 [33], реалізація продукції визначається як процес передачі права власності на продукцію покупцю, що супроводжується визнанням доходу підприємства. Дохід від реалізації підлягає відображенню у звітності лише за

умови одночасного виконання критеріїв імовірності отримання майбутніх економічних вигод у формі грошових коштів чи інших активів, а також за умови, що сума виручки може бути достовірно виміряна на основі первинних документів.

Економічна сутність процесу реалізації продукції проявляється у наступних аспектах: забезпечення безперервного надходження грошових коштів на підприємство; формування доходів та визначення фінансових результатів діяльності; об'єктивне відображення результатів виробничо-комерційної діяльності; встановлення динамічного взаємозв'язку між попитом і пропозицією на ринку; забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості.

Реалізація продукції як об'єкт бухгалтерського обліку, охоплює сукупність взаємопов'язаних економічних показників і процесів. До основних складових цього процесу належать обсяг реалізованої продукції, який характеризує кількісні показники збуту; дохід (виручка) від реалізації, що відображає грошові надходження від продажу; собівартість реалізованої продукції, яка визначає витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і збутом; а також фінансовий результат у вигляді прибутку або збитку, що є узагальнюючим показником ефективності господарської діяльності.

Реалізацією завершується процес кругообігу засобів, чим забезпечується можливість відтворення виробничих запасів і самого процесу виробництва, здійснення розрахунків підприємства за своїми зобов'язаннями (перед бюджетом, працівниками по оплаті праці, постачальниками та іншими господарюючими суб'єктами), а також виявляється фінансовий результат від реалізації.

Облік реалізації базується на ключових принципах: нарахування та відповідності (зіставлення доходів із витратами періоду), достовірності й повноти (об'єктивне відображення операцій), своєчасності та обачності (запобігання завищенню доходів). Економічний аналіз продажів дозволяє оцінити динаміку попиту та ефективність збуту. Він визначає частку окремих

товарів у виручці, рівень рентабельності та вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансові результати підприємства.

У таблиці 1.2 наведено основні етапи процесу реалізації продукції, починаючи від укладання договорів і закінчуючи надходженням коштів на рахунок підприємства. Кожен із цих етапів відіграє важливу роль у забезпеченні ефективної діяльності підприємства.

Таблиця 1.2

Етапи процесу реалізації продукції*

Номер етапу	Зміст	Характеристика операції
1	2	3
1 етап	Укладання договорів на поставку продукції	Юридичне закріплення прав та обов'язків сторін.
2 етап	Складання плану реалізації продукції та залишків нереалізованої продукції на складі відділу збуту підприємства	Планування обсягів відвантаження та контроль складських запасів.
3 етап	Відвантаження продукції споживачам	Фактична передача активів та перехід ризиків (визнання доходу).
4 етап	Надходження грошей на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника	Завершення розрахунків та погашення дебіторської заборгованості.

*Примітка. Складено автором за даними джерела [25].

Аудит процесу реалізації продукції є важливим інструментом контролю, спрямованим на підтвердження достовірності облікової інформації та відповідності діяльності підприємства вимогам чинного законодавства. У процесі аудиторської перевірки особлива увага приділяється правильності визнання доходів відповідно до встановлених стандартів [15], достовірності відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, а також відповідності облікової політики підприємства нормативно-правовим актам. Крім того, аудит спрямований на виявлення можливих

помилки, порушень або фактів шахрайства, що можуть виникати у сфері реалізації продукції.

Як фундаментальна економічна категорія, процес реалізації продукції характеризується сукупністю специфічних ознак, які визначають його роль у системі відтворення капіталу (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Характеристика процесу реалізації продукції*

Економічна категорія	Розширена характеристика	Значення для ТОВ «ТД «Автодеталі»
1	2	3
Фінансово-економічна	Перехід оборотного капіталу із виробничої стадії в товарну. На стадії реалізації оборотний капітал із товарної форми знову переходить у грошову [51], що ініціює визнання доходу, покриття операційних витрат та формування чистого прибутку.	Визначає здатність підприємства вчасно розраховуватися з постачальниками автозапчастин та поповнювати обігові кошти.
Управлінська	Формування, організація і розвиток каналів збуту, раціональна система руху товару, ефективне управління торговим персоналом. Організація роботи відділу та в руху товарів - логістики, планування, аналізу і контролю, мотивації персоналу [5].	Дозволяє приймати рішення щодо розширення асортименту (наприклад, введення нових брендів запчастин) на основі аналізу їх оборотності.
Соціальна	Роль підприємства у задоволенні попиту споживачів на безпечні комплектуючі та наповнення бюджету через податки. Спрямована на гарантовану, стабільну зайнятість працюючого населення [24].	Забезпечення автовласників якісними деталями для безпеки дорожнього руху та загального рівня сервісу в регіоні.
Маркетингова	Слугує інструментом адаптації до нових викликів, оптимізації витрат, збереження конкурентних переваг [6] та ефективності взаємодії підприємства із кінцевим споживачем.	Підтверджує правильність обраної ніші на ринку авто-деталей та ефективність програм лояльності для гуртових покупців.

*Примітка. Складено автором за даними джерела [5; 6; 24; 51].

Економічна сутність реалізації об'єднує виробничо-технічні (відвантаження), юридичні (перехід прав) та фінансові (отримання доходу)

аспекти, що вимагає комплексного підходу до її обліку, аналізу та аудиту для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [11].

Підсумовуючи, реалізація товарів є фінальним етапом обігу капіталу, який завершує операційний цикл і трансформує активи у живі гроші. Цей процес забезпечує базу для самофінансування, сплати податків та закупівлі нових автозапчастин. Ефективний бухгалтерський облік та аудит гарантують стабільність підприємства й зміцнюють його позиції на ринку. Якісний контроль збуту мінімізує дебіторські ризики, показує реальну прибутковість кожної групи товарів та допомагає менеджменту приймати правильні рішення для максимізації прибутку.

1.2. Нормативна правова база обліку, аналізу та аудиту процесу реалізації на підприємствах

Ефективне функціонування підприємства, зокрема у сфері торгівлі автозапчастинами, залежить від точності відображення процесу реалізації в обліковій системі. Правове забезпечення виступає базовим вектором, що визначає межі та критерії об'єктивності аудиторської перевірки та фінансового аналізу. В умовах трансформації економіки України сформовано чітку ієрархічну систему нормативно-правових актів. Кожен елемент цієї структури регулює окремий аспект оцінки господарської діяльності, забезпечуючи високу достовірність підсумкових аналітичних висновків.

Основою всього процесу є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [43]. Він визначає, що господарські операції з реалізації мають бути відображені в обліку в тому звітному періоді, в якому вони були здійснені. Закон також встановлює вимоги до первинних документів (видаткових накладних, актів), без яких реалізація не має юридичної сили.

Податковий кодекс України (далі – ПКУ) [42] відіграє критичну роль у процесі аналізу, оскільки він регулює різницю між загальною сумою виручки та чистим доходом. Аудитор використовує ПКУ для перевірки правильності нарахування податкових зобов'язань з податку на додану вартість (далі – ПДВ) та акцизного податку, які вираховуються з валового доходу при формуванні показників у Формі № 2.

Центральним нормативним документом для перевірки реалізації є (далі – НП(С)БО) 15 «Дохід» [33]. Згідно з цим документом, процес реалізації вважається завершеним, а дохід — визнаним лише тоді, коли ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на товар, перейшли до покупця. У контексті аналізу це означає, що просте відвантаження товару без передачі контролю не може вважатися доходом. Аудитор ретельно перевіряє умови договорів поставки, щоб переконатися, що момент визнання доходу в обліку збігається з вимогами стандарту.

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [32] регламентує порядок складання Звіту про фінансові результати (Форма № 2), де фінансовий аналітик може поетапно простежити трансформацію вартості: від рядка 2000 (Чистий дохід без непрямих податків) через рядок 2050 (Собівартість, сформована за НП(С)БО 16 «Витрати») до рядка 2090 (Валовий прибуток), що є головним індикатором ефективності торговельної діяльності. Ця нормативна база конкретизується у внутрішньому Наказі про облікову політику підприємства, який аудитор вивчає насамперед для перевірки затвердженого методу оцінки запасів при вибутті, критеріїв суттєвості помилок та структури аналітичних рахунків для деталізації доходів за асортиментними групами.

Для забезпечення ефективного контролю та верифікації цих даних необхідна чітка модель, яка охоплює всі рівні трансформації облікової інформації — від первинних накладних до регістрів синтетичного обліку (рахунок 70 «Доходи від реалізації») та підсумкових показників звітності. Процес такого комплексного аудиту за НП(С)БО 15 та Формою № 2 дозволяє виявити нормативні порушення (наприклад, передчасне визначення доходу за

товари, що перебувають у дорозі і ризики за якими не перейшли до покупця), запобігаючи арифметичним помилкам та штучному завищенню фінансового результату підприємства.

Логіко-структурну послідовність такого контролю, що забезпечує достовірність формування фінансових результатів на підприємстві, систематизовано та представлено у вигляді моделі на рисунку 1.2.

Об'єкти контролю							
Дохід від реалізації продукції	Інші операційні доходи	Дохід від участі в капіталі	Інші фінансові доходи	Інші доходи	Надзвичайні доходи	Фінансові результати	
Джерела інформації							
Законодавчі акти, що регулюють фінансово-господарську і підприємницьку діяльність	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	НП(С)БО 15 «Дохід»	Первинна документація з обліку доходів, витрат і фінансових результатів		Реєстри аналітичного і синтетичного обліку		Звітність про фінансові результати
Методичні прийоми (методи облікової інформації)							
Обстеження діяльності підприємства та визначення доходів, витрат і фінансових результатів.	Аналітичне зіставлення доходів і витрат	Розрахунки обґрунтованості доходів	Методи дослідження облікової інформації				
			Зус тріч на пер евірка	Дослідження документів за сутністю і змістом	Зіставлення документів за сутністю і змістом	Взаємний контроль операцій	Зіставлення даних звітів про фінансові результати з обліковими даними
Узагальнення результатів контролю							
Систематизоване групування виявлених під час контролю недоліків і порушень				Систематизоване групування виявлених під час контролю недоліків і порушень			

Рис. 1.2. Модель контролю доходів і фінансових результатів діяльності підприємства*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [28].

У процесі аналізу розраховуються показники абсолютного відхилення, темпів росту та приросту виручки з обов'язковим урахуванням індексу інфляції, при цьому позитивною тенденцією є стабільне випередження доходами темпів росту витрат. Паралельно проводиться вертикальний аналіз із розрахунком

питомої ваги груп товарів (деталей двигуна, підвіски, олив тощо) та їх класифікацією за методологією ABC-аналізу (табл. 1.4), що дозволяє виявити неходові позиції, які заморожують обігові кошти на складах. Розрахунком коефіцієнтів ритмічності, варіації та індексів сезонності, допомагає оптимізувати складські запаси й уникати касових розривів.

Таблиця 1.4

ABC-аналіз для класифікації товарів*

	X	Y	Z
1	2	3	4
A	Великі обсяги, стабільно	Великі обсяги, коливання	Великі обсяги, сильні коливання
B	Середні обсяги, стабільно	Середні обсяги, коливання	Середні обсяги, сильні коливання
C	Низькі обсяги, стабільно	Низькі обсяги, коливання	Низькі обсяги, сильні коливання

*Примітка. Складено автором за даними джерела [2].

У сучасних умовах господарювання аналіз рентабельності (формула 1.1) виступає фундаментальним і найбільш репрезентативним критерієм комплексної оцінки ефективності процесу реалізації автозапчастин. Оскільки збутова діяльність підприємств автомобільної торгівлі характеризується широкою номенклатурою товарних позицій та залежністю від сезонних коливань попиту, оцінка лише номінальних обсягів виручки не спроможна відобразити реальну економічну результативність бізнесу.

Глибоке дослідження показників рентабельності продажів та окремих асортиментних груп дозволяє чітко розмежувати високовартісні маржинальні товари від низькооборотних позицій, які призводять до імобілізації оборотного капіталу на складах. Систематичний моніторинг рентабельності реалізації забезпечує менеджмент компанії об'єктивними аналітичними даними для оптимізації цінової політики та обґрунтування стратегічних рішень щодо

подальшого розвитку й диверсифікації торговельного асортименту.

