МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

*Кафедра інформаційних систем в управлінні та обліку*

**Андрій Миколайович Букша**

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**на тему:**

# ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Спеціальність 071 "Облік і оподаткування"

Науковий керівник
д.е.н., проф. Ірина ЗАМУЛА
_____
(підпис)

Рецензент
д.е.н., проф. Сергій ЛЕГЕНЧУК
_____
(підпис)

Завідувач кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку
д.е.н., проф. Сергій ЛЕГЕНЧУК
_____
(підпис)

Житомир
2024 р.

**ЗМІСТ**

**ВСТУП** 3

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА**

1.1. Економічна сутність поняття «доходи»…….. 7

1.2. Класифікація доходів підприємства…… 16

1.3. Нормативно-правове забезпечення доходів підприємства……. 23

**РОЗДІЛ 2. ОБЛІКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА**

2.1. Облікове забезпечення доходів підприємства……... 32

2.2. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами…… 40

2.3. Удосконалення обліку доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних систем та технологій... 49

**РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

3.1. Забезпечення аналізу фінансових результатів підприємства.. 59

3.2. Організаційно-методичні аспекти аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства…… 74

**РОЗДІЛ 4. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

4.1. Вплив діджиталізації на освітній процес в закладах вищої освіти…….. 87

4.2. Розробка опорного конспекту на тему «Система формування і управління доходом та прибутком малих підприємств» …….. 94

**ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ** 111

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ** 115

**ДОДАТКИ**

# ВСТУП

**Актуальність теми.** Актуальність теми обліково-аналітичного забезпечення доходів підприємства є однією з ключових проблем сучасної економіки, оскільки від ефективності управління доходами залежить фінансова стійкість і здатність підприємства забезпечувати свою життєдіяльність у складних умовах ринкової конкуренції. Зі змінами економічної ситуації, глобалізацією ринків та впливом різних макроекономічних факторів, дохід підприємства стає результатом багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, тому важливим є наявність чіткої та детальної системи обліку й аналізу цього показника.

Облік доходів підприємства – це не лише процес фіксації фінансових надходжень, а й інструмент, що дозволяє здійснювати ретельний аналіз доходів, порівнювати фактичні результати з плановими показниками, визначати причини змін та відхилень, що дає змогу своєчасно коригувати стратегію підприємства. Таке забезпечення є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, дозволяючи ефективно розподіляти ресурси, планувати доходи та витрати, а також прогнозувати фінансові результати на майбутнє.

Завдяки розвитку інформаційних технологій та автоматизації процесів, облік доходів набуває нових можливостей, зокрема, для оптимізації збору та обробки даних, що в свою чергу дозволяє значно знижувати вірогідність помилок і підвищувати ефективність процесу прийняття рішень.

Ураховуючи численні зміни в податковому законодавстві, а також вимоги до прозорості та відповідальності у фінансовій звітності, питання правильного обліку доходів, їх класифікації, розподілу та аналізу є вкрай актуальним для підприємств різних форм власності. Від цього залежить не лише оптимізація податкових зобов'язань, а й можливість реалізації стратегічних планів підприємства, зокрема у питаннях залучення інвестицій та розвитку національної економіки в цілому.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення доходів підприємства є важливим інструментом для підтримки фінансової стабільності, покращення ефективності господарювання і забезпечення сталого розвитку в умовах постійних економічних викликів.

Аналіз наукової літератури показав, що дослідженню проблем обліку доходів за національними та міжнародними стандартами значну увагу приділили у своїх працях такі вчені, як Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, Д.В. Карпенко, О.В. Карпенко, Н.О. Лоханова, Ю.О. Ночовна, Н.В. Прохар, С.Б. Шипіна та ін. Проте деякі аспекти економічного змісту, методики обліку, класифікації доходів сьогодні потребують подальшого дослідження в контексті глобалізації та прийняття Міжнародного стандарту фінансової звітності (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами».

**Мета і завдання дослідження.** Метою даного дослідження є наукове обґрунтування теоретичних та організаційно-методичних положень, а також розробка на цій основі практичних рекомендацій з облікового забезпечення та управління ланцюгами постачання.

