

**Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Державного торговельно-економічного університету**

*Кафедра фінансів, обліку і оподаткування*

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**СИСТЕМА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ НА  
ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

**(на матеріалах Товариства з обмеженою відповідальністю «Лідер»,  
м. Чернівці)**

Студента 2 курсу  
денної форми навчання  
спеціальності 071 «Облік і  
оподаткування»  
спеціалізації «Облік і  
оподаткування»

Москаль  
Назар  
Васильович

Науковий керівник:  
к.е.н., доцент

Багрій  
Конон  
Леонідович

Завідувач кафедри:  
д.е.н., професор

Чорновол  
Алла  
Олегівна

Чернівці 2023

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічна сутність та тенденції розвитку теорії доходів.....	7
1.2. Нормативно-правове забезпечення обліку та аналізу доходів на торговельному підприємстві.....	14
Висновки за розділом 1.....	18
РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА ОБЛІКУ ДОХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	20
2.1. Організація бухгалтерського обліку доходів за видами діяльності...20	
2.2. Відображення доходів у Звіті про фінансові результати.....	27
2.3. Управлінський облік доходів торговельного підприємства.....	30
Висновки за розділом 2.....	37
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	38
3.1. Загальний та факторний аналіз доходів підприємства.....	38
3.2. Облік доходів в середовищі сучасних програмних продуктів та удосконалення його організації на торговельному підприємстві.....	42
Висновки за розділом 3.....	48
ВИСНОВКИ.....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53
ДОДАТКИ	

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Формування європейсько-орієнтованої економіки вимагає вирішення стратегічного завдання створення в Україні потужної торгівельної діяльності для забезпечення нормальної життєдіяльності її населення, відновлення і збереження його здоров'я, розвитку експорту вітчизняної продукції. З огляду на це, розвиток торгівельної промисловості має стати одним з пріоритетних напрямів економічної політики держави.

На сучасному етапі відбуваються суттєві зміни в механізмі функціонування підприємств торгівельної промисловості, обумовлені економічними реформами, що проводяться в країні. Ці реформи також стосуються і системи бухгалтерського обліку, аналізу та контролю, згідно з якими значно підвищуються вимоги до повноти і якості обліково-аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю суб'єктів господарювання. Облік, аналіз та контроль повинні забезпечувати прозорість у формуванні фінансових результатів, основними складовими яких є доходи і витрати підприємства, які відображаються в облікових регістрах та фінансовій звітності згідно з прийнятою нормативно-правовою базою. Вирішення питань узгодження нормативно-правової бази, національної та міжнародної практики обліку, аналізу та контролю, врахування галузевих особливостей діяльності підприємств торгівельної галузі знаходяться на стадії розвитку і потребують подальшого дослідження. Вирішення існуючих проблем допоможе сформувати таку модель бухгалтерського обліку, аналізу та контролю яка забезпечить об'єктивне формування складових частин фінансового результату – доходів і витрат, які безпосередньо відображають усі сторони діяльності підприємства. Не менш важливим в цих умовах є удосконалення економічного аналізу та внутрішнього контролю доходів, що дозволить комплексно оцінити діяльність підприємства та надасть можливість визначити резерви підвищення ефективної діяльності підприємства.

*Гіпотеза дослідження.* Основною гіпотезою дослідження є припущення, що недосконалість системи обліку, аналізу та контролю доходів торгівельного підприємства призводить до неоперативного та повільного

отримання достовірної інформації про склад та розмір доходів, що є визначальною складовою фінансових результатів підприємства та основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

Значну увагу дослідженню проблем організації і методики обліку, аналізу та контролю доходів приділили у своїх працях провідні вітчизняні вчені-економісти: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.П. Завгородній, М.В. Кужельний, Л.П. Кулаковська, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, О.А. Петрик, Ю.В. Піча, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, П.Т. Саблук, І.І. Сахарцева, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченко та інші. Вирішенням зазначених проблем активно займалися зарубіжні вчені: Х. Андерсен, А. Бабо, П.С. Безруких, Р. Брейлі, К. Друрі, Б. Нидлз, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, А.Д. Шеремет та інші.

Недостатність комплексних науково-практичних розробок з проблем обліку, аналізу та контролю доходів на підприємствах торгівельної галузі обумовили вибір теми випускної кваліфікаційної роботи, мету, завдання, основні напрями, що підтверджує актуальність проведеного дослідження та його загальноекономічне значення в сучасних умовах.

*Мета і завдання дослідження.* Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних і науково-практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення системи обліку та аналізу доходів в управлінні торговельним підприємством.

Для досягнення визначеної мети в процесі дослідження було поставлено такі завдання:

- вивчити та систематизувати історичний досвід розвитку теорії доходів;
- дослідити та оцінити чинне нормативно-правове забезпечення обліку доходів діяльності підприємства з метою уникнення проблем, пов'язаних з недосконалістю облікової політики;
- розкрити організацію бухгалтерського обліку доходів за видами діяльності на досліджуваному підприємстві;
- висвітлити відображення доходів у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) та розкрити їх особливості;

- виявити особливості управлінського обліку доходів та їх вплив на формування ефективної системи управління підприємством торгівлі на засадах процесного підходу;
- обґрунтувати основні напрямки удосконалення організації бухгалтерського обліку доходів досліджуваного підприємства;
- систематизувати інформаційне забезпечення та розробити організаційно-інформаційну модель аналітичних робіт, які впливають на ефективність аналізу доходів досліджуваного підприємства;
- провести загальний та факторний аналіз доходів підприємства;

*Об'єктом дослідження* є процеси обліку та аналізу доходів торговельного підприємства «Лідер».

*Предметом дослідження* є сукупність теоретичних, методичних та організаційних питань обліку та аналізу доходів торговельного підприємства «Лідер».

*Методи дослідження.* Дослідження здійснювалося із застосуванням діалектичного підходу до вивчення стану обліку, аналізу та контролю доходів торговельного підприємства. Використовувались методи індукції – на етапі збору, систематизації і обробки інформації для проведення дослідження; дедукції – у процесі теоретичного осмислення проблеми; аналізу та синтезу – для поєднання різних складових економічних явищ в єдиному процесі. У роботі також було задіяне метод логічного аналізу – при з'ясуванні проблем і напрямків удосконалення організації обліку доходів; методи експертної оцінки – при обстеженні діяльності підприємства торговельної промисловості; економіко-логічні методи – для визначення впливу основних факторів що формують дохід торговельного підприємства.

*Інформаційною базою* дослідження є нормативно-правові акти, що регулюють економічну діяльність підприємства, загальноекономічна і спеціальна література з питань обліку, аналізу і контролю доходів, офіційні матеріали Державної служби статистики, Міністерства фінансів та Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства

України, матеріали симпозіумів і конференцій, дані бухгалтерського обліку і звітності ТОВ «Лідер».

*Наукова новизна* одержаних результатів проведеного дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи обліку, контролю та аналізу доходів торговельного підприємства.

Основні результати проведеного дослідження, які становлять наукову новизну, полягають в наступному:

- удосконалено методику управлінського обліку доходів та її вплив на формування ефективної системи управління підприємством торгівлі на засадах процесного підходу;
- удосконалено організаційно-інформаційну модель аналітичної роботи, що сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень щодо виявлення резервів зростання доходів.

*Практична цінність* одержаних результатів полягає у тому, що на основі теоретичного дослідження і вивчення практичної діяльності торговельного підприємства розроблені рекомендації з удосконалення діючої системи обліку, контролю та аналізу доходів. Впровадження рекомендацій в практичну діяльність торговельного підприємства підвищить достовірність обліково-аналітичної інформації про доходи підприємства та забезпечить надання достовірної та якісної інформації за результатами аналізу та внутрішнього контролю.

*Публікації.* За результатами дослідження опубліковано студентську наукову публікацію, що відповідає тематиці випускної кваліфікаційної роботи.

*Структура і обсяг випускної кваліфікаційної роботи.* Дослідження складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Економічна сутність та тенденції розвитку теорії доходів

Майже всі відомі економісти різних часів та народів вивчали джерела виникнення доходів. Вони намагалися дослідити виникнення та зростання доходів як конкретної сім'ї, підприємства, так і держави та суспільства в цілому.

Вивчення стосовно категорії доходу можна поділити на такі напрями:

- 1) необхідно дослідити систему визначень категорії доходу;
- 2) визначити джерела виникнення та походження доходу;
- 3) розглянути проблеми розподілу і перерозподілу доходу у суспільстві в різні часи;
- 4) дослідити розвиток методології обліку доходу та фінансового результату в історичному аспекті.

Ще у древній Греції Платон (428-348 до н.е.) у своїх творах “Держава” та “Закони” почав розглядати деякі аспекти виникнення доходів [1, с.124]. У Ксенофонта (430-355 до н.е.) також серед багатьох його творів є такі, як “Економіка”, “Про доходи”, “Про управління господарством”. Аристотель (384-322 до н.е.) у своїх творах “Нікомахова етика” та “Політика” більш детально розглядав такі поняття, як багатство, мистецтво наживати достаток, торгівля та джерела виникнення грошей [1, с.133-135].

У період середньовіччя Фома Аквінський (1225-1274рр..) засуджував торговельний прибуток та лихварський процент, які він вважав результатом нечесного обміну та присвоєння чужої праці, а багатство – сукупністю матеріальних благ у натуральній формі, які можуть бути створені тільки своєю працею [2, с.31].

Меркантилісти багатство країни вбачали у золоті і сріблі, джерелом якого була зовнішня торгівля. Томас Мен у своїй праці “Багатство Англії у зовнішній торгівлі, або баланс нашої торгівлі як принцип нашого багатства” (1664р.) розглядав ідею “торгового балансу”. На його думку, держава стає

тим багатшою, чим більшою є різниця між вартістю вивезених та ввезених товарів [2, с.37].

У “Трактаті політичної економії” А. Монкретьєн (1615р.) активне втручання держави вважав найважливішим фактором нагромадження, зміцнення та розвитку господарства країни.

Феофан Прокопович (1681-1736рр..) був одним з російських меркантилістів, який вважав, що активного господарського і торговельного балансу можна досягти лише шляхом безперервного розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, засобів і шляхів сполучення.

В Англії у 60-80-ті роки 17ст. У. Петті у своїх працях виклав економічні погляди з приводу багатства та шляхів його примноження. На відміну від меркантилістів, він визнавав, що багатство утворюють не тільки дорогоцінні метали, камені та гроші, а і землі країни, будівлі, товари. „Праця, писав науковець, – це батько і активний принцип багатства, а земля – його мати” [3, с.43]. Крім того, він вважав за необхідне вираховувати національний дохід і національне багатство країни.

Основоположник школи фізіократів Франсуа Кене вбачав основу багатства у сільському господарстві, завдяки якому приводиться у рух промисловість та підтримується процвітання нації. До того ж, чистий продукт (додаткова вартість) можуть вироблятися тільки у сільському господарстві [2, с.57].

Англійський вчений-економіст кінця 18 ст. Адам Сміт у книзі “Дослідження про природу і причини багатства народів” розглядав економічний розвиток суспільства та підвищення його добробуту. На його думку, основним джерелом багатства, з одного боку, була сфера виробництва, а з іншого – розвиток сільського господарства. А. Сміт був прихильником того, щоб державні структури не втручалися у регулювання ринкових відносин, тому що кожна людина намагається використати свій капітал так, щоб він приніс найбільший прибуток. Збільшуючи власні доходи підприємці, не підозрюючи, збільшують доходи країни, а значить, зростає суспільний дохід держави. Він визначив, що капітал людини – це та частина його майна, з якої він розраховує мати дохід. Іншими джерелами доходів він



бачив земельну ренту та заробітну плату. А. Сміт розділив всю працю на продуктивну і непродуктивну. Продуктивною він вважав працю, яку можна обміняти на капітал, непродуктивною – працю, яка обмінюється на дохід, а тому всю сферу нематеріального виробництва визнавав непродуктивною, тобто яка не приносить ні людям, ні державі прибутку. Формування та розподіл доходу суспільства з точки зору А. Сміта зображено у додатку Г [4, с.86].