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{РП} \cdot 100, \quad (1.1)$$

де $P_{\text{пр}}$ – рентабельність продажів, грн.;

$\Pi_{\text{ч}}$ – чистий прибуток, грн.;

$РП$ – обсяг реалізованої продукції, грн. [1]

Аналіз ділової активності та дебіторської заборгованості оцінює ефективність управління розрахунками з покупцями в умовах регулярних відстрочок платежів на ринку автозапчастин через показники швидкості оборотності коштів та періоду їх інкасації, що в аудиті слугує обов'язковою аналітичною процедурою. Цей аналітичний контроль, є важливим для ТОВ «ТД «Автодеталі», оскільки головним призначенням процесу реалізації його багатoproфільної продукції є логічне завершення операційного циклу — трансформація товарної вартості у грошову виручку для відновлення обігових коштів і підтримання ліквідності.

Процес реалізації розглядається як послідовна трансформація активів, що розпочинається зі списання накопиченої готової продукції зі складів та завершується визнанням доходу після переходу права власності до покупця. Деталізований взаємозв'язок між наявністю товарних запасів, етапами відвантаження та фіксацією фінансового результату в обліковій системі представлено на рисунку 1.3.

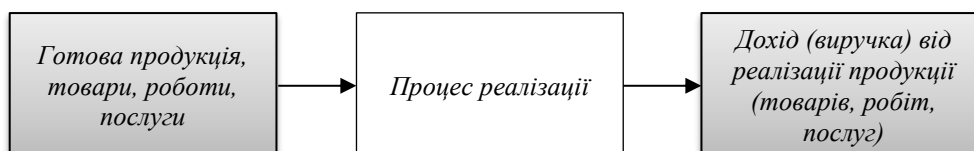


Рис. 1.3. Схема процесу реалізації*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [48].

Побудова ефективної системи бухгалтерського обліку, оперативного внутрішнього контролю та незалежного аудиту операцій з реалізації продукції є ключовим фактором стратегічного управління сучасним підприємством. Впровадження дієвого методичного інструментарію на цих етапах дозволяє мінімізувати ризики виникнення помилок чи навмисних викривлень у масивах даних про доходи і витрати, що безпосередньо впливає на достовірність фінансової звітності.

Завдяки чіткій регламентації облікових процедур та регулярному проведенню процедур взаємного контролю, керівництво компанії отримує повну, об'єктивну та операційну інформаційну базу. Це, у свою чергу, забезпечує можливість здійснювати безперервний моніторинг стану дебіторської заборгованості, оптимізувати період її інкасації для запобігання касовим розривам, а також проводити глибокий аналіз рентабельності асортименту й ефективності збутової політики в умовах динамічного ринкового середовища.

Логічна послідовність виконання контрольних процедур є структурованим і поетапним: він включає стадію стратегічного планування, безпосереднє проведення детальної перевірки об'єктів аудиту, систематизацію й узагальнення отриманих результатів, а також фінальне формування обґрунтованих висновків щодо достовірності звітності. Ефективна побудова цього процесу забезпечує ТОВ «ТД «Автодеталі» можливість не лише виявити наявні помилки, а й оцінити надійність системи внутрішнього контролю з метою запобігання фінансовим втратам у майбутньому.

Отже, інтегрована система обліку, аналізу та аудиту реалізації забезпечує прозорий моніторинг збуту автозапчастин та фінансову достовірність, що дозволяє оптимізувати витрати, ефективно керувати дебіторською заборгованістю та приймати стратегічні управлінські рішення. Це гарантує платоспроможність та довгострокову стабільність підприємства.

РОЗДІЛ 2

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Документальне оформлення та первинний облік процесу реалізації на підприємствах

Важливою складовою організації бухгалтерського обліку на підприємстві є належне документальне оформлення господарських операцій, пов'язаних із процесом реалізації продукції. Саме первинні документи виступають підставою для відображення операцій у системі бухгалтерського обліку, забезпечують їх юридичну доказовість та формують інформаційну базу для подальшого аналізу і аудиту.

Процес реалізації продукції є завершальним етапом кругообігу господарських засобів підприємства, тому правильність його документального оформлення безпосередньо впливає на достовірність визначення доходів, фінансових результатів та податкових зобов'язань. Недоліки у первинному обліку можуть призвести до викривлення фінансової звітності, втрати контролю за рухом продукції та виникнення фінансових санкцій.

Згідно зі ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [43], первинні документи — це документи, які містять відомості про господарську операцію та підтверджують факт її здійснення. Вони повинні складатися під час здійснення операції або безпосередньо після її завершення.

Належне документування операцій з реалізації продукції є критично важливим, оскільки первинні документи — це єдина законна підстава для ведення бухгалтерського обліку та формування податкової звітності. Відповідно до законодавства, господарські операції мають відображатися в тому періоді, коли вони були здійснені, що робить своєчасне оформлення

обов'язковим. Первинні документи повинні містити обов'язкові реквізити [44], а саме:

- назву документа (форми);
- дату та місце складання;
- назву підприємства, від імені якого складено документ;
- зміст господарської операції;
- кількісні та вартісні показники;
- одиницю виміру;
- посади осіб, відповідальних за здійснення операції;
- особисті підписи або інші ідентифікаційні дані відповідальних осіб.

Наявність усіх обов'язкових реквізитів є необхідною умовою для визнання документа первинним і можливості використання його в обліку. Саме повний перелік законодавчо визначених відомостей надає документу юридичної сили та статусу доказу здійсненої господарської операції. Відсутність одного з ключових елементів (підпису відповідальної особи чи змісту операції) позбавляє документ контрольної функції, що може призвести до визнання операції недійсною контролюючими органами, невизнання витрат підприємства та нарахування штрафних санкцій за порушення правил ведення податкового обліку.

Процес реалізації продукції на підприємстві супроводжується оформленням значної кількості первинних документів, які забезпечують належне відображення всіх етапів господарської операції, починаючи від укладення угоди та завершуючи отриманням оплати від покупця. Наявність правильно оформлених документів є необхідною умовою для ведення бухгалтерського обліку, здійснення контролю за рухом продукції, а також підтвердження правомірності господарських операцій під час проведення аудиту чи податкових перевірок.

Логіку побудови та послідовність відображення операцій у системі бухгалтерського обліку детально розкриває структура облікового процесу з відображення процесу реалізації готової продукції, що наведена на рисунку 2.1.

Дана схема систематизує ключові елементи технологічного процесу обліку реалізації.

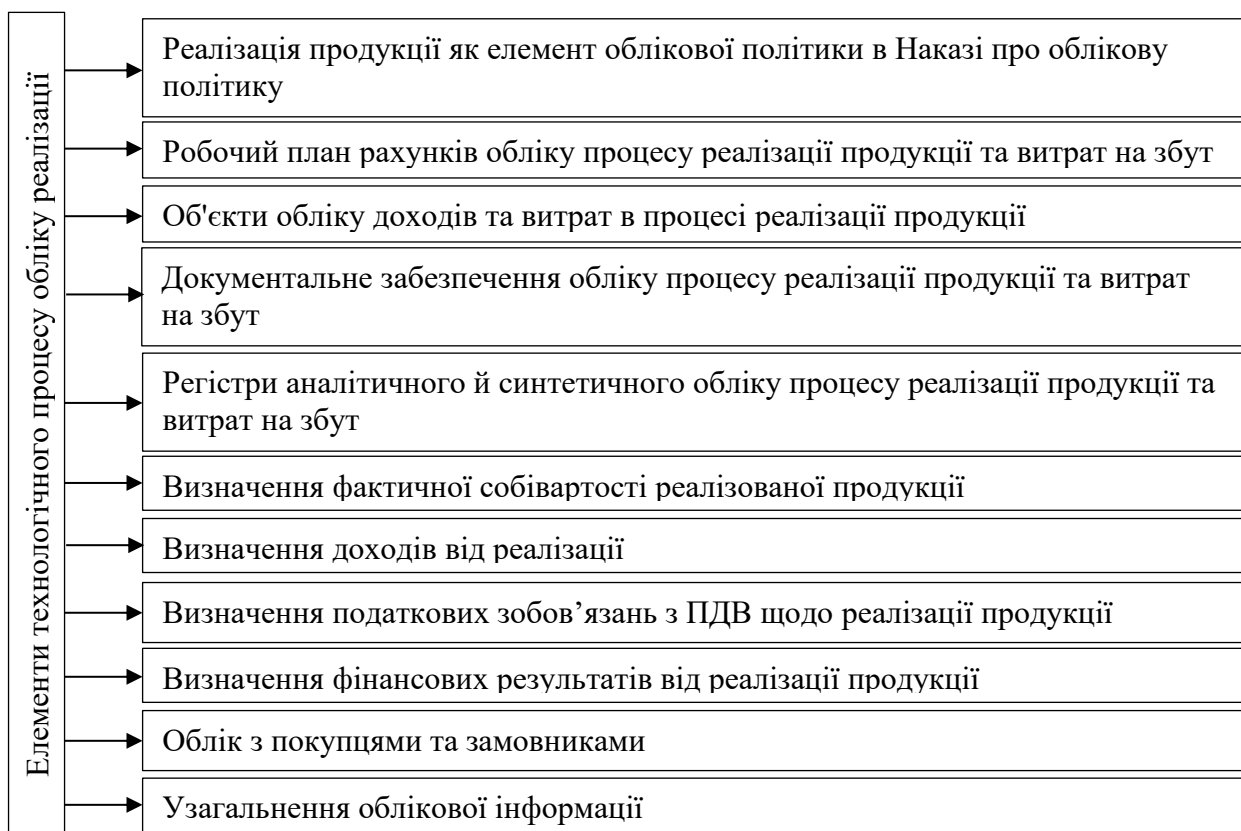


Рис. 2.1. Елементи процесу обліку реалізації продукції*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [39].

Наведена таблиця 2.1 систематизує етапи проходження господарських операцій від моменту відвантаження готової продукції зі складу до формування фінансового результату підприємства. Вона наочно демонструє взаємозв'язок між первинним документуванням, рухом активів на рахунках бухгалтерського обліку та визначенням податкових зобов'язань. Таке графічне відображення облікового циклу дозволяє забезпечити цілісне розуміння процесу реалізації як завершальної стадії кругообігу засобів підприємства.

Договір поставки або купівлі-продажу дійсно виступає ключовим інструментом та юридичною основою для реалізації продукції, оскільки він закріплює домовленість сторін, істотні умови (асортимент, ціна, терміни) та наміри щодо переходу права власності [20].

Схема процесу реалізації готової продукції з відображенням облікового циклу*

Етап процесу та зміст операції	Первинний документ	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1. Відвантаження готової продукції покупцю (списання собівартості)	Видаткова накладна, ТТН	901 «Собівартість реалізованої готової продукції»	261 «Готова продукція»
2. Відображення доходу від реалізації (на суму з ПДВ)	Видаткова накладна	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	701 «Дохід від реалізації готової продукції»
3. Нарахування податкових зобов'язань з ПДВ (20%)	Податкова накладна	701 «Дохід від реалізації готової продукції»	641/ПДВ «Розрахунки за податками»
4. Отримання оплати від покупця на поточний рахунок	Виписка банку	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»
5. Списання доходу на фінансовий результат (в кінці періоду)	Бухгалтерська довідка	701 «Дохід від реалізації готової продукції»	791 «Результат операційної діяльності»
6. Списання собівартості на фінансовий результат	Бухгалтерська довідка	791 «Результат операційної діяльності»	901 «Собівартість реалізованої готової продукції»

*Примітка. Складено автором за даними джерела [22; 31].

Однак, згідно з позицією Верховного Суду та податкових органів, сам договір не підтверджує фактичного виконання господарської операції (руху товарів або оплати), а свідчить лише про намір. Для податкового та бухгалтерського обліку підставою є документи, що фіксують реальний факт передачі продукції [41].

Рахунки на оплату виступають документами, на підставі яких покупець здійснює перерахування грошових коштів за отриману продукцію або на умовах попередньої оплати. Вони містять інформацію про найменування продукції, її кількість, ціну, загальну суму до сплати, а також реквізити сторін.

Видаткові накладні підтверджують факт відвантаження продукції зі

складу підприємства та передачі її покупцеві. У них зазначаються найменування товарів, їх кількість, ціна, сума, а також підписи відповідальних осіб, що засвідчують здійснення операції.

Товарно-транспортні накладні поєднують у собі функції як товарного, так і транспортного документа, містять інформацію про вантаж, маршрут перевезення, відправника, одержувача та перевізника, і підтверджують факт транспортування продукції [59]. Акти приймання-передачі продукції, робіт або послуг складаються у випадках, коли необхідно зафіксувати факт виконання робіт чи надання послуг або передачі продукції за певними умовами [2]. Вони підтверджують, що продукція була прийнята покупцем без зауважень або з відповідними застереженнями.