Для досягнення цієї мети в роботі визначено наступні завдання:

1. Розглянути економічну сутність поняття «доходи».
2. Проаналізувати класифікацію доходів підприємства.
3. Дослідити нормативно-правове забезпечення доходів підприємства
4. Розробити облікове забезпечення доходів підприємства.
5. Проаналізувати облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами.
6. Удосконалити облік доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних систем та технологій.
7. Оцінити забезпечення аналізу фінансових результатів підприємства.
8. Розглянути організаційно-методичні аспекти аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.
9. Проаналізувати вплив діджиталізації на освітній процес в закладах вищої освіти.

10. Розробити опорний конспект на тему «Система формування і управління доходом та прибутком малих підприємств».

**Об'єктом дослідження** є процеси обліку, аналізу та контролю доходів підприємства, включаючи методи їх відображення в обліку та аналітичні інструменти для оцінки ефективності фінансових операцій.

**Предметом дослідження** є комплекс теоретичних, організаційно-методичних положень операцій пов’язаних з доходами підприємства.

**Інформаційна база дослідження.** Наукове дослідження зосереджене на аналізі доходів підприємства, вивченні законодавчих актів України та публікацій, статистичних даних, підготовлених міжнародними дослідницькими організаціями. Також використовуються ресурси бібліотечних фондів для поглибленого розуміння теми. Теоретична основа роботи базується на працях вітчизняних та закордонних науковців, а також на монографіях та публікаціях, присвячених аналізу доходів підприємств. У процесі дослідження враховуються наукові праці та дисертації, що розкривають теоретичні та практичні аспекти управління доходами підприємства в умовах сучасних економічних викликів.

**Методи дослідження.** Під час дослідження доходів підприємства було використано широкий набір методів, як загальнонаукових, так і спеціалізованих, орієнтованих на вивчення обліку, управління та оптимізації доходів. Для вивчення розвитку системи управління доходами підприємства застосовувався історичний метод, що дозволив прослідкувати зміни та тенденції в організації та вдосконаленні процесів формування доходів на різних етапах. Метод спостереження допоміг оцінити реальний вплив управління доходами на ефективність функціонування підприємства та взаємодію з постачальниками і споживачами.

Для глибшого аналізу процесів формування доходів використовувалися методи аналізу і синтезу, що дозволяють оцінити функціонування системи обліку доходів та контролю їх джерел. Методи індукції та дедукції сприяли формулюванню загальних висновків і виявленню основних тенденцій в управлінні доходами на різних етапах. Структурний аналіз допоміг дослідити

внутрішні зв'язки між різними елементами обліку доходів, а також визначити фактори, що впливають на їх ефективність.

Для кількісної оцінки ефективності управління доходами та їх впливу на фінансові результати підприємства був застосований економіко-статистичний аналіз.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення і результати кваліфікаційної роботи магістра доповідалися, обговорювалися й одержали позитивну оцінку на міжнародній науковій конференції:

1. Верещака О., Букша А. Аналіз фінансових результатів діяльності як напрямок забезпечення ефективної діяльності підприємства. *V Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу»*. 2024. С. 240–241. *(додаток А)*

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків та списку використаних літературних джерел. Основний зміст викладено на 120 сторінках друкованого тексту. Робота містить 17 таблиць, 8 рисунків та 1 додаток. Список використаних джерел налічує 56 найменування і розміщений на 6 сторінках.

# РОЗДІЛ 1
# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1. Економічна сутність поняття «доходи»

Основною метою діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта є досягнення максимально можливого прибутку. У цьому контексті ключову роль відіграють доходи підприємства, які потребують ретельного аналізу та управління. Дохід є одним із головних показників ефективності діяльності підприємства, а також джерелом забезпечення його поточного функціонування та перспективного розвитку.

Зростання доходів підприємства потребує впровадження комплексних заходів, спрямованих на підвищення їх рівня та ефективності. Грамотний аналіз доходів дозволяє не лише забезпечити стабільність роботи, а й створює можливості для подальшого розширення та зміцнення фінансового становища. Для власників (акціонерів) підприємства достатній рівень доходів гарантує отримання прибутку, що є одним із основних мотивів їх інвестиційної діяльності.

Доходи є ключовим елементом функціонування підприємств незалежно від їх форми власності, галузі чи інших умов діяльності. Основними факторами, що впливають на формування доходів, виступають обсяги реалізації продукції, рівень розвитку підприємства, зусилля працівників і менеджменту, а також низка зовнішніх умов. Дохід виступає не лише індикатором фінансового стану підприємства, але й відображає досягнення основної мети його діяльності [10].