Англійський економіст Д. Рікардо у праці “Засади політичної економії і оподаткування” (1817р.) розглядав два, на його думку, головних питання економічної теорії. По-перше, він виділив три основних класи (власників землі, власників грошей і капіталу та робітників) та три основних види доходів (прибуток, заробітна плата та рента). По-друге, головне завдання політичної економії полягає, припускав науковець, у визначенні законів, які керують розподілом доходів. Він був впевнений, що зростання доходів капіталістів (прибуток) обов’язково знижує доходи робітників (заробітну плату).

Для примноження багатства країни необхідною умовою повинна бути вільна конкуренція та вільна торгівля. На думку Д. Рікардо, при повній свободі торгівлі кожна країна витрачає свій капітал і працю на ті галузі промисловості, які приносять найбільший прибуток [2, с.78].

К. Маркс (1818-1883 рр..) у 3 томі “Капіталу” дуже ретельно розглянув доходи та джерела їх виникнення. Триединою формулою, яка охоплює всі тайни суспільно процесу виробництва він вважав: капітал – прибуток (підприємницький дохід та процент), земля – земельна рента, труд – заробітна плата. І тільки разом вони можуть приносити дохід. З розвитком капіталізму значення ренти, як джерела доходу, буде зменшуватися і залишаться два великі джерела доходу – прибуток і заробітна плата та два великі класи – пролетарі та капіталісти [5, с.886].

З початку 19 ст. швидко розвивається економічна думка в Україні. Український вчений-економіст М.А. Балудянський (1769-1847рр..) спробував розвинути основні ідеї А. Сміта. Харківський, Київський та Новоросійський (нині – Одеський) університети стали засновниками класичної економічної

школи України. У названих закладах працювали такі професори, як Т.Ф.Степанов, І.В. Вернадський, Г.М. Цехановецький, М.М. Вольський. Принципи фізіократів знайшли своє відображення у творах випускників Києво-Могилянської академії та агрономів-економістів А. Самборського, М.Ліванова, А. Прокоповича – Антонського [2, с.129].

В останній третині 19 ст. економічна думка ґрунтується на принципово нових методах математичного та економічного аналізу. В економічній літературі цей підхід характеризують як “маржинальну революцію”. А.Курно розробив різноманітні моделі поведінки фірми, фундаментом яких була крива попиту. Найбільш відомими є його монопольна (один продавець) та дуопольна (два продавці) моделі. Він аналізував монополію як чистий випадок і визначав криву попиту, функцію сукупного доходу та функцію граничного доходу як об’єктивно задані для монополіста. Теорія дуополії виходить з конкуренції та полягає у тому, що ціни на товари оголошують покупці, а продавці пристосовують обсяги виробництва безпосередньо до цих цін. А. Курно у своїй праці “Дослідження математичних принципів у теорії багатства” (1838р.) застосував апарат диференціального обчислення, який забезпечував дослідження умов досягнення максимуму прибутку [2, с.143].

Також відомі теоретичні досягнення щодо мінімізації витрат фон Тюнена, який вивчав поняття граничної продуктивності, і закони Госсена. Перший закон Госсена – закон насиченості потреб, пояснює, що після досягнення визначеного для кожної людини розміру доходу інтенсивність все ще незадоволених потреб зменшується. Для кожної стадії розвитку культури можна приблизно визначити загальну величину доходу. При досягненні найвищої точки цінність додаткової одиниці доходу буде приблизно дорівнювати нулю. При збільшенні доходів потреби людини зростають. Закон Госсена діє при заданому рівні потреб. Суть другого закону Госсена – закону вирівнювання граничних корисностей, полягає в тому, що кожний учасник обміну прагне досягти максимальної вигоди з тих товарів, які він намагається купити за свої гроші [2, с.144-145].

Засновником “кембріджської” школи маржиналізму був англійський економіст А. Маршалл. Наприкінці 19 ст. він у праці “Принципи економічної науки” досліджував життєдіяльність людського суспільства, зокрема багатства, та стимули, які діють на людей у процесі виробництва. Особливістю його досліджень був розгляд економічних аспектів на рівні окремої фірми або галузі (мікроекономіки), поняття доходу та багатства вивчав, починаючи з первісного устрою.

А. Маршалл визначав різні види доходу, а саме і чистий дохід, який утворюється шляхом зменшення валового доходу на витрати, пов’язані з виробництвом; номінальний дохід, який зростає завжди, коли людина виконує будь-яку роботу, за яку отримує гроші. Коли працівник здійснює діяльність на підприємстві, його річний прибуток визначається перевищенням доходів підприємства над витратами на протязі року. Залишок від прибутку після виплати відсотків на його капітал, витрат на страхування називають підприємницьким, або управлінським доходом. З точки зору суспільного значення у поняття дохід А. Маршалл включав всі види вигоди, які людство мало раніше і зараз з природних ресурсів. При вивченні матеріального благополуччя суспільства в цілому він розглядав термін “капітал”, який по значенню майже відповідає вживанню терміну “дохід” [6, с.133-135].

Набагато більше значення має вживання терміну “капітал” в якості загальної категорії, тобто з суспільної точки зору. Національний дохід утворюється та розподіляється між трьома факторами – земля, труд та капітал. На думку А. Маршалла, грошовий дохід або надходження від багатства визначають процвітання країни.

Засновником “американської” школи маржиналізму кінця 19 ст. був Дж.-Б. Кларк (“Філософія багатства” (1886р.) і “Розподіл багатства” (1899р.)). У творі “Розподіл багатства” Дж.-Б. Кларк визначив головні критерії розподілу багатства:

1. Розподіл суспільного доходу регулюється суспільним законом, при якому за умов вільної конкуренції кожен фактор виробництва може створювати суму багатства;

2. Багатство – це кількісно обмежені джерела матеріального добробуту людей;

3. Усі фактори виробництва, які формують матеріальні блага, мають свою частку багатства у суспільному продукті;

4. Предмет економічної науки – розклад суспільного доходу на різні види доходу (заробітна плата, процент і прибуток);

5. Заробітна плата отримується за виконання роботи, процент – за надання капіталу, прибуток – за координування заробітної плати і процента [3, с.180-181].

Професор Дж.-Б. Кларк назвав рентою дохід, який приносять конкретні виробничі блага, а процент – доходом, який регулярно приноситься “капіталом”. Процент він розглядав як особливий елемент доходу, який отримується від речових факторів виробництва і не аналізував його як самостійний вид доходу. Велика заслуга Дж.-Б. Кларка полягає у тому, що він розробив концепцію розподілу доходів на основі принципів граничного аналізу цін факторів виробництва, яку в економічній літературі називають, як правило, "законом граничної продуктивності" Дж.-Б. Кларка. Головною умовою розвитку Дж.-Б. Кларк вважав довгострокове підвищення частки трудових доходів у національному доході показавши наявність цієї тенденції [2, с.169].

Послідовником ідей “маржиналізму” в Україні був М. Туган-Барановський. Вивчивши теорію розподілу багатства Дж.-Б. Кларка, він розробив власну теорію розподілу доходів, відому як соціальна теорія розподілу. Виходячи із своєї теорії розподілу, М. Туган-Барановський чітко визначив два основні фактори, від яких залежить заробітна плата: зростання продуктивності суспільної праці (економічний фактор) та соціальна сила робітничого класу (соціальний фактор). Тому саме зростання національного доходу відбувається за рахунок підвищення продуктивності суспільної праці, яка в свою чергу може збільшитися за рахунок науково-технічного прогресу. Прибуток він розглядав як історичну категорію, основою якої є власність на засоби виробництва. Щодо прибутку, то його абсолютна величина, за теорією М. Тугана-Барановського, визначається тими самими факторами, що й

величина заробітної плати. Він протиставляв прибуток і заробітну плату, як нетрудові і трудові доходи. М. Туган-Барановський визнавав прибуток, як дохід, заснований на експлуатації робітника капіталістом, а ренту як нетрудовий дохід, який випливає з користування корисними властивостями землі [2, с.189]. Причини у різниці багатства різних народів М. Туган-Барановський у “Політичній економії” розглядає як неоднаковий поділ багатства серед кожного народу.

Ф. Ф. Бутинець вважає, що дохід є надходженням економічних вигод, які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо [11, с.509].

Проаналізувавши відмінності поглядів двох напрямків англо-американської школи на визначення фінансового результату діяльності підприємства та визначення прибутку, дані теоретичних положень можна звести у додатку Д.

Особливість американської школи обліку – це поділ обліку на фінансовий та управлінський. Так, А. Лабар підкреслював, що в США мета бухгалтерії – надання даних для управління у нинішній час та у майбутньому, тобто облік трактувався не як орган реєстрації фактів господарського життя, але і як інструмент аналізу господарської діяльності підприємства та знаходження оптимального управлінського рішення.

Рахунок Прибутків та збитків представники американської школи (Ш.Луве) називали барометром експлуатації та оцінкою роботи керівника, який приймає рішення. Аналіз балансу, як він вважав, потрібно починати з рахунку Прибутків та збитків, при якому можна знайти помилки управління та попередити банкрутство підприємства [12, с. 249].

Історичний аналіз методології обліку доходу показав, що вже в часи середньовіччя постала необхідність реєстрації господарських операцій, їхньої систематизації для визначення суми доходу. Виникла необхідність появи групи результативних рахунків, рахунку прибутків та збитків, та з’явилася подвійна бухгалтерія.

З виникненням подвійної бухгалтерії бухгалтери різних країн по-

різному розуміли, що повинно відображатися в обліку, в якій послідовності виконуватися записи та як повинні бути розкреслені облікові регістри. Так з'явилися німецька, французька, англійська та американська форми рахівництва. Кожна із розглянутих шкіл не суперечить одна одній, вони існують паралельно. У реальній бухгалтерській практиці відбулося змішування різних типів мислення. Ці школи вивчають однакові явища та факти господарського життя, але з різних точок зору.

## **1.2. Нормативно-правове забезпечення обліку та аналізу доходів на торговельному підприємстві**

Облік доходів, а також контроль за їх формуванням та використанням є необхідною умовою ефективного функціонування підприємств в сучасних ринкових умовах. На сьогодні вітчизняні товаровиробники потребують трансформації фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності.

Кожне підприємство зводить свою діяльність до отримання певного результату – прибутку чи збитку. Облік доходів повинен відображати достовірні дані про досягнутий рівень виробництва для прийняття необхідних управлінських рішень щодо використання засобів та предметів праці для об'єктивної оцінки діяльності.

Законодавчі акти регулюють діяльність суб'єктів господарювання у фінансовій, трудовій та господарській сферах, відповідно, облік доходів підпорядковується чотирирівневій системі документів (рис. 1.1).

Аналіз діючої нормативно-правової бази щодо обліку доходів дозволив сформувати її певну класифікацію за такими ознаками: видами; рівнями; місцем і роллю в регулюванні бухгалтерського обліку, фінансової звітності, економічного аналізу та контролю; обов'язковістю виконання (додаток II).