Податкові накладні є важливими документами у сфері податкового обліку, оскільки підтверджують виникнення податкових зобов'язань з податку на додану вартість у продавця та право на податковий кредит у покупця [16]. Їх оформлення здійснюється відповідно до вимог податкового законодавства [42]. Порухення порядку оформлення або реєстрації податкових накладних може призвести до штрафних санкцій та втрати права на податковий кредит у покупця.

Платіжні доручення, банківські виписки та касові ордери підтверджують факт проведення розрахунків між сторонами. Вони відображають рух грошових коштів на рахунках підприємства або в касі та є підставою для відображення фінансових операцій у бухгалтерському обліку.

Документальне оформлення процесу реалізації продукції включає декілька взаємопов'язаних етапів. На першому етапі укладається договір із покупцем, у якому визначаються умови постачання, ціна продукції, порядок розрахунків, строки виконання зобов'язань та відповідальність сторін.

Другий етап передбачає виставлення рахунку на оплату, який інформує покупця про суму до сплати та реквізити для здійснення платежу. На цьому етапі також може здійснюватися попередня оплата або авансування.

На третьому етапі здійснюється відвантаження продукції, яке

супроводжується оформленням видаткової накладної та, за необхідності, товарно-транспортної накладної. Ці документи підтверджують передачу продукції від продавця до покупця.

Четвертий етап включає підтвердження факту отримання продукції покупцем шляхом підписання відповідних документів. Саме в цей момент, як правило, визнається дохід від реалізації продукції відповідно до принципу нарахування.

П'ятий етап — це отримання оплати за реалізовану продукцію, що оформлюється відповідними банківськими або касовими документами.

Первинний облік процесу реалізації продукції полягає у реєстрації, перевірці та систематизації первинних документів у відповідних облікових регістрах. На цьому етапі здійснюється:

- контроль правильності оформлення документів;
- перевірка відповідності даних умовам договору;
- визначення суми доходу від реалізації;
- відображення податкових зобов'язань;
- формування інформації для синтетичного та аналітичного обліку.

Важливим аспектом є організація документообігу на підприємстві. Рационально побудована система руху документів забезпечує своєчасне надходження інформації до бухгалтерії, мінімізує ризик втрати документів та сприяє підвищенню ефективності облікового процесу.

Однією з ключових умов достовірності первинного обліку є здійснення внутрішнього контролю. Він передбачає:

- перевірку повноти та правильності оформлення документів;
- контроль за своєчасністю їх складання та передачі до бухгалтерії;
- звірку даних первинних документів із обліковими регістрами;
- виявлення та попередження можливих помилок і зловживань.

У разі виявлення помилок у первинних документах вони повинні бути виправлені відповідно до встановлених правил. Невірно оформлені документи можуть бути підставою для визнання господарської операції недійсною або для

застосування фінансових санкцій.

Таким чином, документальне оформлення та первинний облік процесу реалізації продукції є важливою складовою системи бухгалтерського обліку підприємства. Вони забезпечують достовірне відображення господарських операцій, формують основу для синтетичного та аналітичного обліку, а також створюють інформаційну базу для проведення аналізу і аудиту. Ефективна організація документообігу та внутрішнього контролю сприяє підвищенню якості облікової інформації та прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

2.2. Бухгалтерський облік доходів від реалізації продукції

Основна частина доходів підприємства формується за рахунок реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Саме ці надходження забезпечують покриття витрат діяльності та формування фінансового результату, що визначає ефективність функціонування підприємства.

Відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку, дохід від реалізації визнається у момент передачі покупцю ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності на продукцію. При цьому обов'язковими умовами є достовірна оцінка доходу та ймовірність отримання економічних вигод у майбутньому.

Облік доходів від реалізації. Існує два основні методи визначення виручки від реалізації продукції:

- за відвантаженням — дохід нараховується у момент відвантаження продукції покупцеві (або здачі робіт замовникові);
- за оплатою — дохід нараховується у момент оплати покупцем (замовником) відвантаженої йому продукції (виконаних робіт) [27].

Доходи (виручка) від реалізації групуються за такими видами діяльності: реалізація товарів; реалізація готової продукції; виконання робіт та надання

послуг [52].

Для узагальнення інформації про доходи від реалізації в бухгалтерському обліку використовується рахунок 70 «Доходи від реалізації», який має такі субрахунки: 701 «Дохід від реалізації готової продукції»; 702 «Дохід від реалізації товарів»; 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг».

На досліджуваному підприємстві ТОВ «ТД «Автодеталі» для обліку збутових операцій використовується субрахунок 702 «Дохід від реалізації товарів», оскільки основна діяльність компанії пов'язана з оптовою торгівлею запчастинами.

Рахунок 701 (Готова продукція): для того, що підприємство виготовило саме (металеві деталі, гумові вироби, пластмасові вузли):

- проводка Дт 361 - Кт 701.
- собівартість списується з рахунку 26 на 901.

Рахунок 702 (Товари): для деталей, які підприємство просто перепродає (купили чужі запчастини - продали далі):

- проводка Дт 361 - Кт 702.
- собівартість списується з рахунку 28 на 902.

Специфіка господарської діяльності ТОВ «ТД «Автодеталі» полягає у поєднанні виробничої та торговельної функцій. Це зумовлює необхідність роздільного обліку доходів: від реалізації власної продукції (металевих та гумових вузлів) на субрахунку 701, та від перепродажу покупних товарів на субрахунку 702.

За кредитом рахунку 70 відображається сума доходу від реалізації продукції, а за дебетом - суми непрямих податків (ПДВ, акциз), знижки, повернення товарів та інші вирахування з доходу.

Типові бухгалтерські проведення щодо обліку доходів від реалізації мають такий вигляд:

- Дт 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками» - Кт 701 (702) - відображено дохід від реалізації;
- Дт 701 (702) - Кт 641 - нараховано податкові зобов'язання з ПДВ;

- Дт 301, 311 - Кт 361 - отримано оплату від покупців;
- Дт 704 - Кт 361 - відображено повернення продукції або надані знижки.

Шляхи відображення операцій з реалізації продукції на рахунках бухгалтерського обліку можуть бути деталізовані у відповідних регістрах (додаток, таблиця).

Аналітичний облік доходів від реалізації продукції на підприємстві ведеться з метою деталізації інформації про отримані доходи за окремими об'єктами обліку, що дає можливість більш глибоко аналізувати результати господарської діяльності та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Аналітичний облік ведеться для деталізації синтетичного обліку. Він дозволяє більш глибоко проконтролювати діяльність підприємства [9]. Такий облік дозволяє не лише узагальнювати дані про загальний обсяг доходів, а й розкривати їх структуру, динаміку та фактори впливу.

Аналітичний облік доходів може здійснюватися за різними напрямками. Зокрема, важливим є ведення обліку за видами продукції або товарів [14], що дає змогу визначити, які саме види продукції є найбільш прибутковими та користуються найбільшим попитом на ринку. Крім того, доцільним є облік за покупцями та замовниками, що дозволяє оцінити платоспроможність контрагентів, рівень співпраці з ними та визначити найбільш надійних партнерів.

Не менш важливим є ведення аналітичного обліку за договорами, оскільки це дає можливість контролювати виконання договірних зобов'язань, строки постачання продукції та своєчасність розрахунків. Облік за регіонами збуту дозволяє оцінити ефективність реалізації продукції на різних територіях, виявити перспективні ринки та визначити регіони, що потребують додаткових маркетингових зусиль. Також облік може здійснюватися за каналами реалізації, що дає змогу проаналізувати ефективність різних способів збуту продукції (оптова торгівля, роздрібна мережа, інтернет-продажі тощо).

Завдяки аналітичному обліку підприємство отримує можливість сформувати більш детальну та структуровану інформацію про доходи,

визначити найбільш прибуткові напрями діяльності, оптимізувати асортимент продукції та виявити резерви для збільшення обсягів реалізації і підвищення рентабельності.

Важливим аспектом організації обліку доходів є правильне документальне оформлення операцій з реалізації продукції. Саме на підставі зазначених первинних документів здійснюється відображення доходів у бухгалтерському обліку. Вони є підставою для визнання доходу відповідно до встановлених норм і стандартів бухгалтерського обліку, а також забезпечують доказову базу під час проведення аудиту чи перевірок контролюючими органами.

Для забезпечення точності та достовірності фінансової інформації необхідно дотримуватись певних принципів бухгалтерського обліку. Принцип документальності: усі фінансові операції повинні бути документально підтверджені, кожна операція повинна мати відповідне підтвердження у вигляді документів. Принцип безперервності: бухгалтерський облік ведеться безперервно з моменту створення підприємства і до його ліквідації, що дозволяє забезпечувати повну і безперервну реєстрацію всіх фінансових операцій. Принцип подвійного запису: кожна фінансова операція відображається на двох рахунках: дебеті одного рахунка і кредиті іншого, що забезпечує баланс, точність обліку, запобігає помилкам і спрощує контроль. Принцип нарахування: доходи і витрати визнаються в той момент, коли вони фактично виникають, а не коли відбувається фактичне отримання або виплата грошових коштів. Це дозволяє більш точно відображати фінансовий стан підприємства. Принцип обережності вимагає, щоб витрати і зобов'язання визнавались якомога раніше, а доходи і активи – тільки коли є впевненість у їх отриманні. Це допомагає уникнути завищення фінансових результатів і активів підприємства. Принцип матеріальності враховує суттєву і значиму інформацію, яка може вплинути на прийняття рішень [12].

Однією з поширених проблем є неправильне визначення моменту визнання доходу, що може призвести до викривлення фінансової звітності.

Також можливі помилки при відображенні сум ПДВ або неврахування знижок і повернень. З метою запобігання таким порушенням важливе значення має організація внутрішнього контролю за операціями реалізації продукції.

Отже, синтетичний облік доходів від реалізації продукції забезпечує узагальнення інформації про загальні обсяги доходів підприємства, тоді як аналітичний облік дозволяє деталізувати ці дані за окремими напрямками. Їх поєднання забезпечує формування достовірної інформації для прийняття управлінських рішень та складання фінансової звітності.

Заключним етапом усієї бухгалтерської роботи є складання фінансової звітності підприємства [55]. Організація складання фінансової звітності регламентується низкою нормативних документів, в яких визначаються перелік та зразки форм, методика і техніка складання, терміни подання тощо: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової 83 звітності», Порядок подання фінансової звітності, затверджений постановою Кабінетом Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419 (зі змінами та доповненнями) та ін. Зокрема, відповідно до п. 12 Порядку № 419 підприємства перед складанням річної фінансової звітності зобов'язані проводити інвентаризацію активів та зобов'язань. Внутрішні нормативні документи з організації складання та подання звітності за призначенням готує до затвердження, як правило, головний бухгалтер з участю інших функціональних підрозділів. Деталізація видів робіт та стадій зі складання звітності відображається у графіках виконання облікових робіт.

Фінансова звітність підлягає обов'язковій формальній і арифметичній перевірці, а також перевірці за суттю. Мета формальної перевірки – виявлення повноти даних та відповідності звітності затвердженим формам, у тому числі повного заповнення необхідних реквізитів та своєчасності її подання. При арифметичній перевірці визначають правильність підсумків, порівняння з іншими даними. Перевірка за суттю передбачає перевірку взаємної ув'язки показників між формами звітності, достовірності цих даних [27].

Фінансові результати діяльності підприємства є узагальнюючим показником ефективності його господарської діяльності. Джерелом формування фінансових ресурсів господарства є виручка від реалізації продукції, робіт і послуг [52]. У результаті якого підприємство отримує дохід та несе відповідні витрати.

Фінансовий результат від реалізації продукції визначається як різниця між доходом від реалізації та собівартістю реалізованої продукції, а також іншими витратами, пов'язаними зі збутом. У разі перевищення доходів над витратами підприємство отримує прибуток, у протилежному випадку — збиток.

Відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, формування фінансових результатів здійснюється на основі принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Це означає, що доходи і витрати визнаються у тому звітному періоді, в якому вони виникли, незалежно від фактичного руху грошових коштів.

Для обліку фінансових результатів від реалізації продукції в бухгалтерській системі використовуються такі основні рахунки: 70 «Доходи від реалізації»; 90 «Собівартість реалізації»; 93 «Витрати на збут»; 79 «Фінансові результати».

На рахунку 70 узагальнюється інформація про доходи від реалізації продукції. На рахунку 90 відображається виробнича собівартість реалізованої продукції. Рахунок 93 призначений для обліку витрат, пов'язаних із реалізацією (транспортні витрати, витрати на рекламу, пакування тощо) [47].