Категорія доходу залишається однією з найскладніших і дискусійних у межах економічної теорії. Вона була предметом багатьох наукових дебатів і до сьогодні викликає суперечки серед економістів. Це підкреслює необхідність глибшого дослідження та уточнення поняття доходу.

Згідно з визначеннями, наведеними в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та НП(С)БО 15 «Дохід», дохід трактується як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань. Однак таке визначення піддається критиці з боку науковців через його обмеженість. Наприклад, не кожне збільшення активів або зменшення зобов'язань можна вважати доходом. Свідченням отримання доходу є фактичне надходження коштів від оплати покупцем рахунків за продукцію. Щодо зобов'язань, їх погашення не завжди веде до зростання капіталу, тоді як реальне збільшення капіталу можливе, наприклад, за рахунок безоплатного отримання активів чи відмови кредитора від своїх вимог [34].

Такий підхід вимагає вдосконалення методології обліку доходів, щоб забезпечити точне відображення їх впливу на фінансовий стан підприємства. Так, проведений аналіз різноманітних наукових підходів до визначення терміну «дохід» дозволив узагальнити основні концепції його трактування. Це допомогло виділити кілька ключових підходів, які відображають різні аспекти розуміння цього економічного явища, що зображено на рисунку 1.1.

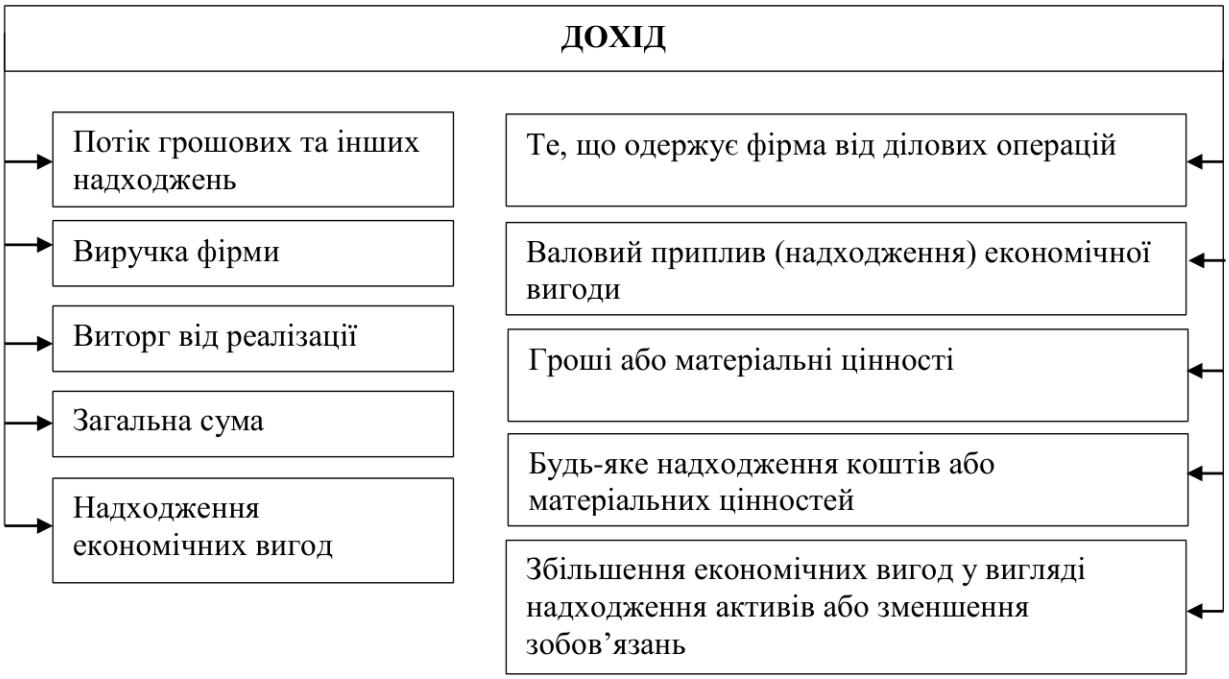



*Рис. 1.1. Економічне наповнення сутності «доходи» згідно з теоретичними поглядами учених*

Основною відмінністю у трактуванні терміну «дохід» між національними стандартами бухгалтерського обліку та міжнародними стандартами (МСФЗ) є акцентування в МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами» на необхідності відображення доходу саме у звітному періоді. Водночас міжнародний стандарт чітко визначає термін «revenue» (виручка), акцентуючи увагу на звичайній діяльності підприємства, чого бракує в національних стандартах.