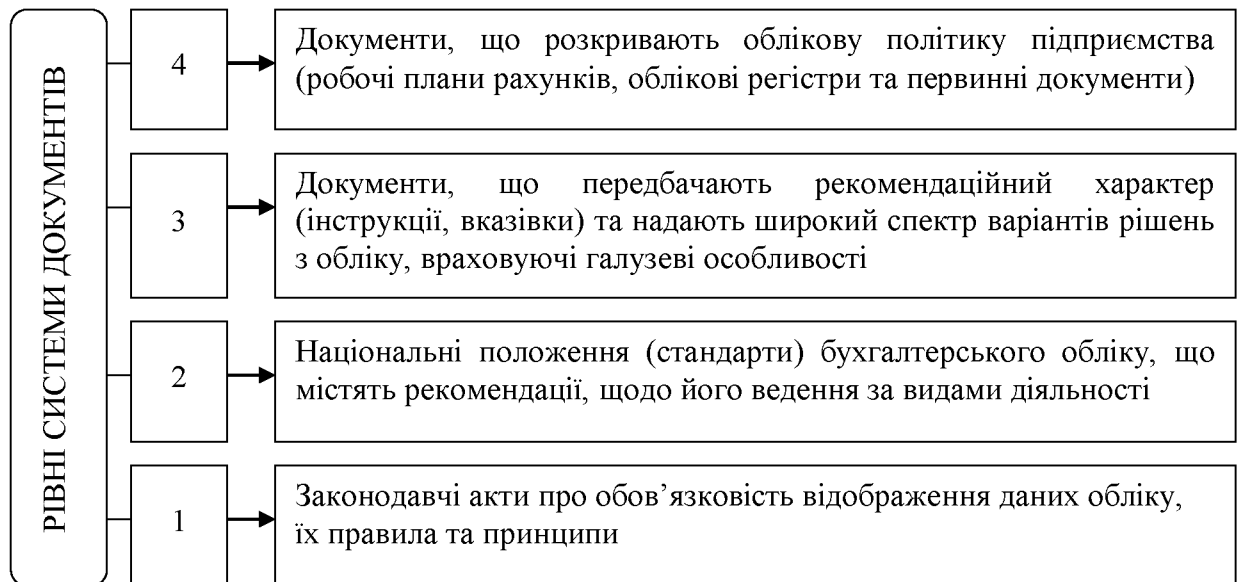


Рис. 1.1. Система рівнів документального забезпечення обліку доходів господарської діяльності

Отже, огляд нормативно-правової бази з обліку доходів довів, що основними законодавчими актами та нормативними документами є: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; Податковий кодекс України; Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (далі - НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (далі - П(С)БО) 15 «Дохід»; П(С)БО 16 «Витрати»; П(С)БО 17 «Податок на прибуток»; Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (далі - МСБО) 1,12,18,23 та 41; Концептуальна основа фінансової звітності тощо.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансовий результат звітного періоду визначається шляхом порівняння доходів звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. Надалі доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів [14].

Податковий кодекс України передбачає: визнання витрат та доходів з метою оподаткування; отримання пільг; встановлення складу витрат операційної діяльності та інших витрат [15].

Фінансовим результатом діяльності підприємства, згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», може бути прибуток або збиток.

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [16]. П(С)БО 16 «Витрати» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Цим нормативним документом також встановлено операції, які є виключенням при визнанні доходів і витрат.

Характеризуючи МСБО 1 «Подання фінансової звітності», слід виділити, що підприємства повинні подавати усі статті визнаних доходів за нормативний період за певними формами, а саме: у єдиному звіті про прибутки та збитки; у двох звітах: звіті, що відображає компоненти прибутку або збитку (окремий звіт про прибутки та збитки) та другому звіті, що починається з прибутку або збитку та відображає компоненти іншого сукупного прибутку (звіт про сукупні доходи) [17].

Провівши огляд нормативно-правової бази з обліку доходів наведемо порівняльну характеристику визнання, класифікації та оцінки доходів за МСБО та П(С)БО (додаток Ж).

Порівняльний аналіз даних стандартів вказує на ряд відмінностей між національними та міжнародними стандартами з приводу доходів підприємства. Визначення поняття «дохід» за МСБО не враховує збільшення активу та зменшення зобов’язань, а лише розглядає зростання власного капіталу. А це, в свою чергу, може впливати на методику облікового відображення господарських операцій. П(С)БО 15 «Дохід» передбачає деякі критерії невизнання доходу, які в міжнародних стандартах не враховані. Класифікація та обсяг висвітлення деяких із питань є різними. У МСБО більш конкретизовано певні положення, але й національний стандарт містить моменти, які зокрема зумовлені національними особливостями обліку.

Деякі аспекти обліку доходів за міжнародними стандартами не висвітлюються у П(С)БО, тому практичне застосування стандартів дещо відрізняється від прийнятих на міжнародному рівні. МСБО, так само як і П(С) БО, описують загальні правила оцінки та подання інформації у



фінансових звітах, та не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку.

МСБО 18 «Дохід» включає наступний порядок формування доходу [18]:

$$\begin{aligned} \text{Дохід} &= \text{Сума отриманих надходжень} \rightarrow \text{Сума податків} \rightarrow \\ &\text{Сума доходів на користь третіх осіб} \rightarrow \text{Сума знижок} \rightarrow \text{Вартість} \\ &\text{ТМЦ} \rightarrow \text{Сума уцінки ТМЦ} \rightarrow \text{Сума отриманих доходів} \end{aligned}$$

МСБО 18 «Дохід» визначає умови визнання доходу від реалізації товарів [19]:

- покупцеві передаються ризики та винагороди, які пов'язані з власністю на товар передаються в момент реалізації товарів;
- підприємство-виробник не має права управляти проданими товарами, оскільки втратив право володіння ними та контролю;
- сума доходу може бути достовірно визначена;
- очікування ймовірності надходження майбутніх економічних вигод;
- витрати, понесені на реалізацію товару, можуть бути достовірно визначені.

Доходи підприємств, окрім МСБО 18 «Дохід», регулюються більшістю інших МСБО, а саме: МСБО 17 «Оренда» – регулює доходи, які виникають за надання активів в оренду; МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані компанії» – регулює доходи, що утворюються від дивідендів по інвестиціям, що обліковуються за методом участі в капіталі; МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» – регулюють доходи, які виникають внаслідок зміни справедливої вартості фінансових активів чи фінансових зобов'язань.

Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів розкриває сутність доходу як збільшення економічних вигод шляхом надходження чи збільшення корисності активів, або в разі вибуття зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу.

Економіко-правовий аналіз чинної нормативної бази з обліку, аналізу та контролю доходів діяльності підприємства наведений у додатку В1.

Окремі вчені наголошують на тому, що система бухгалтерських стандартів має регулювати винятково облікові, а не господарські відносини, а в тому разі, коли держава визначає методи обліку, чим порушує права та зобов'язання суб'єктів господарювання, вона повинна спиратися на відповідну законодавчу базу. А зміни в методиці бухгалтерського обліку повинні мати ретроспективний характер відносно змін у господарських відносинах.

У додатку 3 відображено розкриття питань щодо обліку доходів у навчально-практичній літературі.

Постійний моніторинг літературних джерел з обліку, аналізу та контролю доходів полегшує роботу бухгалтера. Однак, нажаль, не завжди літературні джерела повністю висвітлюють практичні аспекти обліку доходів (додаток В2).

Необхідність дослідження нормативно-правового регулювання доходів є актуальним через постійні нововведення законодавчих документів. Законодавчо-нормативна база обліку доходів вітчизняних підприємств представлена різноманітною кількістю законів, національних положень, інструкцій тощо. Із розвитком проєвропейських відносин зростає діапазон здійснюваних господарських операцій, що потребує коректного відображення в обліку з одночасним удосконаленням та розширенням конкретних нормативних актів.

## **Висновки за розділом 1**

Дослідження теоретичних основ формування та використання доходів підприємства дає підстави зробити наступні висновки:

1. На сучасному етапі розвитку економісти неоднозначно трактують поняття доходу та його утворення. У дослідженні критично проаналізовано поняття доходу та визначено власну думку щодо поняття доходу та його формування на рівні підприємства. Вважаємо, більш повно буде розкрито поняття утворення доходу підприємства в результаті здійснення продажу виробленої продукції за ціною, що перевищує витрати на її виробництво та

реалізацію. Дохід підприємства – це різниця між отриманою виручкою від реалізації та собівартістю реалізованої продукції.

Аналіз ключових моментів в еволюції концепції доходу дає підстави зробити висновок, що дохід є достатньо різнобічною категорією. При цьому бухгалтерська наука містить досить різноманітні підходи до визначення фінансових результатів діяльності підприємств. Найважливішим у цьому зв'язку залишається питання формування витрат і доходів та узгодження їх складу з економічним розумінням господарських явищ і процесів.

2. Необхідність дослідження нормативно-правового регулювання доходів є актуальним через постійні нововведення законодавчих документів. Законодавчо-нормативна база обліку доходів вітчизняних підприємств представлена різноманітною кількістю законів, національних положень, інструкцій тощо. Із розвитком проєвропейських відносин зростає діапазон здійснюваних господарських операцій, що потребує коректного відображення в обліку з одночасним удосконаленням та розширенням конкретних нормативних актів. Ведення обліку суб'єктами господарювання набуває специфічних рис для нормативно-правового регулювання, зважаючи на євроінтеграційні процеси вітчизняної економіки. А отже, нами запропонована система рівнів документального забезпечення обліку доходів діяльності підприємства, удосконалена класифікація законодавчо-нормативної бази з обліку доходів діяльності, проведена порівняльна характеристика визнання, класифікації та оцінки доходів за МСБО та П(С)БО та визначені проблеми трансформації національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних вимог.

## РОЗДІЛ 2

### СИСТЕМА ОБЛІКУ ДОХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

#### 2.1. Організація бухгалтерського обліку доходів за видами діяльності

Товариство з обмеженою відповідальністю «Лідер» (надалі Товариство) діє у відповідності з рішенням зборів Учасників (протокол № 1 від 28.02.92 р.) і перекладеним установчим договором від 18 листопада 2012 року як юридична особа в організаційній формі товариства з обмеженою відповідальністю.

Повне найменування Товариства: Товариство з обмеженою відповідальністю “Лідер”, скорочене найменування ТОВ «Лідер».

Місцезнаходження Товариства: Україна, 274000, м. Чернівці, вул. Південна-Кільцева, 9.

Ціллю Товариства є здійснення підприємницької діяльності у вигляді торгівлі товарами народного споживання, надання комерційних послуг з метою одержання прибутку на основі поєднання матеріальної зацікавленості Учасників і трудового колективу Товариства.

Серед основних показників діяльності Товариства виступають такі показники, як дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), собівартість реалізованої продукції, валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, чистий фінансовий результат, рентабельність продаж, продуктивність праці та інші (додаток К).

На основі даних додатка К видно, що чистий дохід від реалізації товарів зріс у 2022 році на 671,5 тис. грн. чи на 26,8 % порівняно з 2020 роком. Собівартість реалізованих товарів у 2022 році зросла на 566,3 тис. грн. чи на 27,6 % порівняно з 2020 роком.

Валовий прибуток збільшився у 2022 році порівняно з 2020 роком на 105,1 тис. грн. чи на 23,4 %, що є позитивним явищем. Фінансовий результат

від операційної діяльності у 2022 році зріс на 70,8 тис. грн. чи на 41,7 % порівняно з 2020 роком. У 2021 році фінансовий результат від операційної діяльності зріс на 8,9 тис. грн. чи на 5,2 %. Витрати з податку на прибуток у звітному 2022 році зросли на 13,1 тис. грн. чи на 23,6 %, це пояснюється тим, що фінансовий результат до оподаткування у 2022 році збільшився на 87,1 тис. грн. чи на 48,1 % порівняно з 2020 роком.