Формування фінансового результату здійснюється шляхом закриття рахунків доходів і витрат на рахунок 79 «Фінансові результати».

Типові бухгалтерські проведення щодо визначення фінансових результатів мають такий вигляд:

- Дт 701 (702, 703) - Кт 791 - списано дохід від реалізації на фінансові результати;
- Дт 791 - Кт 901 - списано собівартість реалізованої продукції;

- Дт 791 - Кт 93 - списано витрати на збут;
- Дт 791 - Кт 92 - списано адміністративні витрати (за необхідності).

У результаті виконання зазначених проведення на рахунку 791 формується кінцевий фінансовий результат. Якщо кредитовий оборот перевищує дебетовий - підприємство отримало прибуток, якщо навпаки - збиток.

Важливим аспектом формування фінансових результатів на ТОВ «ТД «Автодеталі» є коректне врахування впливу непрямих податків, насамперед податку на додану вартість (далі - ПДВ). Згідно з принципами національних стандартів обліку, сума ПДВ, що надходить у складі виручки від покупців, не визнається доходом підприємства, оскільки є транзитною величиною, що підлягає перерахуванню до бюджету. Методика обліку передбачає обов'язкове відокремлення валового доходу від непрямих податків шляхом відображення за дебетом субрахунку 701 або 702 у кореспонденції з кредитом рахунку 641 «Розрахунки за податками». Це дозволяє визначити показник чистого доходу, який є реальною базою для покриття витрат і формування прибутку, хоча загальна сума грошових надходжень на рахунки підприємства залишається вищою на величину податкового зобов'язання.

Основним завданням бухгалтерського обліку процесу реалізації є відображення собівартості реалізованих продукції, робіт, послуг, визначення чистого доходу і фінансових результатів [9]. Оскільки собівартість безпосередньо впливає на формування фінансового результату діяльності підприємства, її правильне формування є основою для об'єктивного визначення прибутку або збитку.

До складу собівартості реалізованої продукції включаються прямі матеріальні витрати (сировина, матеріали, комплектуючі), прямі витрати на оплату праці виробничого персоналу з нарахуваннями, а також інші прямі витрати (енергія, амортизація спецобладнання) та розподілені загальновиробничі витрати, пов'язані з управлінням виробництвом. Будь-які неточності у цьому процесі призводять до викривлення показників прибутковості: завищення собівартості безпідставно зменшує прибуток, а

заниження - штучно його завищує, що негативно впливає на прийняття управлінських рішень, оцінку ефективності бізнесу та точність розрахунку податкових зобов'язань. Крім того, на фінансовий результат впливають витрати на збут, які включають витрати, пов'язані з пакуванням, транспортуванням, рекламою та іншими заходами щодо реалізації продукції. Первинною основою для обліку фінансових результатів є документи, що підтверджують доходи та витрати підприємства. Саме на їх підставі здійснюється формування облікових регістрів і фінансової звітності [34].

З метою забезпечення достовірності фінансових результатів діяльності підприємства важливе значення має ефективна система внутрішнього контролю. Внутрішній контроль передбачає комплекс заходів, спрямованих на перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку, своєчасності відображення господарських операцій та запобігання можливим помилкам і зловживанням. Зокрема, одним із ключових елементів внутрішнього контролю є перевірка правильності відображення доходів і витрат, що забезпечує відповідність облікових даних фактичним господарським операціям. Важливим також є контроль за відповідністю облікових даних первинним документам, що підтверджують здійснення операцій.

Методика бухгалтерського обліку збутових операцій базується на принципах нарахування та відповідності доходів і витрат, закріплених у НП(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 16 «Витрати». Систематизація первинних даних та формування відповідних облікових регістрів здійснюється шляхом відображення господарських операцій на рахунках класу 7 «Доходи і результати» та класу 9 «Витрати діяльності». Типовий алгоритм відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій із реалізації готової продукції та надання послуг із визначенням кінцевого операційного фінансового результату підприємства систематизовано в таблиці 2.2.

Особливості відображення результатів діяльності підприємства у Формі № 2 зумовлені одночасним веденням двох різних видів операційної діяльності - виробничої та сервісної.

Кореспонденція рахунків з реалізації активів*

Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума, грн.
1	2	3	4
Реалізація готової продукції			
Відображено дохід від реалізації товарів/продукції покупцю	361	701,702	120000
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ (20%)	701,702	641/ПДВ	20000
Списано собівартість реалізованих продукції	901	26	70000
Отримано оплату від покупця на поточний рахунок	311	361	120000
Реалізація послуг (виконання робіт)			
Визнано дохід від надання послуг (на підставі Акта)	361	703	60000
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ (20%)	703	641/ПДВ	10000
Списано виробничу собівартість наданих послуг	903	23	35000
Отримано оплату від замовника	311	361	60000
Закриття періоду (фінансовий результат)			
Списано чистий дохід від реалізації на фінансовий результат	701,702,703	791	150000
Списано собівартість реалізації на фін-результат	791	901,902,903	105000

*Примітка. Складено автором за даними джерела [58].

Коли підприємство поєднує випуск готової продукції (деталей і приладдя) із наданням послуг (механічного оброблення металевих виробів, ремонт), у фінансовій звітності їхні показники інтегруються у спільні операційні блоки: у рядку 2000 (Дохід від реалізації): підсумовуються кредитові обороти рахунків 701, 702 та 703; у рядку 2010 (Вирахування з доходу): ПДВ; у рядку 2050 (Чистий дохід): показується реальний очищений виторг підприємства та є базою для аналізу ефективності продажів; у рядку 2090 (Собівартість реалізації): об'єднуються дебетові обороти субрахунків 901 та 903. На основі цього рядка вираховується Валовий прибуток підприємства (Рядок 2100).

На ТОВ «ТД «Автодеталі» процес узагальнення інформації про реалізацію ґрунтується на принципі безперервності та хронології. Після перевірки первинних документів, бухгалтер здійснює їх групування. В умовах

автоматизованої форми обліку, дані з кожної накладної автоматично трансформуються в електронні реєстри. Облік реалізації автоматизовано за допомогою програмного продукту «1С:Підприємство», що дозволяє в оперативному режимі формувати електронні реєстри.

Інтеграція різних ділянок обліку в єдину інформаційну систему дозволяє забезпечити взаємозв'язок між обліком запасів, реалізації, розрахунків з покупцями та фінансових результатів. Використання комп'ютерних облікових програм підвищує оперативність ведення обліку, збільшує рівень його деталізації, посилює контроль за достовірністю облікової інформації. З іншого боку, комп'ютеризація ведення обліку дозволяє зменшити трудомісткість виконання окремих операцій, усунути дублювання інформації при веденні обліку окремих операцій, звільнити бухгалтера від розрахункової роботи. Ефективність використання інформаційних систем значною мірою залежить від кваліфікації персоналу. Працівники повинні володіти необхідними знаннями та навичками для роботи з програмними продуктами, що використовуються на підприємстві [56].

Отже, використання інформаційних систем у процесі обліку реалізації продукції підвищує ефективність облікової роботи, достовірність інформації, більш ефективне управління підприємством. Автоматизація облікових процесів сприяє підвищенню якості аналітичної інформації та забезпеченню конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання.

У сучасних умовах господарювання для ТОВ «ТД «Автодеталі» критично важливим кроком є відмова від застарілих програмних продуктів та перехід на сучасні, безпечні й ліцензовані українські інформаційні системи. Як найбільш ефективну та технологічну альтернативу для підприємства рекомендовано розглянути лінійку програмних продуктів MASTER:Бухгалтерія або MASTER:ERP. Цей вибір повністю задовольняє ключові потреби підприємства, забезпечуючи безперервність облікових процесів, автоматизацію та посилений контроль за достовірністю інформації.

РОЗДІЛ 3

АУДИТ І АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ТОВ «ТД «Автодеталі»

3.1. Аудит процесу реалізації на підприємстві

Аудит процесу реалізації ТОВ «ТД «Автодеталі» займає важливе місце у системі контролю фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки саме процес реалізації є завершальною стадією кругообігу господарських засобів [64] і безпосередньо впливає на формування доходів, прибутку та загального фінансового стану суб'єкта господарювання.

В умовах ринкової економіки роль аудиту значно зростає, ринок потребує достовірної облікової і звітної інформації про діяльність суб'єктів підприємницької діяльності з різними формами власності (державних, приватних, комунальних та інших підприємств тощо). Тільки об'єктивна обліково-аналітична інформація про діяльність суб'єктів господарювання дає можливість перевірити відповідність діяльності підприємств чинним законодавчим та іншим нормативно-правовим актам, які її регулюють. Проведення аудиту має спрямовуватися на відкриття недоліків і порушень, виявлення внутрішньогосподарських резервів, на боротьбу за економію і ощадливість [18]. У зв'язку з цим виникає необхідність забезпечення достовірності облікової інформації, прозорості фінансових результатів та ефективності управління процесами збуту.

Основною метою аудиту процесу реалізації є перевірка правильності, повноти та своєчасності відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку, відповідності обліку чинним нормативним актам, положенням й стандартам обліку [26].

До основних завдань аудиту процесу реалізації належать:

- перевірка правильності та своєчасності оформлення документів про

рух продукції (робіт, послуг) і товарів у матеріально відповідальних осіб;

- контроль за відвантаженням продукції та розрахунками з покупцями відповідно до укладених контрактів;
- контроль за операціями з продажу товарів;
- перевірка правильності оформлення операцій у бухгалтерському і податковому обліку та точності визначення результату з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) [7];
- перевірка правильності списання виробничої собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- виявлення можливих порушень, помилок у сфері збуту продукції.

Інформаційною базою для проведення аудиту є: прибутковий касовий ордер (Додаток Б); рахунки-фактури; товарно-транспортні накладні; видаткові накладні (Додаток Г); податкові накладні; регістри бухгалтерського обліку; оборотно-сальдові відомості; фінансова звітність підприємства.

Особлива увага в процесі аудиту приділяється перевірці первинних документів, які підтверджують здійснення операцій з реалізації [55]. Вони повинні бути складені відповідно до встановлених вимог, містити всі необхідні реквізити та відображати реальний зміст господарської операції.

Крім того, важливим етапом аудиту є перевірка узгодженості даних складського обліку та бухгалтерського обліку. Для цього здійснюється зіставлення даних накладних, карток складського обліку, звітів про рух продукції та бухгалтерських регістрів [59].

У процесі аудиту значна увага приділяється аналізу правильності визначення фінансового результату від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оскільки саме цей показник відображає ефективність господарської діяльності підприємства та є основою для прийняття управлінських рішень. Аудитор, здійснюючи перевірку, оцінює не лише правильність обчислення прибутку або збитку, а й дотримання підприємством встановлених принципів бухгалтерського обліку та вимог чинного законодавства [16].

Зокрема, аудитор перевіряє обороти за рахунком 70 «Доходи від

реалізації», який призначений для відображення доходу від реалізації продукції, робіт, товарів і послуг, нарахованого чи отриманого підприємством у звітному періоді. Це включає зіставлення даних бухгалтерського обліку з первинними документами, договорами, накладними та банківськими виписками. Також важливим є аналіз правильності включення витрат до собівартості реалізованої продукції, оскільки помилки на цьому етапі можуть суттєво вплинути на кінцевий фінансовий результат.

Окрему увагу аудитор приділяє обґрунтованості віднесення витрат на збут, перевіряючи, чи відповідають такі витрати їх економічному змісту та чи пов'язані вони безпосередньо з процесом реалізації продукції. Крім того, здійснюється перевірка правильності закриття рахунків доходів і витрат наприкінці звітного періоду, що є необхідною умовою для формування достовірної фінансової звітності та визначення фінансового результату. Це гарантує дотримання вимог НП(С)БО 15 та 16 при визнанні доходів і витрат.

Особливе значення у процесі аудиту має перевірка податкових аспектів реалізації продукції, оскільки порушення у цій сфері можуть призвести до фінансових санкцій та штрафів. Зокрема, аудитор контролює правильність нарахування податкових зобов'язань з податку на додану вартість, перевіряє своєчасність їх відображення в обліку та відповідність даних податкових накладних інформації, що міститься у бухгалтерських регістрах. Також здійснюється аналіз правильності формування податкового кредиту та відповідності його чинному законодавству.

У ході проведення аудиту процесу реалізації продукції (товарів) ТОВ «ТД «Автодеталі» за період 2023-2025 рр. було перевірено систему внутрішнього контролю, перевірено наявність та правомірність первинних документів, а також здійснено звірку даних складського та бухгалтерського обліку.