Науковці, зокрема Н.О. Лоханова, критикують таку інтерпретацію, адже в рамках звичайної діяльності можуть виникати різноманітні доходи, які не завжди є виручкою. Наприклад, доходи від дивідендів чи відсотків також відносяться до звичайної діяльності, однак їх важко прирівняти до виручки, яка ближче за сутністю до доходів від операційної діяльності.

Таким чином, доцільно визначати дохід як економічну категорію, що означає отримання підприємством активів (грошових чи матеріальних) або зменшення його зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу. При цьому слід виключати приріст капіталу за рахунок внесків власників чи учасників.

У економічній теорії термін «дохід» часто ототожнюється з англійським поняттям «revenue» (загальна виручка, TR – total revenue). Прирівнювання доходу до виручки є коректним лише за умови відсутності інших надходжень, крім тих, які отримані від основної діяльності. Виручка, таким чином, включає всі грошові надходження, отримані в результаті продажу товарів, надання послуг чи виконання робіт у межах господарської діяльності підприємства.

Аналіз наукової літератури щодо співвідношення понять «доходи» та «виручка» дозволив виявити дві основні групи поглядів серед сучасних вчених-економістів:

1. Науковці, які ототожнюють дохід з виручкою від реалізації продукції. До цієї категорії належать такі науковці, як Ф.Ф. Бутинець, О.Г. Біла, І.М.

Бойчик, В.П. Грузінов, В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова, Ю.І. Продіус, В.С. Сухарський.

2. Науковці, які розглядають дохід як ширше поняття, що враховує його вплив на фінансовий результат діяльності підприємства та величину власного капіталу. До цієї групи належать В.І. Блонська, А.Г. Загородній, С.Я. Зубілевич, Т.Г. Камінська, В.В. Сопко, Н.М. Шмиголь, О.А. Подолянчук, О.Л. Савенко.

Важливо зазначити, що при визначенні виручки витрати не враховуються. Виручка відображає отримані грошові надходження за товари, роботи чи послуги. Однак, для визначення фінансового результату (прибутку чи збитку) необхідно відняти з виручки понесені витрати та додати інші доходи. Таким чином, виручка завжди є додатною або нульовою, але не може бути від'ємною.

У певних випадках терміни «виручка» і «оборот» можуть бути тотожними. Це стосується ситуацій, коли враховується тільки виручка за відвантажену продукцію, без включення додаткових доходів. Планування виручки в господарській діяльності можливе на різні періоди (місяць, квартал, рік), залежно від таких факторів, як сезонність продажів, періоди підвищеного попиту чи застою, продуктивність та обсяги поставок [15].

У бухгалтерському обліку виручка суб'єкта господарювання поділяється на два основні види:

– Валова виручка – загальна сума надходжень, отриманих за реалізований товар або надані послуги.

– Чиста виручка – валова виручка за мінусом акцизів, податків, зборів та мит, які безпосередньо включені у вартість товару.

Виручка є ключовим показником у звіті про прибутки та збитки, оскільки саме з неї починається розрахунок фінансових результатів діяльності підприємства. Вона також використовується для обчислення таких показників, як середній чек, точка беззбитковості, маржинальність та рентабельність продажів.

Хоча виручка є важливою частиною доходу, вона не охоплює всіх його аспектів. Дохід завжди або більший, або дорівнює виручці, але не буває меншим. Поняття «дохід» є ширшим, оскільки до нього, крім надходжень від основної діяльності, включаються такі джерела, як відсотки за депозитами, компенсації за порушення договорів, інвестиції, фінансова допомога, а також незаплановані надходження.

На відміну від економічної теорії, у бухгалтерському обліку разом із поняттям «дохід» використовуються терміни «прибуток» і «результат діяльності».