Чистий фінансовий результат у 2022 році становив 199,7 тис. грн. і зріс порівняно з 2020 роком на 74,0 тис. грн. або на 58,9 %. У 2021 році чистий фінансовий результат становив 147,0 тис. грн. і порівняно з 2020 роком зріс на 21,3 тис. грн. чи на 16,9 %. Продуктивність праці у 2022 році зросла на 11,5 тис. грн. чи на 7,8 %, це деякою мірою пов'язано зі зростанням чисельності працюючих на Товаристві у 2022 році порівняно з 2020 роком на 17,6 %. Рентабельність продаж як у 2022 році, так і у 2021 році порівняно з 2020 роком зросла на 1,3 % та на 1,4 % відповідно, що є позитивним явищем. За останні чотири роки найбільша рентабельність продаж була у 2021 році, вона становила 6,4 %.

Підсумовуючи, можна однозначно стверджувати, що найкращі показники діяльності Товариства були у 2022 році порівняно з 2020 та 2021 роками, в основному це пов'язано зі зростанням витрат операційної діяльності та навпаки, зі зниженням доходів операційної діяльності. У 2020 році Товариство спрацювало менш ефективно порівняно з наступними роками, отримавши чистий фінансовий результат у сумі 125,7 тис. грн.

Для оцінки реального рівня ліквідності ТОВ «Лідер» проведемо аналіз ліквідності (додаток Е1).

Дані додатку Е1 свідчать, що фактична ліквідність балансу відрізняється від абсолютної ліквідності балансу, тому що не виконується умова ліквідності балансу, адже активи що швидко реалізуються у 2022 році менші за короткострокові пасиви. Нестача активів що швидко реалізуються на кінець 2022 року склала 1,0 тис. грн.

Для уявлення фінансової стійкості ТОВ «Лідер» розрахуємо та проаналізуємо основні його показники (додаток Е2).

Додаток Е2 свідчить, що на Товаристві абсолютно фінансовий стан. За 2022 рік на Товаристві помітні позитивні тенденції. Так, коефіцієнт автономії свідчить, що залежність Товариства від зовнішніх джерел зросла на 0,8 % у 2022 році і складає 0,877 п., при оптимальному значенні більшому за 0,5 п. Коефіцієнт маневреності власних засобів має позитивне значення на кінець 2021 року, з цього випливає, що на Товаристві значна частина власного капіталу знаходилася на обігу. Найкращі показники фінансової стійкості на ТОВ «Лідер» були у 2021 та 2022 роках. Це підтверджують і розрахунки додатку Е3 з яких видно, що на Товаристві за 2020-2022 рр. існує абсолютний фінансовий стан, тобто для забезпечення запасів Товариству у повній мірі вистачає власних оборотних коштів.

Залучивши їх Товариство у 2021 році Товариство отримало надлишок власних оборотних коштів у сумі 217,9 тис. грн., що є позитивним явищем, адже треба констатувати, що цей надлишок виник вже за рахунок зростання власних оборотних коштів. Позитивним явищем є зростання власних оборотних коштів на кінець 2022 року на 228,2 тис. грн. порівняно з 2021 роком, що позитивно позначилось на його фінансовому стані – він у Товариства абсолютно стійкий.

Для покращення фінансової стійкості Товариству потрібно збільшувати власний капітал і за рахунок нього фінансувати свою діяльність, у результаті цього буде зростання власних оборотних коштів. Однак ефективне використання позикових ресурсів теж позитивно впливає на фінансовий стан, особливо якщо врахувати, що позиковий капітал дає більший ефект ніж власний.

В наш час не має жодної організації чи підприємства, яке б не ставило на меті отримати дохід та досягнути максимального прибутку. Всі організації та підприємства, які існують в наш час виробляють продукцію, надають послуги та роботи, створюють товари, які потім реалізуються на ринку збуту, після чого отримують дохід. Методологічні принципи формування

інформації про доходи у бухгалтерському обліку та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 15 “Дохід”.

Особливістю обліку доходів є їх класифікація за видами діяльності. Найменування рахунків і субрахунків, які відведені для узагальнення інформації про доходи, показують склад доходів, які можуть бути віднесені до конкретного виду діяльності. Згідно із планом рахунків бухгалтерського обліку для відображення інформації про доходи призначений клас 7 “Доходи і результати діяльності”. На рахунках класу 7 узагальнюється інформація про доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. У кінці звітного періоду кожне підприємство визначає фінансовий результат діяльності, а обороти за цими рахунками слугують основою для заповнення Звіту про фінансові результати.

Фінансово-господарська діяльність підприємства включає в себе операційну, фінансову та іншу діяльність. Доходи, які узагальнюються на рахунках, також поділяються на операційні, фінансові, та доходи від іншої діяльності (додаток Ж).

Основна частка доходів пов’язана з операційною діяльністю підприємства. Це операції з виробництва та реалізації продукції, а також інші види діяльності, пов’язані із здійсненням будь-яких операцій (крім інвестиційної і фінансової). Для обліку виручки від реалізації призначений рахунок 70 “Доходи від реалізації”. Бухгалтерський облік доходів від реалізації ведеться щодо кожного об’єкта за відповідними групами, для яких відкривається окремий субрахунок.

Субрахунок 701 „Дохід від реалізації готової продукції” узагальнює інформацію про доходи від реалізації продукції за звітний період. Субрахунок 702 „Дохід від реалізації товарів” призначений для підприємств торгівлі та інші організації, які отримують дохід від продажу товарів. Субрахунок 703 „Дохід від реалізації робіт і послуг” - для відображення інформації тих підприємств, які отримують дохід від надання послуг.

Для відображення чистого доходу від реалізації у Звіті про фінансові результати передбачена стаття “Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)”. У цій статті наводиться сума виручки з вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо), а значить, кредитовий оборот за рахунками 701, 702 та 703.

На практиці часто виникають ситуації, коли необхідно здійснювати коригування сум податкового зобов'язання за податком на додану вартість, у випадку зміни ціни реалізації, повернення товарів та ін. Такі коригування проводяться у додатку №2 „Розрахунок коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної” і відповідні коригування за дебетом рахунку 70. За кредитом рахунку 70 обліковується сума ПДВ, записана у податковій накладній, виписаній при реалізації продукції, а значить, сума доходу обліковується разом із некоригованою сумою ПДВ, що призводить до виникнення відповідних розбіжностей між сумою ПДВ за кредитом рахунку 70 та за дебетом цього рахунку.

При визначенні доходу від реалізації продукції з виручки від реалізації вираховуються повернення і уцінка проданої продукції, а також знижки з продажу за дострокову оплату. Для відображення в обліку повернення товарів, а також інших сум, що підлягають вирахуванню з доходів передбачений субрахунок 704 “Вирахування з доходу”. Дебетовий оборот за цим рахунком відображається за статтею “Інші вирахування з доходу”.

Для визначення фінансового результату від операційної діяльності за звітний період призначено рахунок 791 „Результат основної діяльності”. В кінці року сальдо рахунків 70 “Доходи від реалізації”, 71 „Інший операційний дохід” та 90 “Собівартість реалізації” списується на субрахунок 791 “Результат основної діяльності”, за даними якого визначається прибуток або збиток від основної діяльності. Фінансовий результат від операційної діяльності містить у собі дохід (збиток) від основної діяльності, а також доходи і витрати від іншої операційної діяльності.



Для обліку доходів від фінансових операцій призначені рахунки 72 “Дохід від участі в капіталі” та 73 “Інші фінансові доходи”. На рахунку 72 відображається прибуток, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

При відображенні в обліку результатів діяльності дочірнього підприємства інвестор повинен орієнтуватися саме на чистий прибуток (збиток). Цей дохід буде відображено за рядком 2200 „Дохід від участі в капіталі” Звіту про фінансові результати з одночасним збільшенням суми інвестицій, облік яких ведеться за методом участі в капіталі. Зазначену величину отримаємо, якщо помножимо суму чистого прибутку на частку інвестора в статутному капіталі дочірнього підприємства. При цьому на дату складання Балансу в бухгалтерському обліку інвестора будуть зроблені нижчеподані бухгалтерські записи.

Частка інвестора в чистому прибутку асоційованого підприємства відображається Д-т 141 К-т 721, частка інвестора в чистому прибутку дочірнього підприємства відображається Д-т 141 К-т 723.

У міжнародній практиці існує ще один вид фінансових доходів - рента. В українських нормативних актах дається визначення лише про три види фінансових доходів: дивіденди, проценти, роялті. Проте ні в діючих П(С)БО, ні в інших нормативних актах не розкритий зміст терміна “рента”.

Рахунок 73 “Інші фінансові доходи” використовується для відображення дивідендів, відсотків та інших доходів, отриманих від фінансових інвестицій (крім доходів, що обліковуються методом участі в капіталі).

Отримані відсотки та дивіденди відносяться до інвестиційної діяльності, однак згідно з п. 7 П(С)БО 12 отримані дивіденди, відсотки, роялті та рента повинні відображатися як фінансовий дохід інвестора. На нашу думку, дивіденди та відсотки повинні відображатися у складі фінансових доходів підприємства, оскільки вони отримуються від операцій із цінними паперами.

Наприкінці року сальдо рахунків 72 та 73 списується на дебет субрахунку 792 “Результат фінансових операцій”, а фінансові витрати з рахунку 95 “Фінансові витрати” на кредит субрахунку 792 “Результат фінансових операцій”, та визначається результат від фінансової діяльності підприємства. Схематично процес формування фінансового результату від фінансової діяльності підприємства згідно з П(С)БО та Інструкції про застосування плану рахунків №291 зображено у додатку П.

Інші фінансові доходи у Звіті про фінансові результати відображаються у рядку 2220, а фінансові витрати – у рядку 2250 Звіту.

Для обліку доходів іншої діяльності передбачено рахунок 74 “Інші доходи”.

За статтею „Інші доходи” Звіту про фінансові результати показуються: дохід від реалізації необоротних активів і майнових комплексів, фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць; дохід від безоплатно отриманих активів; дохід від переоцінки основних засобів.

Сальдо рахунку 74 “Інші доходи” списується на субрахунок 793 “Результат іншої діяльності”, що дає можливість визначити фінансовий результат іншої діяльності.

Надходження грошових коштів від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів відносяться до інвестиційної діяльності. Таким чином, при відокремленні рахунку доходів від інвестиційної діяльності ці види доходів можна було б обліковувати на окремих субрахунках даного рахунку. Таке розмежування фінансових та інвестиційних доходів з відокремленням наступних субрахунків дало б можливість більш точно визначати суму доходів підприємства від фінансової та інвестиційної діяльності. Пропозиції щодо рахунків класу 7 „Доходи і результати діяльності” з урахуванням відокремлення рахунку доходів від інвестиційної діяльності наведено у додатку М.

Фінансовий результат до оподаткування (рядки 2290, 2295 Звіту про фінансові результати) визначається як сума фінансових результатів від

операційної діяльності, доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів, інших доходів за мінусом фінансових витрат, витрат від участі в капіталі та інших витрат.

Графічно відобразити списання доходів та витрат на рахунок 79 “Фінансові результати” та визначення фінансового результату діяльності підприємства показано у додатку Н. Чистий фінансовий результат (рядок 2350, 2355) визначається як різниця між фінансовим результатом до оподаткування і витратами з податку на прибуток.