Оцінку аудиторського ризику та суттєвості операцій із реалізації подано в таблиці 3.1. Зазначені розрахунки дозволили оптимізувати процес перевірки та забезпечити об'єктивність формування аудиторського висновку.

Оцінка аудиторського ризику та суттєвості операцій із реалізації*

Об'єкт аудиту	Оцінка ризику	Процедура	Документи	Дії аудитора	Типові порушення
1	2	3	4	5	6
Реальність доходів	Низький	Взаємний контроль операцій відвантаження та банківських виписок	Виписки банку, платіжні інструкції, ТТН, видаткові накладні, договори	Перевірка фактичного здійснення господарської операції; зіставлення дат відвантаження продукції з датами визнання доходу.	Визнання доходу до переходу прав власності; відображення у складі доходів операцій, які фактично не відбулися.
Повнота обліку збуту	Середній	Балансове зіставлення складських залишків із обсягами продажів	Товарні звіти, відомості руху ТМЦ по складу, інвентаризаційні описи, Книга обліку розрахункових операцій	Проведення аналітичного огляду: Звітний залишок = Початковий залишок + Надходження - Вибуття. Перевірка правильності віднесення збутових операцій до відповідного звітного періоду.	Приховування виручки від реалізації; несвоєчасне відображення відвантаженої продукції в регістрах бухгалтерського обліку; не відображення повернень товарів.
Фіктивний збут	Низький	Зустрічна перевірка документів та підтвердження від покупців	Акти звірки взаєморозрахунків, запити підтвердження (конфірмація), податкові накладні	Направлення умовних запитів контрагентам для підтвердження дебіторської заборгованості; аналіз угод із пов'язаними особами та нетипових великих транзакцій наприкінці року.	Оформлення безтоварних операцій для штучного завищення фінансових результатів (чистого доходу); створення фіктивної дебіторської заборгованості.
Оцінка та класифікація	Середній	Перевірка арифметичної точності розрахунків та застосування збутових цін	Накази про облікову політику, рахунки-фактури, відомості аналітичного обліку	Перевірка відповідності відпускних цін затвердженій ціновій політиці підприємства; контроль правильності розрахунку торговельних надбавок, знижок та нарахування ПДВ.	Неправильне відображення суми ПДВ у складі зобов'язань; некоректне застосування облікових цін; помилки при розрахунку курсових різниць при експорті.

*Примітка. Складено автором за даними джерела [58].

Більшість типових для галузі правопорушень на підприємстві відсутні. Зокрема, перевіркою підтверджено:

- усі операції з відвантаження автозапчастин належним чином оформлені видатковими накладними та товарно-транспортними накладними; факт здійснення господарських операцій повністю підтверджено;
- розбіжностей або невідповідностей між фактичними залишками на складах та даними бухгалтерського обліку не виявлено, система складського контролю працює ефективно;
- розрахунок податкових зобов'язань з ПДВ у перевірених періодах здійснювався відповідно до норм Податкового кодексу України, фактів навмисного заниження чи завищення доходів не встановлено.

Єдиним відхиленням від встановлених стандартів, яке було виявлено в ході аудиту, є несвоєчасне відображення двох операцій з реалізації продукції наприкінці 2025 року. Суть порушення полягає у тому, що дві видаткові накладні на загальну суму 4680000 грн. (без ПДВ) були фактично виписані та відвантажені покупцям у грудні 2025 року (що підтверджує складська документація та дані контрагентів), проте бухгалтерія підприємства провела їх в обліку та включила до Форми №2 лише у першому кварталі 2026 року.

Це технічне зміщення призвело до тимчасового викривлення фінансових результатів. Через це у внутрішньому звіті за 2025 рік чистий дохід було помилково відображено у розмірі 19135667 грн. (замість фактичних 23815167 грн.), а валовий прибуток — на рівні 3253064 грн. (замість реальних 7932564 грн.). Відповідно, ці доходи автоматично збільшили показники початку 2026 року.

Система внутрішнього контролю ТОВ «ТД «Автодеталі» характеризується високим рівнем надійності. Виявлена помилка не має ознак навмисних маніпуляцій чи системних зловживань, а є наслідком суто операційного зсуву документів на стику звітних періодів.

Персоналу бухгалтерії рекомендується суворо дотримуватися принципу нарахування та відповідності доходів і витрат (ст. 4 Закону України «Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність» [43]) та забезпечити вчасне закриття звітних періодів. Показники звітності за 2025 рік визнати такими, що потребують технічного коригування на суму цих двох операцій.

Отже, аудит процесу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є важливим інструментом контролю, який сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства, зміцненню фінансової дисципліни та забезпеченню стабільного розвитку. Виявлення порушень дозволяє підприємству своєчасно усунути недоліки, підвищити ефективність облікової системи та забезпечити достовірність фінансової звітності.

3.2 Аналіз динаміки, структури та ефективності реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на ТОВ «ТД «Автодеталі»

Аналіз виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є ключовим інструментом управління, що дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства, виявити проблемні ділянки, розробити заходи для підвищення продуктивності та оптимізувати витрати. У сучасних умовах, коли ринок стає більш динамічним і конкурентним, аналіз допомагає підприємствам оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища [20]. Господарювання особливого значення набуває комплексний підхід до аналізу, який дозволяє виявити закономірності передбачає дослідження не лише обсягів реалізації, але й структури продажів, підвищення результативності маркетингових стратегій, рівня витрат та прибутковості [65].

Основними та методологічно обґрунтованими напрямками комплексного аналізу реалізації продукції, товарів або послуг у системі сучасного менеджменту виступають: аналіз динаміки обсягів реалізації; аналіз структури реалізації; аналіз ефективності реалізації. Інтеграція цих трьох векторів дозволяє сформувати цілісне уявлення про збутову політику суб'єкта

господарювання, вчасно ідентифікувати приховані резерви зростання, оптимізувати комерційні витрати, диверсифікувати наявні ризики та забезпечити стійкі конкурентні переваги компанії на профільному ринку.

Аналіз динаміки реалізації передбачає дослідження змін обсягів продажу продукції у часі. Для використовуються такі показники, як: обсяг реалізації у вартісному та натуральному вираженні; темпи зростання або зниження; абсолютні та відносні відхилення.

Таблиця 3.2

Аналіз динаміки та структури доходів і витрат ТОВ «ТД «Автодеталі» за 2023–2025 рр.*

Стаття	2023 рік, грн.	Питома вага, %	2024 рік, грн.	Питома вага, %	2025 рік, грн.	Питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7
1. Дохід (виручка) від реалізації	31613700	120,0	27730200	120,0	28578200	120,0
2. ПДВ (20%)	5268950	20,0	4621700	20,0	4763033	20,0
3. Чистий дохід (ряд. 2000 Ф2)	26344750	100,0	23108500	100,0	23815167	100,0
4. Собівартість реалізації (ряд. 2050 Ф2)	21075800	80,0	18717885	81,0	15882603	66,69
5. Валовий прибуток (ряд. 2090 Ф2)	5268950	20,0	4390615	19,0	7932564	33,31

*Примітка. Складено автором за даними джерела [58].

Аналіз фактичних та скоригованих даних ТОВ «ТД «Автодеталі» за період 2023-2025 рр. (табл. 3.2) дозволяє зробити наступні висновки щодо динаміки та структури процесу реалізації.

Аналіз динаміки чистого доходу свідчить про проходження підприємством кризи депресії ринку. Після суттєвого падіння чистого доходу у 2024 році на 12,28% (з 26344750 грн. до 23108500 грн.), викликаного макроекономічними чинниками та стисненням попиту, у 2025 році зафіксовано розворот тренду у бік відновлення. Чистий дохід зріс на 3,06%, досягнувши

23815167 грн. Така тенденція вказує на успішну адаптацію комерційної служби до нових ринкових умов, відновлення клієнтської бази ТОВ «ТД «Автодеталі» та ефективну реструктуризацію каналів збуту. Загальне відставання від базисного 2023 року було мінімізоване до 9,6%.

Найбільш вагомим позитивним фактором у звітному періоді стала радикальна якісна зміна структури операційних витрат. Протягом 2023–2024 рр. на підприємстві спостерігався критично високий рівень витратомісткості виробництва/продажів: собівартість реалізації поглинала відповідно 80,0% та 81,0% від кожного заробленого карбованця (чистого доходу). Однак у 2025 році питома вага собівартості стрімко скоротилася на 14,31 відсоткових пунктів — до 66,69% (склавши 15882603 грн.). Це є оптимізація логістичних витрат та успішне виведення з асортименту низькомаржинальних позицій на користь товарів із високою доданою вартістю.

Внаслідок випереджаючих темпів зниження собівартості над темпами зміни доходів (ефект операційного важеля), валовий прибуток підприємства у 2025 році продемонстрував рекордно високі темпи росту. Показник підскочив до 7932564 грн., що на 80,7% перевищує рівень локального дна 2024 року та на 50,6% — базовий рівень 2023 року. При цьому валова рентабельність продажів (питома вага валового прибутку в чистому доході) зросла з помірних 20,0% у 2023 році до рекордних 33,31% у 2025 році. Це фундаментально підвищило фінансову стійкість ТОВ «ТД «Автодеталі», створивши надійний грошовий буфер для покриття адміністративних, збутових та інших операційних витрат підприємства.

Фінансові втрати 2024 року були спричинені деструктивними зовнішніми чинниками, критичним ціновим просіданням на ринку авто-деталей, а також різким зростанням собівартості через використання неефективної витратної моделі управління асортиментом та розбалансованість логістично-закупівельних процесів.

Зростання обсягів реалізації свідчить про підвищення попиту на товари та послуги ТОВ «ТД «Автодеталі», результативність маркетингової діяльності,

ефективну роботу торгового персоналу, успішність комунікацій із цільовою аудиторією [62] та конкурентоспроможність авто-деталей на ринку. Динаміка офіційної звітності також показує, що після певного коливання ринку у 2024 році (27730,2 тис. грн.), підприємство швидко відновилося, отримавши у 2025 році 28578,2 тис. грн. чистого доходу.

Аналіз структури реалізації продукції дозволяє визначити співвідношення окремих видів продукції у загальному обсязі продажів. Це дає змогу: виявити найбільш прибуткові види продукції; оцінити рівень диверсифікації діяльності; визначити напрями оптимізації асортименту. Аналіз фінансової структури розрахунків з покупцями є важливим, оскільки саме він показує, якою ціною дається зростання продажів.

Для ТОВ «ТД «Автодеталі» розширення обсягів збуту супроводжувалося суттєвим пом'якшенням умов кредитування клієнтів:

- обсяг дебіторської заборгованості стрімко зріс із 6800 тис. грн. у 2023 році до 11500 тис. грн. у 2025 році, що сформувало чисте абсолютне відхилення у розмірі +4700 тис. грн. Це відбувалося на тлі зниження валового доходу від реалізації з 31613700 грн. (2023 р.) до 28578200 грн. (2025 р.), що свідчить про високу концентрацію незакритих платежів покупців;

- оборотність дебіторської заборгованості суттєво погіршилася — якщо у 2023 році покупці повертали грошові кошти в середньому за 58 днів, то до 2025 року цей показник збільшився до 77 днів, зафіксувавши негативне відхилення тривалості одного обороту на +19 днів лише за вказаний дворічний період.

Це свідчить про те, що підприємство стимулювало збут шляхом надання тривалих відстрочок платежів. Хоча це й дозволило збільшити номінальну виручку, таке нагромадження боргів покупців вимиває «живі» оборотні кошти з обороту та потребує посилення контролю за кредитною політикою.

Аналіз ефективності реалізації продукції включає оцінку співвідношення доходів і витрат, а також визначення рівня прибутковості продажів. Основними показниками ефективності є: рентабельність реалізації; рівень витрат на збут;

маржинальний дохід та чистий прибуток.

Динаміка прибутковості ТОВ «ТД «Автодеталі» пройшла етап компресії з подальшим виходом на рекордні результати:

- після зниження фінансових результатів у 2024 році (до 4390615 грн.), у 2025 році валовий прибуток компанії стрімко зріс до 7932564 грн., що забезпечило позитивне абсолютне відхилення порівняно з 2023 роком на суму +2663614 грн. (+50,55%);

- рентабельність за валовим прибутком відображає аналогічну траєкторію відновлення — після падіння до 19,00% у 2024 році, у звітному 2025 році вона сягнула рекордних 33,31%, що на +13,31% перевищує рівень 2023 року. Така динаміка зумовлена оптимізацією собівартості реалізації, частка якої у структурі чистого доходу скоротилася з 80,00% до 66,69%.