Цікавим є визначення прибутку, запропоноване Л.А. Бурковою. Вона характеризує його як інтервальний показник, що відображає кінцевий результат діяльності підприємства на певну дату. Прибуток є частиною доходу, зменшеною на собівартість, сукупні витрати та розмір податків.

За результатами аналізу наукових поглядів Л.А. Буркова виділяє такі основні види прибутку:

1. Чистий прибуток.
2. Валовий прибуток.
3. Нерозподілений прибуток.
4. Прибуток від різних видів діяльності, зокрема:
- прибуток від звичайної діяльності,
- прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),
- операційний прибуток (до виплати відсотків і податків),
- оподатковуваний прибуток,
- маржинальний прибуток.
5. Економічний та балансовий прибуток.
6. Прибуток від специфічних операцій, таких як:
- прибуток на акцію,
- прибуток від фінансових операцій,
- надзвичайний прибуток,
- бухгалтерський прибуток,

– прибуток до виплати податків.

Цей підхід дозволяє глибше зрозуміти різноманіття складових фінансового результату діяльності підприємства.

П.А. Костюк характеризує прибуток як частину чистого доходу, яка залишається в розпорядженні підприємств і організацій після розрахунків з бюджетом та іншими зобов'язаннями. На думку А.М. Кузьмінського, прибуток є різницею між доходом і витратами, тобто результатом господарської діяльності, коли продажна вартість реалізованої продукції перевищує її фактичну собівартість.

У більш загальному розумінні прибуток – це сума, на яку доходи перевищують витрати, і він є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, що може бути відображений як чистий прибуток або збиток. При цьому прибуток зазвичай є меншим за дохід через облік витрат. У класичній економічній теорії прибуток розглядається як кінцева мета та рушійний мотив ринкової економіки, основний показник ефективності та стимул господарської діяльності [54].

Л.О. Мармуль підкреслює, що прибуток акумулює всі доходи, витрати та збитки, узагальнюючи результати діяльності підприємства. На практиці прибуток визначається як різниця між доходами підприємства та його поточними витратами.

Економічна роль прибутку:

1. Критерій ефективності. Прибуток є основним показником ефективності діяльності підприємства.

2. Захист від банкрутства. Він слугує резервом у разі фінансових труднощів.

3. Головна мета діяльності. Прибуток є основною рушійною силою підприємництва.

4. Джерело фінансових ресурсів. Прибуток використовується для розвитку підприємства.

5. Формування стимулюючих фондів. Прибуток сприяє створенню ресурсів для заохочення працівників.

6. Розвиток суспільства. Прибуток підприємств забезпечує економічне зростання в масштабах країни.

Відмінності між прибутком і результатами діяльності:

1. Ширший зміст прибутку. Прибуток включає різні аспекти фінансових результатів, які не обмежуються чистим прибутком.

2. Фінансові результати та прибуток не тотожні. Фінансові результати можуть включати як прибуток, так і збитки, і відображають загальний стан підприємства.

3. Неоднозначність визначення. Прибуток залежить від методів обліку і не завжди точно відображає реальний стан підприємства.

4. Різні управлінські функції. Прибуток є об'єктом стратегічного управління, тоді як фінансові результати – інструментом тактичного й оперативного контролю.

Таким чином, прибуток є багатогранною категорією, яка відображає кінцевий результат господарської діяльності, його економічну сутність і роль у забезпеченні стабільності та розвитку підприємства.

Для кращого розуміння різниці між категоріями «дохід», «виручка» та «прибуток», у таблиці 1.1 представлено основні критерії, що дозволяють чітко ідентифікувати кожну з цих категорій. Наведені критерії базуються на ключових аспектах фінансово-економічної діяльності підприємств, зокрема на сутності, джерелах формування, методах обліку та практичному застосуванні.

Така структуризація дозволяє проаналізувати специфіку кожної категорії, виявити їх взаємозв'язок і підкреслити основні відмінності, які мають значення для прийняття управлінських рішень, складання фінансової звітності та визначення фінансових результатів діяльності підприємства. Таблиця також наочно демонструє, як ці поняття співвідносяться між собою і впливають на оцінку ефективності господарської діяльності. Виручка, дохід та прибуток є ключовими фінансовими показниками, які мають різні значення та вплив на

діяльність підприємства. Виручка відображає доходи від продажу товарів та послуг і є основою для розрахунку доходу. Дохід включає всі надходження підприємства, які можуть бути як позитивними, так і негативними.