Схема документообігу при одержанні доходів ТОВ «Лідер» представлена у додатку Р.

Згідно здійснених господарських операцій з продажу товарів, на підставі відповідних первинних документів, застосування яких передбачене Графіком документообігу на ТОВ «Лідер», інформацію про доходи узагальнюють у відповідних Аналітичних відомостях та Журналі №6.

Стосовно іншої операційної діяльності досліджуваного торговельного підприємства, то документальним підтвердженням виникнення інших операційних доходів слугують першочергово прибуткові ордери, договори про оренду, бухгалтерські довідки, платіжні доручення, виписка з поточного рахунку, накладні. З журналів, як основних облікових реєстрів, відомості знаходять відображення у Головній книзі, що в середовищі 1С, має автоматизований формат, звідки узагальнюється у системі звітності, зокрема Звіті про фінансові результати (Звіті по сукупний дохід).

## **2.2. Відображення доходів у Звіті про фінансові результати**

Переважає більшість науковців і практиків називає основними дві форми фінансової звітності: форма №1 „Баланс” (Звіт про фінансовий стан) та форма №2 „Звіт про фінансові результати” (Звіт про сукупний дохід). Відображаючи різну інформацію, показники цих форм доповнюють одна одну щодо характеристики діяльності підприємства.

На відміну від форми №1 „Баланс”, в якій відображаються сальдо рахунків з обліку активів, зобов’язань і власного капіталу, у формі №2 „Звіт про фінансові результати” наводиться інформація про отримані доходи та понесені витрати, тобто дебетові та кредитові обороти відповідних рахунків бухгалтерського обліку. Іншими словами, Звіт про фінансові результати є динамічним звітом. Його основним призначенням є відображенням величини та джерел формування фінансового результату господарювання – прибутку або збитку, - складу структури витрат, пов’язаних з основною діяльністю господарюючого об’єкта.

Показники Звіту про фінансові результати надають можливість оцінити, наскільки успішно функціонує підприємство, які має джерела фінансування – від основного виду діяльності чи від фінансових або інвестиційних операцій.

Метою складання Звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки від діяльності підприємства за звітний період.

Складання Звіту про фінансові результати регулюється НП(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”. Зміст його показників відповідно до цього НП(С)БО повністю відповідає порядку розрахунку фінансового результату, який визначається за допомогою порівняння доходів і витрат підприємства за визначений період.

Інформація про доходи від реалізації товарів, що зафіксована у Журналі 6, є фундаментом при складанні Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), у відповідності до цього такий реєстр бухгалтерського обліку виступає в якості важливого раціонального джерела в ході прийняття управлінських рішень на підставі облікових процедур. Для більш наглядного представлення відповідності між даним обліковим реєстром та зазначеним фінансовим звітом побудуємо таку відповідність в додатку С1.

Основним призначенням Звіту про фінансові результати є визначення чистого фінансового результату (прибутку або збитку) за звітний період. Порядок відображення інформації про доходи та витрати підприємства у кожній зі статей Звіту про фінансові результати наведено в додатку С2.

У II розділі Звіту наводиться інформація про сукупний дохід. Так у 2021 році сукупний дохід ТОВ «Лідер» склав 147,0 тис. грн., а у 2022 році збільшився і становив 199,7 тис. грн.

У III розділі Звіту наводяться елементи операційних витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на соціальне страхування, амортизація, інші операційні витрати), понесені підприємством у процесі своєї діяльності протягом звітного періоду, за вирахуванням внутрішнього обороту (додаток С3). Тобто за вирахуванням витрат, що становлять собівартість виробленої та використаної на власні потреби самим підприємством продукції (робіт, послуг). Собівартість реалізованих товарів, запасів, іноземної валюти в цьому розділі також не відображаються.

Сума всіх витрат операційної діяльності у розділі I може не збігатися з сумою операційних витрат за елементами (розділ III форми № 2), зокрема, на суми зміни залишків напівфабрикатів власного виробництва, незавершеного виробництва, готової продукції; у зв'язку з різницею щодо включення собівартості товарів, що вибули.

Сума витрат за економічними елементами визначається за вирахуванням тих витрат, які є собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг) допоміжних та обслуговуючих виробництв і господарств, що спожита в основному або в допоміжних та обслуговуючих виробництвах підприємства.

У розділі IV Звіту про фінансові результати наводиться інформація про показники прибутковості акцій товариства, що звітується. Методологічні основи формування інформації про чистий прибуток на одну просту акцію і її розкриття у фінансовій звітності визначається П(С)БО 24 „Прибуток на акцію”. Цей розділ заповнюють акціонерні товариства, прості акції або

потенційні прості акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах, включаючи товариства, що перебувають у процесі випуску таких акцій. Проте даний розділ за бажанням можуть також заповнювати закриті акціонерні товариства. ТОВ «Лідер» не являється акціонерним товариством тому IV розділ Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) не заповнює.

Отже, із Звіту про фінансові результати можна зробити висновок, що ТОВ «Лідер» за 2021-2022 рр. працює прибутково. Прибуток підприємства зріс у 2022 році порівняно з 2021 роком на 52,7 тис. грн. або на 26,4 %, що є позитивним явищем для ТОВ «Лідер».

Для обліку доходів ТОВ «Лідер» застосовує програмний продукт «BAS: Бухгалтерія 7.7», однак суттєвим недоліком є те, що форма №2 «Звіт про фінансові результати» автоматично не формується за допомогою даного програмного продукту, саме на це треба звернути увагу як головному бухгалтеру так і керівному персоналу підприємства.

### **2.3. Управлінський облік доходів торговельного підприємства**

Ефективне управління діяльністю підприємств торгівлі можливе за наявності добре налагодженої системи інформаційного забезпечення про технологію торговельного процесу, та фактори впливу на його результати в поточному й плановому періодах.

Вихідним етапом розроблення поточного фінансового плану підприємства торгівлі «Лідер» є обґрунтування його майбутніх доходів у плановому аспекті. Саме плановий обсяг доходів визначатиме потребу підприємства в активах та джерелах їх фінансування, стане основним джерелом покриття витрат, формування прибутку. Як один з найважливіших фінансових показників діяльності підприємства торгівлі, який надає узагальнюючу характеристику його цінності для клієнтів, він є важливим об'єктом поточного фінансового планування [55, с. 512].

Для формування ефективної системи управління доходами та вигодами, має бути переглянута система управлінського обліку, яку ми пропонуємо для

використання на ТОВ «Лідер», адже досліджуване підприємство управлінській облік не застосовує у своїй практичній діяльності. Науково-практична проблема полягає в необхідності організації управлінського обліку доходів не лише за центрами відповідальності, а й за бізнес-процесами.

Основною метою управлінського обліку доходів на підприємстві торгівлі є своєчасне забезпечення інформацією про доходи та вигоди підприємства менеджерів різних рівнів управління для: планування, контролю (через бюджетування та аналіз відхилень), підготовки, прийняття та оцінки управлінських рішень (через оцінку альтернатив); визначення стратегії бізнесу тощо.

Існують такі основні методи управлінського обліку доходів:

1) метод нарахування (з відвантаження) – виручка (дохід) від реалізації товарів (робіт, послуг) визнається в тому періоді, коли право власності на них перейшло покупцеві. Оплата при цьому може бути проведена в іншому періоді. Можливий також облік некасових операцій (наприклад, взаємозаліки). Важлива перевага цього методу в тому, що він дозволяє побачити реальну економічну ситуацію компанії в перспективі, окремо розглядати рух грошових коштів та юридичні зобов'язання сторін;

2) касовий метод (з оплати) – дохід враховується в тому періоді, коли від покупця отримана оплата, незалежно від дати відвантаження. Основна перевага цього методу – простота застосування. Однак охоплення даних в обліку і звітності обмежене операціями, пов'язаними з рухом грошових коштів. Можливі складності при оцінці дебіторської та кредиторської заборгованості на кінець періоду. При цьому, на практиці існують наступні варіації даного методу:

2.1) за частковою оплатою: дохід нараховується в момент надходження першого платежу з боку покупця в рахунок оплати даної поставки (може бути встановлена мінімальна величина платежу: в абсолютному вираженні або відсотках від вартості поставки, – визнана достатньою для нарахування доходу);

2.2) за повною оплатою: дохід нараховується в момент остаточного погашення дебіторської заборгованості покупцем [56].

3) за останньою подією, тобто враховувати доходи на момент більш пізньої з подій – відвантаження товару (надання послуги) або оплата від покупця, тобто коли виконані зобов'язання з обох сторін.

Досягнення поставленої мети можливе через виконання конкретних завдань за допомогою використання міждисциплінарного методичного інструментарію для забезпечення виконання функцій інноваційних систем управління, процесного підходу зокрема.

Процесний підхід передбачає розгляд певної діяльності, зокрема і обліку, в розрізі набору процесів. Під час використання процесного підходу до вивчення окремих явищ використовуються такі поняття, як «процес», «бізнес-процес», «бізнес-операція».

Згідно з державним стандартом України 9000:2001 «Системи управління якістю». Основні положення і словник» процес визначається як сукупність взаємопов'язаних або взаємодіючих видів діяльності, що перетворює входи та виходи [57].

Реалізація завдань управління, що стоять перед торгівлею, розглядається через призму чотирьох бізнес-процесів притаманних торгівлі:

1. Організації замовлення, надходження товарних ресурсів.
2. Формування товарних запасів.
3. Реалізація.
4. Формування сегмента ринку обслуговування [55].

На основі критично-конструктивного аналізу й узагальнення існуючих підходів до моделювання бізнес-процесів підприємства, ураховуючи особливості діяльності підприємств торгівлі, Г.Ситник пропонує класифікувати бізнес-процеси підприємства торгівлі з їх чітким поділом на основні, допоміжні та управлінські процеси.

До основних бізнес-процесів належать:

– дослідження ринку та потреб споживачів (визначення потреб споживачів; вимірювання рівня задоволеності спожив; моніторинг змін на споживчому ринку; формування асортиментної політики; формування цінової політики; формування плану реалізації товарів);



- закупівля товарів (формування плану закупівель товарів; пошук постачальників; укладання договорів на постачання товарів; контроль за оформленням договорів; розміщення замовлення на постачання товарів);

- транспортування товарів (укладання договорів з оренди автомобілів; укладання договорів на транспортування товарів; підтримка транспорту на належному технічному рівні; надання інформації щодо транспорту для оперативного обліку; забезпечення збереження автотранспорту);

- зберігання товарів (організація зберігання товарів; забезпечення збереження товарів; контроль за станом складів);

- реалізація товарів (передпродажна обробка товарів; розміщення товарів у торговельному залі; розрахункове обслуговування; надання інформації про реалізацію для оперативного обліку).

До допоміжних або обслуговуючих бізнес-процесів належать:

- адміністративно господарське забезпечення (планування потреби в господарському забезпеченні; забезпечення прибирання; забезпечення МШП; закупівля й забезпечення роботи устаткування; проведення поточних ремонтів устаткування; утримання приміщень і споруд; забезпечення теплом й електроенергією; забезпечення ГММ; ремонт автотранспорту);

- інформаційне забезпечення (планування управління інформаційними ресурсами; розроблення та впровадження інформаційних систем підтримки підприємства; забезпечення зберігання та пошуку даних; забезпечення обміну інформацією; забезпечення доступу до інформації й комунікацій; оцінка й аудит якості інформації);

- забезпечення безпеки (забезпечення фізичної безпеки персоналу; забезпечення інформаційної безпеки; забезпечення економічної безпеки).