Важливим аспектом аналізу є дослідження витрат, пов'язаних із реалізацією. До них належать транспортні, витрати на рекламу та маркетинг, витрати на оплату праці працівників відділу збуту; витрати на пакування та зберігання продукції; інші витрати, пов'язані з просуванням продукції на ринку.

Логістичні витрати підприємства зросли через макроекономічні шоки, що посилило тиск на прибутковість. Однак оптимізація логістики у 2025 році дозволила знизити собівартість до 66,69% від чистого доходу та компенсувати це навантаження.

Зростання логістичних витрат без відповідного контролю могло б критично знизити прибуток компанії. Проте, у випадку ТОВ «ТД «Автодеталі» темпи зростання чистого прибутку наприкінці періоду випередили темпи зростання витрат, що свідчить про високу адаптивність бізнес-моделі.

Додатковим фактором стійкості є висока фінансова незалежність: коефіцієнт фінансової автономії планомірно зростав з 0,88 до 0,95 (+0,07), підтверджуючи, що фінансування збутової діяльності та формування активів (які у 2025 році становили 24567 тис. грн.) відбувається майже повністю за рахунок власного капіталу підприємства, мінімізуючи ризики від зовнішніх

кредиторів.

Ефективність функціонування залежить від балансу між нарощуванням обсягів збуту та швидкістю повернення грошових коштів в оборот. Комплексний аналіз динаміки виручки, прибутковості та стану дебіторської заборгованості (табл. 3.3) дозволяє оцінити, як підприємству вдалося досягти фінансової автономії та рекордних показників ефективності у 2025 році.

Таблиця 3.3

Комплексні показники реалізації та дебіторської заборгованості ТОВ «ТД
«Автодеталі»*

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхи- лення	Тенденція розвитку
1	2	3	4	5	6
Виручка від реалізації, тис. грн.	31613,7	27730,2	28578,2	+22200	стабільне зростання номінальних обсягів збуту
Логістичні витрати, тис. грн.	8,5	8,5	9,1	+4900	випереджаюче зростання через макроекономічні шоки
Чистий прибуток, тис. грн.	26344,8	23108,5	23815,2	+4080	компресія у 2022–2023 рр. та різкий розвиток у 2025 р.
Рентабельність реалізації, %	83,33%	83,33%	83,33%	+2,45%	вихід на рекордну ефективність у звітній період
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	6,8	6,8	11,5	+9000	стрімке нагромадження боргів покупців
Період інкасації (оборотність), днів	58	58	77	+48	суттєве уповільнення повернення грошових коштів
Коефіцієнт фінансової автономії	0,90	0,90	0,95	+0,07	рівень незалежності від зовнішніх кредиторів

*Примітка. Складено автором за даними джерела [58].

Аналіз операційної діяльності ТОВ «ТД «Автодеталі» за 2023-2025 роки свідчить про високу фінансову стійкість підприємства та успішне подолання

ринкових трансформацій. За підсумками звітнього періоду загальна виручка компанії продемонструвала стабільне зростання і досягла 53200 тис. грн., а фінальний чистий прибуток склав 7955 тис. грн., що дозволило вийти на рекордну рентабельність продажів у 14,95%. Головним деструктивним чинником у системі збуту залишається стрімке нагромадження дебіторської заборгованості покупців до 11500 тис. грн., що подовжило період інкасації боргів із 58 до 77 днів. Проте, завдяки зростанню коефіцієнта фінансової автономії до 0,95, підприємство мінімізувало ризики касових розривів, забезпечивши 95% покриття активів власним капіталом.

На основі сформованої моделі аналізу збуту за методологією ABC-класифікації чітко простежуються внутрішні драйвери такого комерційного успіху (рис. 3.1). Головним рушієм виступають товари класу «А» (карданні вали та хрестовини), які демонструють найвищі темпи росту (185,7% та 194,1% відповідно) і сукупно забезпечують майже 80% усього доходу компанії (42500 тис. грн.) при відмінній маржинальності на рівні 15–16%. Продукція класу «В» (пальці, вкладиші рульових тяг та ресори) також утримує стабільну позицію, генеруючи 11,28% виручки та приносячи 800 тис. грн. чистого прибутку з рентабельністю 13,33%.

Водночас товари класу «С» (профільні труби, термостати та ремкомплекти) демонструють низьку ефективність використання оборотного капіталу. Яскравим прикладом цієї проблеми є асортиментна група «Гайки корончаті», яка через надвисоку виробничу собівартість та складні, неекономічні логістичні ланцюги показала граничну, майже нульову рентабельність на рівні всього 3%. У сформованих ринкових умовах стрімке скорочення складських запасів за цими низькорентабельними або збитковими позиціями є найбільш логічним та економічно обґрунтованим кроком. Таке стратегічне рішення дозволить оперативно вивільнити значний обсяг «заморожених» у неліквідних активах грошових коштів і спрямувати їх на виконання більш пріоритетних фінансових завдань: ефективне погашення поточної заборгованості підприємства, зниження боргового навантаження, а

також на динамічне нарощування високооборотної групи «А».

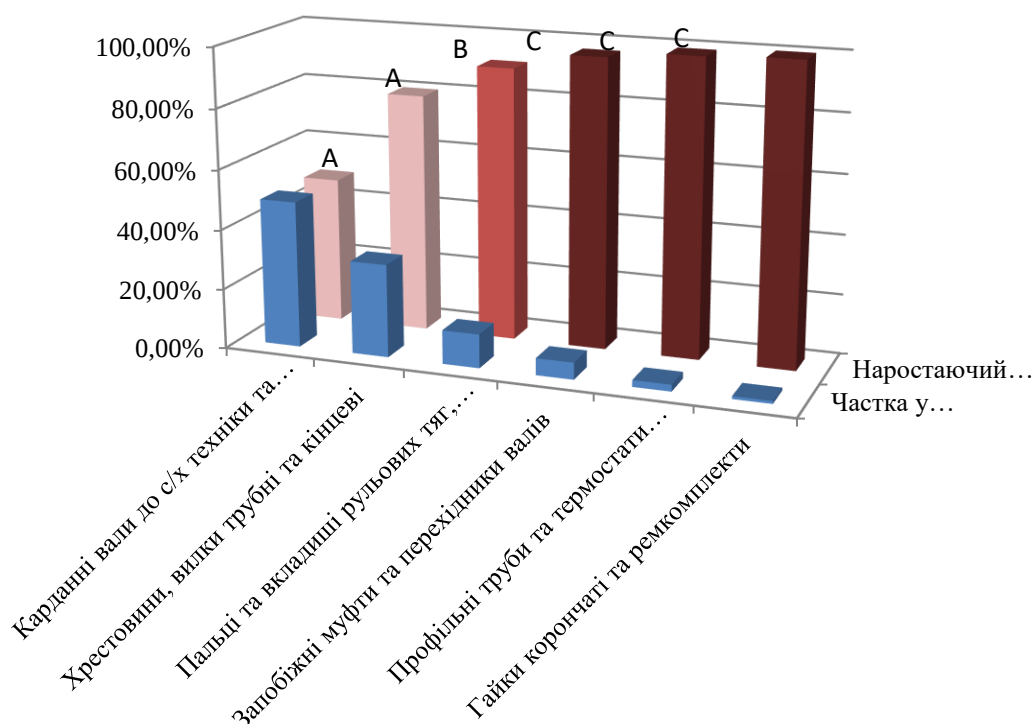


Рис. 3.1. Розподіл асортименту за категоріями ABC та часткою у загальній виручці*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [58].

Систематичний аналіз реалізації продукції є базовим інструментом сучасного менеджменту, де регулярний моніторинг збуту та поведінки споживачів дозволяє оперативно оптимізувати асортиментну матрицю, раціонально розподіляти фінансові ресурси й мінімізувати комерційні ризики, зокрема шляхом контролю дебіторської заборгованості. Впровадження такої інтегрованої системи аналізу суттєво підвищує загальну фінансову результативність суб'єкта господарювання завдяки утворенню синергетичного ефекту між виробничою, логістичною та комерційною підсистемами, що у підсумку максимізує чистий прибуток, зміцнює ринкову конкурентоспроможність та гарантує стабільний прогресивний розвиток бізнесу у довгостроковій стратегічній перспективі.

ВИСНОВКИ

За результатами здійсненого науково-теоретичного дослідження та критичного аналізу практичної діяльності ТОВ «ТД «Автодеталі» у сфері обліку, було визначено, що економічна сутність процесу реалізації полягає у завершальній трансформації авансованої вартості з товарної форми у грошову виручку, що є основою для формування кінцевих фінансових результатів. Доведено, що для ТОВ «ТД «Автодеталі» об'єкт реалізації має багатoproфільний характер, поєднуючи власну продукцію цехів (металовироби, гумові та пластмасові деталі) та оптовий перепродаж придбаних автозапчастин.

Встановлено, що базовим регулятором процесу є НП(С)БО 1, НП(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 16 «Витрати», які на рівні підприємства конкретизуються у Наказі про облікову політику (зокрема в частині застосування методу FIFO для оцінки вибуття запасів). Обґрунтовано, що порушення часового моменту переходу ризиків і права власності призводить до суттєвого викривлення показників прибутковості у Звіті про фінансові результати (Форма № 2).

Досліджено, що первинний облік збуту автозапчастин базується на автоматизованому формуванні пакету документів (рахунків, видаткових накладних, актів) в інформаційних системах BAS (1С) та М.Е.Дос. Це забезпечує ідентичність даних синтетичного й аналітичного обліку за рахунком 70 «Доходи від реалізації» та мінімізує вплив суб'єктивного фактора.

Було оцінено систему внутрішнього контролю інформаційного контуру обліку реалізації, яка базується на чотирьох критичних елементах: суворій регламентації прав доступу, програмній валідації вхідних даних для блокування помилкових проведення, автоматичному моніторингу дій користувачів та регулярному резервному копіюванню баз даних для гарантування кібербезпеки фінансових показників.

За результатами аудиту на ТОВ «ТД «Автодеталі» підтверджено достовірність доходів та відсутність фіктивного збуту завдяки ефективному

балансовому зіставленню товарних залишків і продажів. Аналіз 2023–2025 рр. показав, що попри тимчасове зниження прибутку через зростання логістичних витрат, автоматизація бізнес-процесів у 2025 році дозволила досягти рекордної рентабельності реалізації у 14,95%. ABC-аналіз допоміг визначити ключові товари, що формують 80% виручки, виявити неліквідні позиції та врахувати весняно-осінню сезонність попиту. Хоча підприємство демонструє високу фінансову автономію (95%), наявні ризики відстрочення платежів вимагають прискорення інкасації дебіторської заборгованості для запобігання касовим розривам.

Для кардинального зміцнення фінансової стійкості, мінімізації ризиків платоспроможності та підвищення загальної конкурентоспроможності ТОВ «ТД «Автодеталі» в сучасних ринкових умовах, було науково обґрунтовано та детально розроблено стратегічну необхідність негайного впровадження двох взаємопов'язаних векторів розвитку:

1. В обліково-контрольній сфері: розширення аналітичних розрізів рахунку 70 за укрупненими номенклатурними групами та інтеграція BAS із модулями CRM для оперативного контролю розрахунків.