*Таблиця 1.1.*

**Критерії відмінностей розуміння термінів «виручка», «дохід», «прибуток»**

| *Критерії порівняння* | *Виручка* | *Дохід* | *Прибуток* |
|---|---|---|---|
| 1. Поняття | Фінансові надходження за надання послуг і реалізацію продукції підприємством | Надходження від різних видів діяльності, таких як продаж товарів, наданих послуг протягом періоду | Всі отримані підприємством доходи за мінусом витрат, включаючи податки |
| 2. Взаємо-залежність | Виручка основна, але не єдина частина доходу | Дохід не залежить від прибутку. Дохід більший або дорівнює виручці, проте не буває менший | Прибуток залежить від доходу |
| 3. Підрахунки | Виручка за визначенням не може бути менше або дорівнює нулю. Від'ємний результат неприпустимий. Витрати при розрахунку не враховуються | Дохід може мати як позитивне так і негативне значення | Прибуток може мати як позитивні, так і негативні значення. При підрахунку прибутку треба враховувати не тільки доходи, а й витрати підприємства |
| 4. Важливість | Головна для розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства | Для остаточного зростання бізнесу дохід є обов'язковим, тому що без нього компанія не зможе заробити будь-який прибуток | Прибуток - це винагорода за ризик, який приймає підприємець у бізнесі, і використовується для зростання бізнесу, а також для задоволення майбутніх непередбачених обставин |

Отже, основні відмінності між доходом та прибутком можна сформулювати таким чином:

1. Дохід — це сума, отримана в результаті діяльності підприємства через різні господарські операції, тоді як прибуток – це надлишок, що залишився після вирахування всіх витрат і витрат.

2. Дохід є необхідним для ефективного ведення господарської діяльності, а прибуток – для виживання та зростання бізнесу в довгостроковій перспективі.

3. Дохід не залежить від прибутку, але прибуток залежить від доходу. Чим більший дохід, тим більший прибуток.

Зважаючи на ці відмінності, доходи підприємства є основою його діяльності та формування фінансових результатів. Вони можуть бути у грошовій або не грошовій формах, і є винагородою за створення матеріальних та нематеріальних благ, необхідних для суспільства чи окремих його груп.

У сучасних умовах глобалізації економіки особлива увага надається грошовим доходам, оскільки вони забезпечують розширене відтворення виробництва та стабільне функціонування підприємства. Негрошові доходи мають більший ризик, оскільки вони не завжди можуть бути перетворені на грошові кошти. Це може статися через непередбачувану дебіторську заборгованість, а також через ситуації, коли частина таких доходів не стає реальними грошовими надходженнями [28].

Якщо частка негрошових доходів зростає і не перетворюється в грошові кошти, це може вказувати на проблеми в управлінні підприємством. У таких випадках підприємство може бути занадто лояльним або навіть безвідповідальним у виборі партнерів, або ж свідомо укладає угоди з покупцями і замовниками на вигідних, але ризикованих умовах, що може призвести до фінансових труднощів.

Грошові або прирівняні до них доходи є реальними фінансовими надходженнями підприємства і можуть бути отримані через:

1. Грошові кошти або короткотермінові векселі (які надають гарантію отримання коштів у майбутньому).

2. Бартерні операції або отримання активів від боржників, що дозволяє компенсувати заборгованість.

3. Виконані роботи та надані послуги, що також впливають на витрати і доходи підприємства.

Таким чином, грошові доходи є більш стабільними і надійними для забезпечення фінансової стійкості підприємства, тоді як негрошові доходи потребують більш ретельного контролю та управління.

Для підприємства найбільш вигідним є отримання грошових доходів у формі готівкових або безготівкових коштів, які зараховуються на поточний рахунок у банку або в касу. Це сприяє збільшенню активів підприємства в частині грошових коштів та їхніх еквівалентів і одночасно зменшує дебіторську заборгованість. Такий процес відображає перший тип змін у балансі, характерний для операцій з основними засобами, необоротними активами, запасами, роботами та послугами.

## 1.2. Класифікація доходів підприємства

У вітчизняних та зарубіжних наукових джерелах відображаються різноманітні підходи до класифікації доходів підприємств, які здебільшого мають теоретичне, а не практичне значення. Зокрема, класифікація доходів підприємств може базуватися на таких ознаках, які чітко визначають джерела їхнього формування, чинники впливу, час і спосіб визнання, а також місця їх виникнення.