До бізнес-процесів управління належать:

- стратегічне управління (проведення стратегічного аналізу; розробка стратегії розвитку підприємства; забезпечення реалізації стратегії; проведення стратегічного контролю й корегування);

- управління фінансами (фінансовий аналіз; фінансове планування; управління фінансовими ресурсами; здійснення фінансових та облікових

операцій; формування фінансової звітності; управління податками; внутрішній фінансовий контроль і аудит);

– управління персоналом (підбір персоналу; ведення кадрового діловодства; навчання та розвиток персоналу; оцінка персоналу; мотивація персоналу; формування корпоративної культури);

– управління проектами розвитку (аналіз проектних ініціатив; ініціювання проекту; підбір менеджерів проекту; контроль реалізації проекту; формування звітності з реалізації проекту);

– управління бізнес-процесами та якістю (визначення бізнес-процесів; формування ключових показників ефективності бізнес-процесів; регламентація бізнес-процесів; збір інформації про функціонування бізнес-процесів; аналіз інформації про функціонування бізнес-процесів; розробка рішень із покращання бізнес-процесів; забезпечення змін бізнес-процесів) [55, с. 375–377].

Запропонована класифікація відрізняється доповненими додатковими ознаками їх поділу. Крім того, залежно від споживача результатів процесу вченим виокремлено бізнес-процеси, результати яких призначені для зовнішнього споживача, і бізнес-процеси, результати яких формуються для внутрішнього споживача. Так, на зовнішнього споживача в торгівлі спрямовані процеси, що безпосередньо пов'язані з реалізацією товарів. Переважна більшість інших процесів підприємства торгівлі орієнтована на внутрішнього споживача. Але результати деяких процесів управління, що безпосередньо не пов'язані з формуванням доданої вартості (складання фінансової та податкової звітності, фінансових документів для одержання кредитів), призначаються для зовнішніх користувачів і, таким чином, опосередковано можуть впливати на ринкову вартість підприємства.

Наведені терміни належать до теорії управління, проте в обліку є суміжні поняття, а саме: «господарська операція», «господарський процес», визначення яких наведено на рис. 2.1.

Бізнес-операція	Господарська операція
Сукупність дій, які складають зміст однієї дії підприємницької діяльності [58]	Дія або подія, яка викликає зміни в структурі активів і зобов'язань, власному капіталі підприємства [55]
Бізнес-процес	Господарський процес
Сукупність взаємопов'язаних операцій і функцій суб'єктів їх виконання, має вхід (різного роду ресурси) і вихід (кінцевий продукт) для задоволення потреб кінцевого споживача [56]	Сукупність однорідних операцій, спрямованих на виконання певного господарського завдання [59]

Рис. 2.1. Визначення понять «бізнес-операція» і «господарська операція», «бізнес-процес» і «господарський процес»

Проведений аналіз досліджених понять, не дивлячись на їх однорідність під час перекладу з англійської мови, дозволяють встановити, що вони не є тотожними. Крім того, поняття «бізнес-операція» та «бізнес-процес» знаходять своє застосування в управлінні діяльністю підприємства, маркетингу та інших сферах, а поняття «господарська операція» та «господарський процес» використовуються у сфері бухгалтерського обліку та господарського контролю [56, с. 20].

Об'єктом управлінського обліку є господарська операція – найпростіша подія, яка викликає зміни споживання і, відповідно, відтворення ресурсів [60]. З набору господарських операцій складаються всі процеси. Таким чином, структуризація діяльності за рівнями «бізнес-процес-підпроцес-елемент підпроцесу-...» має бути доведена до нижнього рівня – «господар-господарська операція».

Перелік облікових операцій та їх характеристик визначається завданнями управління підприємством торгівлі. При цьому, глибина деталізації управлінського обліку має бути економічно обґрунтованою. Кожна облікова операція описується переліком характеристик, які ідентифікують таку операцію (додаток С4).

Між торговельно-логістичними операціями і супроводжуваними їх фінансовими операціями існує часовий лаг. Так, оприбуткування Товарно-

матеріальних цінностей (ТМЦ) за умови відстрочення платежу (логістична операція), означає виникнення кредиторської заборгованості (фінансова операція) з подальшим її погашенням (фінансова операція).

Управлінський облік господарської операції має здійснюватися одночасно як за ресурсами, використаними у ній, так і за її результатом – відтвореним ресурсам. Тільки в цьому випадку можливі оцінка ефективності даної господарської операції та прийняття відповідних управлінських рішень.

Взаємозв'язок облікових операцій, статей управлінського обліку і статей бюджетів утворює інформаційну систему, яка покликана забезпечувати інформацією оперативного та планового характеру менеджмент підприємства торгівлі (додаток С5).

Однією з найголовніших особливостей управлінського обліку є його орієнтованість на формування звітної інформації для оперативного управління, тобто управління діяльністю підприємства торгівлі з придбання, використання та реалізації ресурсів на всіх рівнях. Під час підготовки форм управлінської звітності визначальну роль відіграють методики перетворення даних управлінського обліку на відповідні економічні показники (наприклад, перехід від витрат звітного періоду до витрат, віднесених на результати звітного періоду).

Отже, управління доходами на основі організації обліку за процесним підходом в управлінні підприємством торгівлі передбачає здійснення оцінки ефективності, здійснення бізнес-процесу на основі аналізу одержаних вигод та доходів.

В основі ефективного управління підприємством торгівлі покладено вирішення питань щодо організації дієвої системи управлінського обліку, який має: по-перше, відповідати управлінському підходу підприємства та враховувати інновації менеджменту торгівлі; по-друге, задовольняти запити менеджерів підприємства торгівлі. Рациональна реалізація зазначених завдань забезпечує формування інформації про доходи підприємства необхідної для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень.

## Висновки за розділом 2

Дослідження системи обліку доходів підприємства дає підстави зробити наступні висновки:

1. Аналіз нормативної бази, яка регулює визначення та формування доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності виявив багато нерегульованих питань. Серед науковців, які займаються вивченням обліку нема єдиного підходу до визначення доходів від фінансової та інвестиційної діяльності. Було визначено, що до доходів від інвестиційної діяльності необхідно відносити доходи, які виникають від операцій з необоротними активами (їх придбання для здачі у оренду, продаж, дооцінка), а до доходів від фінансової діяльності – доходи, які виникають від фінансової оренди, курсових різниць, безоплатно отриманих активів. Запропоновано внести зміни до класифікації субрахунків до рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності», враховуючи особливості операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

2. Досліджено, що ділянка обліку доходів на ТОВ «Лідер» повністю відповідає чинному законодавству, зокрема П(С)БО 15 «Дохід», побудована суворо у відповідності до обраної облікової політики, яка зафіксована у Наказі про облікову політику. Облік доходів здійснюється в середовищі інформаційної системи «BAS: Бухгалтерія 7.7», проте, пропонуємо досліджуваному торговельному підприємству перейти на новішу версію даної програми, а саме на «BAS: Бухгалтерія 8.3» («BAS: Управління торгівлею 8»).

3. Управління доходами на основі організації обліку за процесним підходом в управлінні підприємством торгівлі передбачає здійснення оцінки ефективності, здійснення бізнес-процесу на основі аналізу одержаних вигод та доходів. В основі ефективного управління підприємством торгівлі покладено вирішення питань щодо організації дієвої системи управлінського обліку, який має: по-перше, відповідати управлінському підходу підприємства та враховувати інновації менеджменту торгівлі; по-друге, задовольняти запити менеджерів підприємства торгівлі. Пропонуємо ТОВ «Лідер» вести управлінський облік, який на підприємстві не застосовується, з використанням процесного підходу.

## РОЗДІЛ 3

### ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Загальний та факторний аналіз доходів підприємства

У процесі загального аналізу необхідно вивчати зміни не лише в обсязі виробництва товарної продукції, але і в обсязі реалізації, бо від цього залежать фінансові результати підприємства, його фінансовий стан, платоспроможність і т.п. Аналіз реалізації товарів (основний вид діяльності для підприємства роздрібної торгівлі) проводиться щомісяця, щокварталу, кожне півріччя, щороку. У процесі його фактичні данні порівнюють з плановими, за попередні періоди, розраховують процент виконання плану, абсолютне відхилення від плану, темпи росту і приросту за проміжок часу, що аналізується, абсолютне значення однопроцентного приросту.

Розробка стратегії управління доходами торговельного підприємства передбачає попереднє дослідження процесу формування доходів, визначення основних тенденцій та закономірностей, виявлення та кількісну оцінку факторів, що обумовлюють обсяг і рівень доходів.

Загальний та факторний аналіз доходів торговельного підприємства «Лідер» будемо здійснюється в такій послідовності:

I етап – аналіз динаміки доходів торговельного підприємства (додаток Т1). На цьому етапі аналітичної роботи визначається загальний обсяг доходів підприємства, його абсолютна та відносна зміна порівняно з попереднім періодом.

II етап – аналіз складу доходів (додаток Т2). На цьому етапі визначається питома вага окремих джерел формування доходів в їх загальному обсязі

На основі даних додатку Т1 можна зробити висновки, що підприємство у 2022 році порівняно з 2021 роком отримало більший чистий дохід на суму 887,6 тис. грн. або на 38,8 %. Водночас зросла сума інших операційних доходів у 2008 році порівняно з 2020 та 2021 рр., а саме на 4,6 тис. грн. або на

41,1 % та на 3,4 тис. грн. та 27,4 % відповідно.

ТОВ «Лідер» покращило свою і фінансову діяльність поряд з господарською, так інші фінансові доходи зросли у 2022 році порівняно з 2020 та 2021 рр. на 12,8 тис. грн. або на 92,8 % та на 10,0 тис грн. або на 60,2 %. Доходи від участі в капіталі у 2020-2022 роках не виникали. Натомість виникли інші доходи у 2022 році у сумі 1,9 тис. грн. В загальному слід зазначити, що тенденція до зростання по всіх видах доходу є позитивним явищем для ТОВ «Лідер» і характеризує його фінансову стабільність (додаток Т3).

Провівши аналіз структури доходів підприємства слід зазначити, що зменшилася питома вага чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг на 0,13 %, водночас зменшилася питома вага і інших операційних доходів на 0,05 %. В свою чергу зросла питома вага інших фінансових доходів та інших доходів у 2022 році порівняно з 2021 роком на 0,11 % та 0,06 % відповідно.

Найбільшу питому вагу серед доходів займає чистий дохід від реалізації, яка у 2022 році складає 98,62 %, найменшу питому вагу займають інші доходи, а саме 0,06 % (рис. 3.5).

III етап – факторний аналіз доходів досліджуваного підприємства. В результаті аналізу важливо дати не тільки загальну оцінку динаміки та структури доходів, але й всебічно вивчити фактори, що впливають на доходи, визначити ступінь впливу кожного з них.

Враховуючі, що значну питому вагу займає дохід від операційної діяльності визначимо вплив факторів на даний показник (додаток Т4).

Отже, перейдемо до факторного аналізу доходу від операційної діяльності ТОВ «Лідер». Перш за все розглянемо динаміку показників звіту про фінансові результати підприємства (додаток Т5).