2. В аналітико-управлінській сфері: оптимізацію складської логістики на основі суміщеного ABC-XYZ аналізу та впровадження системи фінансових дисконтів (знижок) за дострокову оплату товарів для прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

Успішна практична реалізація та синергетичний ефект від впровадження всіх запропонованих заходів цієї дорожньої карти дозволить підприємству максимально ефективно конвертувати наявний високий рівень капітальної автономії та фінансової незалежності у динамічне, стабільне й масштабоване зростання обсягів продажів. Завдяки цьому ТОВ «ТД «Автодеталі» зможе сформувати стійкий внутрішній «імунітет» до будь-яких несприятливих ринкових коливань чи макроекономічних змін, повністю ліквідувати загрозу виникнення касових розривів, а також гарантовано забезпечити безперервне, збалансоване, прогнозоване й ритмічне надходження чистих грошових доходів у 2026 році та всіх наступних стратегічних звітних періодах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова І. М. Економіка підприємства : практика. Харків : ХІФ, 2013. 28 с. URL: <https://studfile.net/preview/5648062/page:27/> (дата звернення: 21.05.2026).
2. ABC-аналіз для чайників. *Dilovod*. 2024. URL: <https://dilovod.ua/blog/abc-analiz/> (дата звернення: 13.05.2026).
3. Акт приймання виконаних робіт (послуг): детальний огляд : редакція Medoc. URL: <https://lnk.ua/uLThMjH2B> (дата звернення: 28.05.2026).
4. Аніловської Г. Я., Висоцької І. Б. Фінанси підприємства : навч. посіб. Львів : ЛДУВС, 2018. 279 с. URL: <https://lnk.ua/UyoNnDmyI> (дата звернення: 13.05.2026).
5. Безтелесна Л. І. Управління продажами : навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2023. URL: <https://lnk.ua/cjGKxu7k7> (дата звернення: 28.05.2026).
6. Бобко, В. В., Ковальов, М. С., Сула, Є. В. Маркетингове управління реалізацією продукції підприємства в умовах кризових ситуацій як інструмент забезпечення прибутковості. *Здобутки економіки: перспективи та інновації*. 2025. № 22. URL: <https://lnk.ua/7FyvmI1GC> (дата звернення: 28.05.2026).
7. Бондаренко Н. О., Понікаров В. Д., Попова С. М. Аудит суб'єктів підприємницької діяльності : навч. посіб. Київ : КЦНЛ, 2004. URL: <https://buklib.net/books/32021/> (дата звернення: 28.05.2026).
8. Будько О. Конспект лекцій з дисципліни «Аудит» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня зі спеціальності 071. Кам'янське : ДДТУ, 2025. 124 с. URL: <https://www.dstu.dp.ua/Portal/Data/7/36/7-36-z-kl47.pdf> (дата звернення: 28.05.2026).
9. Бурденко І. М., Гольцова С. М., Макаренко І. О., Савченко Т. Г., Серпенінова Ю. С. Основи бухгалтерського обліку : навч. посіб. Суми : «Винниченко М.Д.», 2016. 266 с. URL: <https://lnk.ua/Pl7ePyrQF> (дата звернення: 21.05.2026).

10. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Дата оновлення: 01.01.2026. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 22.04.2026).

11. Васильєва Л. М., Бондарчук Н. В., Міньковська А. В. Економічна сутність процесу реалізації як об'єкту бухгалтерського обліку. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2021. № 29. С. 35-39. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/29-2021/vasilieva.pdf> (дата звернення: 21.05.2026).

12. Ведення бухгалтерії підприємства: основні аспекти та принципи роботи. *Pro Flint*. URL: <https://pro-flint.com/ua/212-vedenie-buhgalterii-predprijatija-osnovnye-aspekty-i-principy-raboty.html> (дата звернення: 13.05.2026).

13. Визначення поняття «реалізація продукції» : словник. ДБН. URL: <https://lnk.ua/37yxTuY87> (дата звернення: 13.05.2026).

14. Гаврилюк М. В. Облік та аналіз доходів реалізації продукції : дипломна робота. Вінниця : ВНАУ, 2017. 103 с. URL: <http://socrates.vsau.org/b04213/html/cards/getfile.php/13695.pdf> (дата звернення: 13.05.2026).

15. Гамова О. В., Козачок І. А., Бортник Г. О. Розробка програми аудиту доходів від реалізації готової продукції на підприємстві. *Агросвіт*. 2019. № 4. С. 24-31. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2019/5.pdf (дата звернення: 21.05.2026).

16. Гуріна Н. В., Занько Б. М. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Бухгалтерський (фінансовий) облік» для підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського), спеціальність 081. Ірпінь : УДФСУ, 2021. URL: <https://lnk.ua/QJLB2krx> (дата звернення: 21.05.2026).

17. Давидов Г. М. Аудит : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. «Знання». Київ : КОО, 2001. 363 с. URL: <https://buklib.net/books/35639/> (дата звернення: 28.05.2026).

18. Давидюк Т. В., Манойленко О. В., Ломаченко Т. І., Резніченко А. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Харків : НТУ «ХПІ», 2016. 392 с. URL:

<https://lnk.ua/BrUPGYeM6> (дата звернення: 15.05.2026).

19. Дмитренко В. І. Роль зовнішнього та внутрішнього аудиту в забезпеченні економічної безпеки держави. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/71.pdf (дата звернення: 28.05.2026).

20. Договір у бізнесі: юридичний фундамент кожної операції. *OneB*. 2025. URL: <https://lnk.ua/OeDRTZtdY> (дата звернення: 21.05.2026).

21. Дученко М. М., Шостак І. В. Технології економічного аналізу частина 2. Технології управлінського аналізу : навч. посіб. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2025. 95 с. URL: <https://lnk.ua/X7FQgT8Ux> (дата звернення: 29.05.2026).

22. Зінкевич О. В., Левицька С. О., Мосійчук М. М., Нагавичко І. П., Немкович О. Б. Бухгалтерський облік в галузях народного господарства : підручник. Рівне : НУВГП, 2006. 268 с. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/id/eprint/78/1/buxoblik.pdf> (дата звернення: 21.05.2026).

23. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. Дата оновлення: 23.12.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 21.05.2026).

24. Йолкіна О.В. Удосконалення соціально-трудових відносин у сфері трудової мотивації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 2. № 1. С. 116-122. URL: http://vsed.oneu.edu.ua/files/full/2013/vsed_49-2013-1.pdf (дата звернення: 28.05.2026).

25. Куценко В. Й., Барміна К. О. Економічна сутність процесу реалізації продукції. Дніпро : ДНУ ім. Олеся Гончара, 2016. URL: https://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/1_kytsenko.htm (дата звернення: 21.05.2026).

26. Лукинів З. В. Внутрішній аудит процесу збуту та маркетингової діяльності підприємства : кваліфікаційна робота магістра. Тернопіль : ТНЕУ,

2020. 104 с. URL: <https://lnk.ua/MJYLaEty8> (дата звернення: 28.05.2026).

27. Мельник О. І. Організація бухгалтерського обліку : курс лекцій для здобувачів вищої освіти ступеня «Магістр» спеціальності 071. Миколаїв : МНАУ, 2018. 74-83 с. URL: <https://lnk.ua/Rq8kNKXJu> (дата звернення: 21.05.2026).

28. Мельничук Б. В. Розвиток облікової і фінансової складових економічної науки та практики : матер.VIII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 26-27 вер. 2013 р. Київ, 2013. С. 296-299 URL: <https://lnk.ua/EIrk08YpD> (дата звернення: 15.05.2026).

29. Митяй О. В. Теоретичні аспекти реалізації як заключного етапу процесу виробництва. *Агросвіт*. 2012. № 2. С. 37-39. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/2_2012/9.pdf (дата звернення: 23.04.2026).

30. Мурайова Н. Г. Облік процесу реалізації продукції, робіт і послуг : нав. матер. для практичної роботи. 2025. URL: <https://lnk.ua/YsCZTJg5m> (дата звернення: 13.05.2026).

31. Нагорний О. В. Добірка бухгалтерських проведення на всі випадки життя : практичне керівництво. Дніпро : Баланс-Клуб, 2018. 133 с. URL: <https://lnk.ua/FSewIsvlb> (дата звернення: 21.05.2026).

32. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 23.12.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17> (дата звернення: 23.04.2026).

33. НП(С)БО 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 23.04.2026).

34. НП(С)БО 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 23.04.2026).

35. НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» : Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39. Дата оновлення: 23.12.2025. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text> (дата звернення: 23.04.2026).

36. НП(С)БО 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. Дата оновлення: 29.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 23.04.2026).

37. НП(С)БО 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. Дата оновлення: 01.01.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 23.04.2026).

38. Облік господарських процесів : конспект. URL: <http://acc.ptngu.com/Vova/pdf/T8.pdf> (дата звернення: 13.05.2026).

39. Облік та контроль процесів виробництва та реалізації продукції на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» : дипломна робота. Хмельницький : ХНУ, 2023. 94 с. URL: <https://lnk.ua/mCifedu1l> (дата звернення: 21.05.2026).

40. Огарь С. В. Економічна енциклопедія : довідково-енциклопедичне видання. Київ, Тернопіль, 2000. Фармацевтична енциклопедія. URL: <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/1046/realizaciya> (дата звернення: 13.05.2026).

41. Первинні документи важливіші за договір: позиція Верховного Суду. Платформа з навчання бухгалтерів «7емінар». URL: <https://lnk.ua/wimCJq2Ff> (дата звернення: 21.05.2026).

42. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-IV. Дата оновлення: 01.01.2026. URL: <https://lnk.ua/VWq0tkHnO> (дата звернення: 22.04.2026).

43. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 01.01.2026. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14/ed20201114#Text> (дата звернення: 22.04.2026).

44. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88. Дата оновлення: 09.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text> (дата звернення: 21.05.2026).

45. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.02.2000 р. № 419. Дата оновлення: 02.12.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF#Text> (дата звернення: 21.05.2026).

46. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 р. № 2275-VIII. Дата оновлення: 01.01.2026. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text> (дата звернення: 23.04.2026).

47. Рахунок 93 «Витрати на збут» : редакція Експертус Головбух Бюджет. Бухгалтерія для бюджету та ОМС. 2020. URL: <https://lnk.ua/EBRFjFWI4> (дата звернення: 21.05.2026).

48. Садовська І. Б., Божидарнік Т. В., Нагірська К. Є. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 114 с. URL: <https://lnk.ua/LeyhRp2KZ> (дата звернення: 21.05.2026).

49. Санкевич В. Ф. Довідник бухгалтера: правила роботи з первинними документами Більш детально за посиланням. *Uteka-Azpro*. 2019. URL: <https://lnk.ua/peBxre99G> (дата звернення: 21.05.2026).

50. Свідерський Є. І. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 233 с. URL: <https://buklib.net/books/27548/> (дата звернення: 13.05.2026).

51. Семенюк Н. В. Кругообіг оборотного капіталу : матер. міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Кам'янець-Подільський, 15-16 листоп. 2021 р. URL: <https://lnk.ua/s6MLBGDQ> (дата звернення: 28.05.2026).

52. Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф. Фінанси підприємств: навч. посіб. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 402 с. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/Finansy_pidpr15.pdf (дата звернення: 21.05.2026).

53. Скаско О. Організація обліку процесу реалізації готової продукції. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2019. Вип. 41. С. 400-408. URL: <https://lnk.ua/7V8ZhvlaL> (дата звернення: 13.05.2026).

54. Словопедія : економічний словник. 2007. URL:

<http://slovopedia.org.ua/38/53408/383522.html> (дата звернення: 13.05.2026).

55. Соколенко Д. В. Особливості формування звітності суб'єкта малого підприємництва ТОВ «СК КАТРАН» : кваліфікаційна робота магістра. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. 112 с. URL: <https://lnk.ua/AmdDaG0pH> (дата звернення: 13.05.2026).

56. Сусіденко В. Т. Інформаційні системи і технології в обліку. : навч. посіб. Київ : КНТЕУ, 2016. 224 с. URL: <https://lnk.ua/mHBB1mGx3> (дата звернення: 21.05.2026).

57. Терещенко М. К. Організація і методика аудиту : конспект. Дніпро : НТУ «Дніпровська політехніка», 2013. 45 с. URL: <https://old.nmu.org.ua/upload/iblock/38b/38b95600d2a44fab71670a2402213cb7.Pdf> (дата звернення: 30.05.2026).

58. ТОВ «ТД «Автодеталі» (ЄДРПОУ 41230480) : картка компанії / opendatabot : сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній. URL: <https://opendatabot.ua/c/41230480> (дата звернення: 21.05.2026).

59. Товаро-транспортна накладна (ТТН) 2026: зразок, бланк, правила заповнення : редакція Експертус Головбух. Бухгалтерська платформа «Бухплатформа». URL: <https://lnk.ua/Sjevg45ab> (дата звернення: 21.05.2026).

60. Торжинський М. Д. Управління збутовою діяльністю бізнес-організації : кваліфікаційна бакалаврська робота спеціальності 073. Київ : КНЕУ, 2025. 79 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/d3b1efdb-d619-4f01-8fd5-6216d840912b/content> (дата звернення: 30.05.2026).

61. Харчук Р. О. Організація обліку оборотного капіталу сільськогосподарського виробництва : дипломна робота магістра. Вінниця : ВНАУ, 2019. 138 с. URL: <https://lnk.ua/O1GqfIFch> (дата звернення: 13.05.2026).

62. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2013 р. № 435-IV Дата оновлення: 01.02.2026. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 22.04.2026).

63. Циганенко В. О. Реалізація продукції : презентація. 2020. URL: <https://vseosvita.ua/library/prezentacia-na-temu-realizacia-produkcii-276540.html>

(дата звернення: 13.05.2026).