Далі складемо розрахункову формулу:

$$ДОД = ЧД + ІОД - СВ - В - ІОВ \quad (3.1)$$

Для розрахунку впливу факторів на динаміку доходу від операційної діяльності використаємо метод ланцюгових підстановок.(додаток Т6)

Отже, за даними факторного аналізу доходу від операційної діяльності можна зробити наступні висновки:

Дохід від операційної діяльності в 2022 порівняно з 2021 роком збільшився на 61,9 тис. грн., водночас ТОВ «Лідер» у 2022 році отримало дохід від операційної діяльності у розмірі 240,6 тис грн., це відбулося внаслідок:

- збільшення чистого доходу від реалізації продукції призвело до збільшення доходу від операційної діяльності на 887,6 тис. грн.;
- збільшення інших операційних доходів призвело до збільшення доходу від операційної діяльності на 3,4 тис. грн.;
- зміна інших факторів вплинула негативно, а саме збільшення собівартості викликало зменшення доходу від операційної діяльності на 734,9 тис. грн., збільшення адміністративних витрат і витрат на збут викликало зменшення доходу від операційної діяльності на 93,0 тис. грн., збільшення інших операційних витрат викликало зменшення доходу від операційної діяльності на 1,2 тис. грн.

Керівництву підприємства треба вжити заходів, щодо зменшення суми адміністративних витрат та витрат на збут з метою підвищення дохідності у майбутньому періоді.

Фінансові результати підприємства напряму залежать від ефективності господарської діяльності. Перспективна оцінка фінансової рівноваги ґрунтується на методиці комплексного аналізу і оцінки ефективності господарської діяльності. Дана методика займає важливе місце у економічному аналізі фінансових результатів діяльності підприємства, її використання забезпечує об'єктивну оцінку господарської діяльності та забезпечує пошук резервів підвищення ефективності господарювання.

Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства дає змогу провести матричний метод, що базується на обчисленні і оцінці системи показників, згрупованих в додатку Т7.

Матричний аналіз ефективності господарської діяльності проводиться у такій послідовності:

1. Обчислення показників, наведених у табл. 3.6 в базисному і звітному роках;



2. Розрахунок індексу зростання (I) кожного показника за наступним алгоритмом:  $I = \text{показник звітного періоду} / \text{показник базисного періоду}$  і побудова матриці ефективності господарської діяльності (рис. 3.6);

3. Визначення суми індексів зростання показників ( $\sum I$ ):

$$\sum I = I_1 + I_2 + \dots + I_{15} \quad (3.2)$$

4. Обчислення рівня ефективності господарської діяльності ( $P_{\text{еф}}$ ):

$$P_{\text{еф}} = \sum I : 15 \quad (3.3)$$

Господарська діяльність вважається ефективною, якщо  $P_{\text{еф}} \geq 1$ .

Матриця ефективності господарської діяльності має такий вигляд (додаток Т8).

$$\begin{aligned} \sum I &= 0,052 + 0,611 + 0,212 + 0,177 + 3,238 + 11,662 + 3,845 + 3,370 + \\ &+ 63,500 + 0,330 + 0,289 + 4,246 + 0,877 + 16,517 + 18,845 = 127,771 \\ &\approx 127,8 \text{ п.} \end{aligned}$$

$$P_{\text{еф}} = \sum I : 15 = 127,8 : 15 = 8,5 \text{ п.}$$

Отже, провівши комплексний аналіз, ще раз можна пересвідчитись, що господарська діяльність ТОВ «Лідер» у 2022 році є в цілому ефективною ( $P_{\text{еф}} = 8,5 \text{ п.}$ ). У подальшому періоді для забезпечення фінансової рівноваги та підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Лідер» необхідно підвищити економічну прибутковість за рахунок скорочення витрат своєї діяльності, особливо витрат на збут, та підвищення доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

При відповідних обсягах діяльності платоспроможність підприємства забезпечується в основному за рахунок позичкових коштів. Для фінансування господарського розвитку підприємству недостатньо власних джерел у зв'язку з недостатністю власних оборотних коштів. Фінансова рівновага носить нестійкий характер. При збільшенні обсягів діяльності можуть виникнути труднощі з отриманням нових кредитів і як наслідок дефіцит фінансування. Необхідно підвищити рівень господарювання та знизити потребу в активах.

### **3.2. Облік доходів в середовищі сучасних програмних продуктів та удосконалення його організації на торговельному підприємстві**

В сучасних умовах, для швидкого прийняття рішень за даними бухгалтерського обліку варто, щоб обліковий процес був автоматизований із використанням сучасного програмного продукту. Тому на ТОВ «Лідер» облік автоматизовано в «BAS: Бухгалтерія 7.7». Проте, пропонуємо досліджуваному торговельному підприємству перейти на новішу версію даної програми, а саме на «BAS: Бухгалтерія 8.3» («BAS: Управління торгівлею 8»), адже даний програмний продукт дає змогу автоматизувати роздрібну торгівлю, а також дрібно гуртові операції, надання послуг. При цьому враховуються усі регламентовані законодавством України правила та процедури організації бухгалтерського обліку.

«BAS: Бухгалтерія 8.3» є досить розповсюдженою у використанні на вітчизняних підприємствах торгівлі. Вона має низку переваг: швидке налаштування конфігурації, а також наявність вбудованої мови, простота інсталяції й використання; можливість швидкого виконання різноманітних операцій. Операції, що застосовуються інформаційною системою в ході виконання завдань, є досить типовими та безпосередньо пов'язані із «Довідниками» і «Документами», при цьому система інших операцій, знаходять реалізацію в таких компонентах, як «Бухгалтерський облік для України», «Оперативний облік» і «Розрахунок». До того ж кожна компонента містить свій специфічний механізм для детальної обробки інформації.

Алгоритм визначення доходів в «BAS: Бухгалтерія 7.7», що використовується на ТОВ «Лідер» досить простий, зокрема для цього передбачено документ «Фінансові результати», який включає у головному меню, підменю «Інші документи», це регламентований документ, що призначений для закриття рахунків доходів та витрат на відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати» (додаток У1).

Проте для покращення ділянки обліку доходів від реалізації на ТОВ «Лідер» пропонуємо впровадити «Бухгалтерію підприємства» редакції 3.0,

оскільки в ній зроблені більш наглядні налаштування обліку доходів. Крім того, в «BAS: Бухгалтерія 8.3» автоматизовано включення авансів, що отримані суб'єктом ринку, в доходи в кінці податкового періоду (року).

Перевагами «Бухгалтерія підприємства» редакції 3.0, є спрощення налаштувань й розвиток функціональності, при цьому суттєво змінився інтерфейс. Адже командний інтерфейс в «BAS: Бухгалтерія 8.3» став більш наглядним, замість текстового головного меню програми з'явилася панель розділів, при цьому: кожен розділ на панелі відповідає розділу обліку. Щодо списку «Документів» й «Довідників» відкриваються із панелі навігації розділу, що розташована зліва. А формування нових документів, робота із звітними формами здійснюється за допомогою панелі дій.

Розглянемо порядок оформлення операцій з продажу товарів в роздріб в «BAS: Бухгалтерія 8.3», зокрема послідовність господарських операцій при роботі із роздрібною виручкою в програмному продукті наступна:

1. Облік роздрібною виручки і друк форми «Справка-звіт касира операціоніста».
2. Надходження готівкової виручки в касу й друк прибуткового касового ордеру (ПКО).
3. Формування розрахунку торгової націнки по проданим товарам (Регламентация операцій по закриттю місяця).

Розглянемо, кожен етап послідовно, так на першому етапі облік роздрібною виручки оформлюється в програмі документом «Звіт про роздрібні продажі», що враховує:

- роздрібну виручку (Дт 301.01 – Кт 702.01, для спец. режимів 702.02);
- нарахування ПДВ з роздрібною продажу (Дт 702.01 Кт 641.01);
- здійснює списання товарів за продажною ціною (Дт 902.01 Кт 282.01).

Режим налаштування даного Звіту, представлено у додатку У2.

Бачимо, з додатку У2, що даний Звіт виводиться на екран шляхом натискання вкладки діалогового меню «Підписки та продажі» в «BAS: Бухгалтерія 8.3». Далі обираємо торговельну організацію – ТОВ «Лідер», склад, рахунок каси і статтю ПДВ (див. додаток У3).

На наступному етапі здійснюють заповнення табличної частини документу, та безпосередньо друкується його форма (додаток У4).

Після проведення документу, можна переглянути сформовані проведення. Надходження виручки в касу ТОВ «Лідер» оформляється в програмі документом «Прихідний касовий ордер», що створюється на основі документу «Звіт про роздрібні продажі», при цьому ПКО в такій операції проведення не формує (додаток У5).

Розрахунок торговельної націнки на ТОВ «Лідер» оформлюється спеціальним документом, що здійснюється один раз на місяць, тобто даний документ входить в процес «Закриття місяця».

Документ «Розрахунок торгової націнки на реалізовані товари» працює за двома алгоритмами, які залежать від того, що зазначено в обліковій політиці фірми, на вкладці «Запаси», додаток У6.

На ТОВ «Лідер» товари в роздрібній торгівлі оцінюються «за продажною вартістю», як зображено у додатку У7.

Відповідно, у цьому випадку при формуванні і регламентованих операцій при закритті місяця (тобто при проведенні документу «Розрахунок торговельної націнки на товари, що продані»), формуються сторнувальні проведення (зі знаком «мінус»).

В кінці місяця, задля правильного формування звітності, в BAS Бухгалтерії 8.3 необхідно зробити «Закриття місяця», тобто доходи одержані у періоді (рахунки 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід») списати на рахунок 79 «Фінансові результати». Для закриття місяця слугує однойменна, вбудована обробка, для цього слід обрати пункт «Закриття місяця» в меню «Операції».

Відповідно до облікової політики, та із врахуванням діючого податкового законодавства, на основі співвідношення доходів та витрат визначають фінансовий результат по закриттю місяця, шляхом натискання вкладки «Виконати закриття місяця». Сама процедура закриття місяця складається із п'яти етапів, доходи списуються на третьому етапі (рахунки 70, 71), на останньому п'ятому етапі відбувається «Перепроведення документів за місяць».

Внаслідок поглиблення світових економічних зв'язків Україна активно взаємодіє з різними країнами. Інтеграція стосується багатьох сфер суспільного життя, у тому числі й організації бухгалтерського обліку. Тому варто значну увагу в організації обліку підприємства приділити переходу на міжнародні стандарти облікової політики як окремого підприємства, що дозволяє чинне законодавство здійснювати за його вибором, так і системи обліку країни в цілому. Трансформаційний етап розвитку, який проявляється в різних формах змін, торкається значною мірою і обліку доходів. На сьогоднішній день гостро постає проблема постійних розбіжностей, що існують між податковим та бухгалтерським обліком доходів. Цей недолік призводить до виникнення подвійного обліку доходів і потребує якнайшвидшого усунення шляхом удосконалення чинного законодавства. Якщо в Україні буде створено єдину інформаційну загальнодержавну (міжгалузеву) базу норм і нормативів, то на її основі отримають розвиток галузеві та відомчі норми та нормативи.

Синтетичний облік доходів від реалізації товарів на ТОВ «Лідер» ведеться на відокремленому рахунку 70 «Доходи від реалізації», який призначений для пооб'єктного обліку за окремими групами. Для обліку доходів від реалізації товарів передбачені такі субрахунки: 702 «Доход від реалізації товарів» та 704 «Вирахування з доходу». Розглядаючи управління продажами як стратегію здійснення ринкової діяльності, необхідно зазначити, що ключовим завданням досліджуваного підприємства на сучасному етапі стає орієнтація на споживача. Це означає, що будь-яке управлінське рішення щодо того, за допомогою яких методів продажу здійснювати торговельну діяльність та які методи активізації продажу при цьому застосовувати, види дисконтних карток вводити, за яких умов їх видавати і які знижки надавати власникам цих карток, повинно базуватися на аналізі оперативної бухгалтерської інформації. Оскільки досліджуване підприємство самостійно приймає рішення щодо ведення аналітичного обліку та відкриття рахунків третього і нижчих порядків доречно ввести рахунки третього порядку до рахунку 702 «Доходи від реалізації товарів» та рахунку 704 «Вирахування з доходу» (додаток У8).