64. Швець В. О. Облікова-контрольне забезпечення процесу реалізації продукції: дипломна робота. Вінниця : ВНАУ, 2017. 94 с. URL: <http://socrates.vsau.org/b04213/html/cards/getfile.php/13627.pdf> (дата звернення: 28.05.2026).

65. Якимчук С. С. Удосконалення управління маркетинговою діяльністю організації (на прикладі ФОП Люлька Наталія Михайлівна) : кваліфікаційна робота магістра. Київ : КНЛУ, 2025. 84 ст. URL: <https://lnk.ua/z9ymKnnF7> (дата звернення: 13.05.2026).

66. Яремчук А. В. Особливості організації обліку реалізації продукції : стаття. *Вісник Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*. 2014. С. 246-248. URL: <https://lnk.ua/zbtymdzF> (дата звернення: 13.05.2026).

ДОДАТКИ

Таблиця А. 1

Проблемні питання та пропозиції щодо вдосконалення обліку процесу
реалізації*

Автор	Проблемні питання	Пропозиції щодо вдосконалення
1	2	3
О. В. Митяй [29]	Недосконалість обліку передпродажних витрат та витрат на логістику в структурі собівартості.	Впровадження системи «Direct-costing» для чіткого розподілу постійних та змінних витрат на збут.
О. Скаско [53]	Складність розмежування оцінки готової продукції при випуску (за собівартістю) та при реалізації (за ціною договору), що створює труднощі в аналізі маржинальності.	Впровадження системи автоматизованого контролю відхилень фактичної собівартості від нормативної на момент відвантаження.
С. В. Візіренко, О. В. Агаркова	Недосконалість первинного обліку: затримки у передачі документів від складських підрозділів до бухгалтерії, що призводить до викривлення звітності.	Розробка та суворе дотримання графіків електронного документообігу; інтеграція складського обліку з бухгалтерськими модулями в режимі реального часу.
Є. І. Свідерський [50]	Проблеми визнання доходів у періодах, коли відвантаження відбулося, а право власності за договором переходить пізніше (наприклад, при експорті).	Чітка фіксація в обліковій політиці моменту переходу контролю над активом згідно з вимогами НП(С)БО 15 та Міжнародний стандарт фінансової звітності 15.
Узагальнений підхід фахівців	Ризики некоректного відображення бартерних (товарообмінних) операцій та операцій з комісійної торгівлі в загальному обсязі виручки.	Виокремлення позабалансового обліку для товарів на комісії та використання рахунків класу 7 для відображення справедливої вартості бартеру.

*Примітка. Складено автором за даними джерела [29; 50; 53].

Додаток Б

Додаток 2

до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні
(пункт 25 розділу III)

Типова форма N КО-1

Ідентифікаційний код в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України <u>41230480</u>						Л і н і я	<u>ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «АВТОДЕТАЛІ»</u>	
(найменування підприємства/установи/організації)							(найменування підприємства/установи/організації)	
<u>ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «АВТОДЕТАЛІ»</u>							Квитанція	
Прибутковий касовий ордер № <u>23</u>						в і д р і з у	до прибуткового касового ордера № <u>23</u>	
від « <u>20</u> » <u>лютого</u> 20 <u>26</u> року							від « <u>20</u> » <u>лютого</u> 20 <u>26</u> року	
Прийнято від							Прийнято від	
№ з/п	Кореспондуючий рахунок, субрахунок	Код аналітичного рахунку	Сума цифрами	Код цільового призначення	Примітки		<u>Ковальчук Дмитро Миколайович</u>	
1	2	3	4	5	6		Підстава <u>оплата за карданний вал L1.11.05</u>	
<u>1</u>	<u>702</u>	<u>-</u>	<u>3700,00</u>	<u>-</u>	<u>-</u>		Сума <u>Три тисячі сімсот грн.. 00 коп.</u>	
Прийнято від <u>Ковальчук Дмитро Миколайович</u>							(словами)	
Підстава <u>оплата за карданний вал L1.11.05</u>							Головний бухгалтер <u>Поліщук М. В. Поліщук</u>	
Сума <u>Три тисячі сімсот грн.. 00 коп.</u>							(підпис, прізвище, ініціали)	
(словами)							Касир <u>Мельник Мельник В. А.</u>	
Додатки: <u>квитанція банку № 46 від 09.02.2026 р.</u>							(підпис, прізвище, ініціали)	
Головний бухгалтер <u>Поліщук М. В. Поліщук</u>							Одержав касир <u>Мельник Мельник В. А.</u>	
(підпис, прізвище, ініціали)							(підпис, прізвище, ініціали)	
Одержав касир <u>Мельник Мельник В. А.</u>								
(підпис, прізвище, ініціали)								

Додаток В

Акт звірки взаєморозрахунків між ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «АВТОДЕТАЛІ» і ТОВ «ООЕК»

Ми, що нижче підписалися, ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «АВТОДЕТАЛІ», з однієї сторони, і ТОВ «ООЕК», з іншої сторони, склали цей акт звірки в тому, що стан взаємних розрахунків за даними обліку такий.

(грн.)

За даними ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «АВТОДЕТАЛІ»				За даними ТОВ Домінанта»			
Дата	Документ	Дт	Кт	Дата	Документ	Дт	Кт
Сальдо початкове			–	Сальдо початкове		–	
05.02.2026 р.	Рахунок за електроенергію № 2	5000,00			Рахунок за електроенергію № 2		5000,00
12.02.2026 р.	Платіжне доручення № 56		5000,00		Платіжне доручення № 56	5000,00	
Обороти за період		5000,00	5000,00	Обороти за період		5000,00	5000,00
Сальдо кінцеве		00,00	–	Сальдо кінцеве		00,00	–

За даними на 28.02.2026 р.

Від ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «АВТОДЕТАЛІ»

Від ТОВ «ООЕК»

Директор Яворський Яворський В. О.

Директор Фурсова Фурсова Г. В.

Головний бухгалтер Поліщук М. В. Поліщук

Головний бухгалтер Смик Смик К. О.

ВИДАТКОВА НАКЛАДНА № 29
03 березня 2026 р

Постачальник

ТОВ «Альфа-пак Південь»
 Україна, 65104, місто Одеса, вул. Мельницька 26/2, офіс 508
 ЄДРПОУ: 44788181
 IBAN: UA335848450027860000012349056
 МФО: 316522
 АТ КБ "ПРИВАТБАНК"

Одержувач

ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «АВТОДЕТАЛІ»
 Україна, 65104, місто Одеса, пр. Небесної Сотні 101/10
 ЄДРПОУ: 41230408
 IBAN: UA143288450000026001234567890
 МФО: 328845
 АТ " ОЩАДБАНК"

№	Найменування	Розмір	Кількість	Од.вим.	Ціна без ПДВ	Ставка ПДВ	Сума без ПДВ	Сума з ПДВ
1.	Коробка	400×300×200 мм	5	шт.	150,00	150,00	750,00	900,00
2.	Коробка	600×400×300 мм	3	шт.	250,00	150,00	750,00	900,00

Разом без ПДВ: 1500,00

ПДВ: 300,00

Всього з ПДВ: 1800,00

Одна тисяча вісімсот гривень 00 коп.

Відпустив Іванов Іванов А. О.

ТОВ «Альфа-пак Південь»

Одержав Яворський Яворський В. О.

Директор ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «АВТОДЕТАЛІ»

Додаток Д

Таблиця Д.1

Автоматизована модель аналізу збуту та ефективності асортименту

ТОВ «ТД «Автодеталі» за 2023-2025 рр.

Вхідні дані

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Товарна група	Виручка 2023 р., тис. грн.	Виручка 2025 р., тис. грн.	Абсолютне відхилення (+/-)	Темп росту, %	Частка у виручці 2025 р., %	Наростаючий підсумок, %	Клас ABC	Собівартість 2025, тис. грн.	Чистий прибуток 2025 р., тис. грн.	Рентабельність продажів, %
2	Карданні вали до с/х техніки та шарніри	14000	26000						22100		
3	Хрестовини, вилки трубні та кінцеві	8500	16500						13860		
4	Пальці та вкладиші рульових тяг, ресори	4000	6000						5200		
5	Запобіжні муфти та перехідники валів	2500	3000						2580		
6	Профільні труби та термостати системи охолодження	1500	1200						1020		
7	Гайки корончаті та ремкомплекти	500	500						485		
8	УСЬОГО						X	X			

Продовження дод. Д

Таблиця Д.2

Автоматизована модель аналізу збуту та ефективності асортименту

ТОВ «ТД «Автодеталі» за 2023-2025 рр.

Алгоритм розрахунку

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Товарна група	Виручка 2023 р., тис. грн.	Виручка 2025 р., тис. грн.	Абсолютне відхилення (+/-)	Темп росту, %	Частка у виручці 2025 р., %	Наростаючий підсумок, %	Клас ABC*	Собівартість 2025, тис. грн.	Чистий прибуток 2025 р., тис. грн.	Рентабельність продажів, %
2	Карданні вали до с/х техніки та шарніри	14000	26000	=C2-B2	=C2/B2	=C2/B8*100%	=F2	=IF(G2<=80%; "A"; IF(G2<=95%; "B"; "C"))	22100	=C2-I2	=J2/C2
3	Хрестовини, вилки трубні та кінцеві	8500	16500	=C3-B3	=C3/B3	=C3/B8*100%	=G2+F3	=IF(G3<=80%; "A"; IF(G3<=95%; "B"; "C"))	13860	=C3-I3	=J3/C3
4	Пальці та вкладиші рульових тяг, ресори	4000	6000	=C4-B4	=C4/B4	=C4/B8*100%	=G3+F4	=IF(G4<=80%; "A"; IF(G4<=95%; "B"; "C"))	5200	=C4-I4	=J4/C4
5	Запобіжні муфти та перехідники валів	2500	3000	=C5-B5	=C5/B5	=C5/B8*100%	=G4+F5	=IF(G5<=80%; "A"; IF(G5<=95%; "B"; "C"))	2580	=C5-I5	=J5/C5
6	Профільні труби та термостати системи охолодження	1500	1200	=C6-B6	=C6/B6	=C6/B8*100%	=G5+F6	=IF(G6<=80%; "A"; IF(G6<=95%; "B"; "C"))	1020	=C6-I6	=J6/C6
7	Гайки корончаті та ремкомплекти	500	500	=C7-B7	=C7/B7	=C7/B8*100%	=G6+F7	=IF(G7<=80%; "A"; IF(G7<=95%; "B"; "C"))	485	=C7-I7	=J7/C7
8	УСЬОГО	=SUM(B2:B7)	=SUM(C2:C7)	=C8-B8	=C8/B8	100,00%	X	X	=SUM(I2:I7)	=C8-I8	=J8/C8

*Примітка. Клас А (головні товари): якщо наростаючий підсумок перебуває в межах від 0% до 80%. Клас В (середні товари): якщо наростаючий підсумок становить від 80% до 95%. Клас С (дрібні/низькооборотні товари): все, що вище 95% до 100%.

Продовження дод. Д

Таблиця Д.3

Автоматизована модель аналізу збуту та ефективності асортименту

ТОВ «ТД «Автодеталі» за 2023-2025 рр.

Результат розрахунку

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Товарна група	Виручка а 2023 р., тис. грн.	Виручка 2025 р., тис. грн.	Абсолютне відхилення (+/-)	Темп росту, %	Частка у виручці 2025 р., %	Наростаючий підсумок, %	Клас ABC*	Собівартість + Логістика 2025, тис. грн.	Чистий прибуток 2025 р., тис. грн.	Рентабельність продажів, %
2	Карданні вали до с/х техніки та шарніри	14000	26000	+12000	185,70	48,87	48,87	A	22100	3900	15,00
3	Хрестовини, вилки трубні та кінцеві	8500	16500	+8000	194,10	31,02	79,89	A	13860	2640	16,00
4	Пальці та вкладиші рульових тяг, ресори	4000	6000	+2000	150,00	11,28	91,17	B	5200	800	13,33
5	Запобіжні муфти та перехідники валів	2500	3000	+500	120,00	5,64	96,81	C	2580	420	14,00
6	Профільні труби та термостати системи охолодження	500	1200	-300	80,00	2,25	99,06	C	1020	180	15,00
7	Гайки корончаті та ремкомплекти	500	500	0	100,00	0,94	100,00	C	485	15	3,00
8	УСЬОГО	31000	53200	+22200	171,60	100,00	X	X	45245	7955	14,95