За допомогою запропонованих рахунків третього порядку з'являється можливість виділити з усього виторгу підприємства доходи від реалізації товарів із застосуванням різних методів активізації продажу, що дає змогу проводити поглиблений аналіз товарообороту та вирішувати питання доцільності застосування того чи іншого маркетингового інструменту.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 15 «Дохід», що не суперечить Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку. Визначення доходів, подане у П(С)БО 15 «Дохід», є тотожним Концептуальній основі до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і полягає в збільшенні потенційної можливості отримання підприємством грошових коштів у вигляді надходження ресурсів, що контролювані у результаті минулих подій чи зменшення заборгованості, яка виникла в минулому, що призводить до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

МСБО 18 «Дохід» наводить більш узагальнене визначення доходів як «валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [8].

На нашу думку, сумнівним у визначенні є надходження економічних вигод тільки від звичайної діяльності, адже щоб визначити результат надзвичайних подій, необхідно порівняти доходи з витратами, а вони також впливають на величину власного капіталу. У МСБО 18 термін «дохід» замінюється різними термінами-синонімами: реалізація, гонорари, відсотки, дивіденди та роялті. Вказаний переклад міжнародних стандартів не є коректним, оскільки реалізація – це процес, у результаті якого виникають як доходи, так і витрати. А гонорар, відсотки, дивіденди та роялті можна розглядати як з позицій кредитора, так і дебітора, тому вони можуть існувати у вигляді не тільки доходів, а й витрат.

Термін «виручка» у МСБО не наводиться, тоді як П(С)БО 15 ототожнюється дохід з виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг, інших активів), хоча сутність терміну «виручка» не розкривається. В умовах національного законодавства тотожність доходу і виручки є можливою не на всіх торговельних підприємствах, а тільки на підприємствах роздрібної торгівлі через співпадання переходу юридичного права власності на товари і отримання за них грошових коштів від покупців. Відслідковування виручки від реалізації або за фактом отримання грошових коштів, або при переході права власності на продукт, що вироблений на підприємстві, на нашу думку, є недоцільним, тому в бухгалтерському обліку достатньо використання законодавчого терміну «дохід».

Класифікація доходів у бухгалтерському обліку визначається П(С)БО 15 «Дохід» та Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Результати проведеного дослідження дали підстави запропонувати додаткові класифікаційні ознаки доходів підприємств, а саме: за видами контрагентів (кінцевий споживач; торговельні підприємства; промислові підприємства тощо), за ставкою оподаткування податком на додану вартість (підприємство застосовує ставки 20% і звільнені від ПДВ). Запропоновані класифікаційні ознаки, на наш погляд, сприятимуть ефективніше здійснювати організацію аналітичного обліку, що дасть можливість оперативніше реагувати на зміни у структурі доходів за сегментами ринку, видами заготовленої продукції тощо, а також дасть можливість проводити аналіз та здійснювати контроль за такими доходами.

Отже, у результаті вищенаведеного можна підсумувати, що:

1. Дохід у вигляді штрафних санкцій повинен бути розмежований між операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства; виходячи з того, що операційна діяльність, як і основана, пов'язана з оборотними активами (крім фінансових інвестицій), то відшкодування раніше списаних оборотних активів та безоплатне отримання оборотних активів, є доходом від операційної діяльності.

2. Відшкодування дебіторської заборгованості, не пов'язаної з операційною діяльністю, має ввійти до складу інших доходів; адже списання кредиторської заборгованості беззаперечно включається до складу доходу,

але такий дохід повинен бути розмежований між операційною та інвестиційною діяльністю підприємства.

### **Висновки за розділом 3**

Дослідження системи обліку та економічного аналізу доходів торговельного підприємства дає підстави зробити наступні висновки:

1. При організації аналізу доходів необхідно передбачити формування інформаційної бази, ефективного застосування якої можливо досягнути за умови накопичення кожним структурним підрозділом інформації, яка характеризує його сферу діяльності, що полегшить обробку даних та зменшить ймовірність використання недостовірної інформації. Розроблена організаційно-інформаційна модель аналітичної роботи сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень щодо виявлення резервів зростання доходів, що позитивно вплине на результати діяльності підприємства. Основні аспекти організації аналітичної роботи повинні знайти своє відображення у внутрішніх документах ТОВ «Лідер», зокрема доцільно вносити їх в Наказ про облікову політику та Положення про аналітичну роботу із обов'язковою розробкою посадових інструкцій.

2. Провівши комплексний аналіз доходів, ще раз можна пересвідчитись, що фінансово-господарська діяльність ТОВ «Лідер» у 2022 році є в цілому ефективною. У подальшому періоді для забезпечення фінансової рівноваги та підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Лідер» необхідно підвищити економічну прибутковість за рахунок скорочення витрат своєї діяльності, особливо витрат на збут, та підвищення доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.



## ВИСНОВКИ

Результатом випускного кваліфікаційного дослідження є теоретичне узагальнення і вирішення науково-практичних завдань, які полягають в удосконаленні системи обліку, контролю та аналізу доходів торговельного підприємства «Лідер». Одержані результати свідчать про досягнення поставленої мети і дають змогу зробити такі висновки і пропозиції:

1. На сучасному етапі розвитку економісти неоднозначно трактують поняття доходу та його утворення. У дослідженні критично проаналізовано поняття доходу та визначено власну думку щодо поняття доходу та його формування на рівні підприємства. Вважаємо, більш повно буде розкрито поняття утворення доходу підприємства в результаті здійснення продажу виробленої продукції за ціною, що перевищує витрати на її виробництво та реалізацію. Дохід підприємства – це різниця між отриманою виручкою від реалізації та собівартістю реалізованої продукції.

Аналіз ключових моментів в еволюції концепції доходу дає підстави зробити висновок, що дохід є достатньо різнобічною категорією. При цьому бухгалтерська наука містить досить різноманітні підходи до визначення фінансових результатів діяльності підприємств. Найважливішим у цьому зв'язку залишається питання формування витрат і доходів та узгодження їх складу з економічним розумінням господарських явищ і процесів.

2. Необхідність дослідження нормативно-правового регулювання доходів є актуальним через постійні нововведення законодавчих документів. Законодавчо-нормативна база обліку доходів вітчизняних підприємств представлена різноманітною кількістю законів, національних положень, інструкцій тощо. Із розвитком проєвропейських відносин зростає діапазон здійснюваних господарських операцій, що потребує коректного відображення в обліку з одночасним удосконаленням та розширенням конкретних нормативних актів. Ведення обліку суб'єктами господарювання набуває специфічних рис для нормативно-правового регулювання, зважаючи на

євроінтеграційні процеси вітчизняної економіки. А отже, нами запропонована система рівнів документального забезпечення обліку доходів діяльності підприємства, удосконалена класифікація законодавчо-нормативної бази з обліку доходів діяльності, проведена порівняльна характеристика визнання, класифікації та оцінки доходів за МСБО та П(С)БО та визначені проблеми трансформації національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних вимог.

3. Аналіз нормативної бази, яка регулює визначення та формування доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності виявив багато нерегульованих питань. Серед науковців, які займаються вивченням обліку нема єдиного підходу до визначення доходів від фінансової та інвестиційної діяльності. Було визначено, що до доходів від інвестиційної діяльності необхідно відносити доходи, які виникають від операцій з необоротними активами (їх придбання для здачі у оренду, продаж, дооцінка), а до доходів від фінансової діяльності – доходи, які виникають від фінансової оренди, курсових різниць, безоплатно отриманих активів.

Вважаємо, що фінансові результати у Звіті мають визначатися за видами діяльності, тобто окремо від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Тому запропоновано додатково внести статті доходів і витрат від інвестиційної діяльності до Звіту про фінансові результати. Доцільно відокремити доходи фінансової діяльності від інвестиційної, а також встановити єдині методичні аспекти формування доходів від різних видів діяльності. Це сприятиме більш достовірній інформації, яку наводить підприємство, покращить аналіз доходів від різних видів діяльності.

Запропоновано внести зміни до класифікації субрахунків до рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності», враховуючи особливості операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

4. Досліджено, що ділянка обліку доходів на ТОВ «Лідер» повністю відповідає чинному законодавству, зокрема П(С)БО 15 «Дохід», побудована суворо у відповідності до обраної облікової політики, яка зафіксована у

Наказі про облікову політику. Облік доходів здійснюється в середовищі інформаційної системи «BAS: Бухгалтерія 7.7», проте, пропонуємо досліджуваному торговельному підприємству перейти на новішу версію даної програми, а саме на «BAS: Бухгалтерія 8.3» («BAS: Управління торгівлею 8»).

5. Управління доходами на основі організації обліку за процесним підходом в управлінні підприємством торгівлі передбачає здійснення оцінки ефективності, здійснення бізнес-процесу на основі аналізу одержаних вигод та доходів. В основі ефективного управління підприємством торгівлі покладено вирішення питань щодо організації дієвої системи управлінського обліку, який має: по-перше, відповідати управлінському підходу підприємства та враховувати інновації менеджменту торгівлі; по-друге, задовольняти запити менеджерів підприємства торгівлі. Раціональна реалізація зазначених завдань забезпечує формування інформації про доходи підприємства необхідної для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень. Пропонуємо ТОВ «Лідер» вести управлінський облік, який на підприємстві не застосовується, з використанням процесного підходу.

6. Доведено, що дохід у вигляді штрафних санкцій повинен бути розмежований між операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства; виходячи з того, що операційна діяльність, пов'язана з оборотними активами, то відшкодування раніше списаних оборотних активів та безоплатне отримання оборотних активів, є доходом від операційної діяльності. Відшкодування дебіторської заборгованості, не пов'язаної з операційною діяльністю, має ввійти до складу інших доходів; адже списання кредиторської заборгованості беззаперечно включається до складу доходу, але такий дохід повинен бути розмежований між операційною та інвестиційною діяльністю підприємства.

7. При організації аналізу доходів необхідно передбачити формування інформаційної бази, ефективного застосування якої можливо досягнути за

умови накопичення кожним структурним підрозділом інформації, яка характеризує його сферу діяльності, що полегшить обробку даних та зменшить ймовірність використання недостовірної інформації. Розроблена організаційно-інформаційна модель аналітичної роботи сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень щодо виявлення резервів зростання доходів, що позитивно вплине на результати діяльності підприємства. Основні аспекти організації аналітичної роботи повинні знайти своє відображення у внутрішніх документах ТОВ «Лідер», зокрема доцільно вносити їх в Наказ про облікову політику та Положення про аналітичну роботу із обов'язковою розробкою посадових інструкцій.

8. Провівши загальний та факторний аналіз доходів, ще раз можна пересвідчитись, що фінансово-господарська діяльність ТОВ «Лідер» у 2022 році є в цілому ефективною. У подальшому періоді для забезпечення фінансової рівноваги та підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Лідер» необхідно підвищити економічну прибутковість за рахунок скорочення витрат своєї діяльності, особливо витрат на збут, та підвищення доходів від фінансової та інвестиційної діяльності.

Наведені у випускній кваліфікаційній роботі висновки та пропозиції носять рекомендаційний характер і використання їх у практичній роботі підприємства, на нашу думку, має призвести до покращення його фінансово-господарської діяльності.