Відповідно до норм Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 15, доходи підприємств поділяються на такі категорії [38]:

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
3. Інші операційні доходи.
4. Фінансові доходи.
5. Інші доходи.

У Податковому кодексі України (стаття 135) доходи підприємств класифікуються за двома основними групами:

1. Операційні – доходи від реалізації товарів (робіт, послуг).
2. Позареалізаційні доходи.

Розмаїття процесів формування доходів, а також складність їхньої структури, обумовлюють необхідність їх класифікації за певними

характеристиками. Такий підхід дозволяє чітко систематизувати джерела та види доходів залежно від специфіки діяльності підприємства.

У численних наукових дослідженнях економістів особливу увагу приділено питанням класифікації доходів підприємств, оскільки чітке розуміння природи доходів і їхній розподіл за певними ознаками є основою для прийняття оптимальних та ефективних управлінських рішень. Запровадження класифікації дозволяє підприємствам аналізувати джерела формування доходів, визначати фактори, що впливають на їхній обсяг, оцінювати час і спосіб визнання доходів, а також систематизувати інформацію для розробки стратегій розвитку. Таким чином, класифікація доходів є не лише ефективним інструментом аналітики, але й важливим засобом для підвищення результативності управління підприємством.

Кожна класифікаційна група доходів підприємства відіграє важливу роль як у теоретичному, так і в практичному аспекті, маючи своє економічне обґрунтування та прикладне значення. У системі фінансового та управлінського обліку класифікація доходів дозволяє впорядковувати інформацію про їхнє походження, джерела формування та особливості використання. Це, у свою чергу, створює основу для більш точного аналізу фінансового стану підприємства, його рентабельності та ефективності діяльності [2].

На практиці різні ознаки класифікації доходів застосовуються з різною частотою. Наприклад, класифікація за джерелами формування доходів або за видами діяльності найчастіше використовується для розробки стратегій розвитку та оцінки результатів роботи підприємства. Водночас ознаки, пов'язані з часом визнання доходів або місцем їх формування, можуть застосовуватися рідше, зокрема у вузькоспеціалізованих розрахунках або при складанні звітності.

Проте кожна класифікаційна група є незамінною, оскільки виконує конкретні функції, необхідні для досягнення поставлених цілей. Наприклад, розподіл доходів за операційними та позареалізаційними дозволяє чітко розмежувати регулярні надходження від основної діяльності та випадкові

доходи. Аналогічно, деталізація за іншими ознаками сприяє підвищенню прозорості обліку та створює базу для розробки більш точних управлінських рішень.

Зрештою, класифікація доходів не лише допомагає систематизувати інформацію, але й сприяє комплексному підходу до управління фінансовими ресурсами, дозволяючи ефективніше адаптуватися до змін у ринковому середовищі.

*Таблиця 1.2.*

**Класифікаційні ознаки та складові доходів згідно управлінського підходу**

| *Класифікаційні ознаки* | | *Складові* |
|---|---|---|
| **Прогнозування та планування** | За впливом інфляційного процесу | Номінальний |
| | | Реальний |
| | За ступенем охоплення планом | Плановий |
| | | Неплановий |
| | За ступенем узагальнення | Загальний |
| | | Середній |
| **Контроль і регулювання** | За центрами відповідальності | Центри доходів |
| | | Центри прибутку |
| | | Центри інвестицій |
| **Прийняття управлінських рішень** | За важливістю для прийняття рішень | Інкерментний |
| | | Маржинальний |
| | За ступенем керованості | Релевантний |
| | | Нерелевантний |
| | За можливістю вибору | Дійсний |
| | | Можливий |
| | За регулярністю отримання | Регулярний |
| | | Нерегулярний |

Таблиця 1.2 демонструє класифікаційні ознаки та складові доходів, які поділяються залежно від цілей їх використання в процесах прогнозування, планування, контролю, регулювання та прийняття управлінських рішень. Зокрема, доходи характеризуються за впливом інфляції, ступенем планування, узагальнення, центрами відповідальності, важливістю для прийняття рішень, керованістю, можливістю вибору та регулярністю отримання. Така деталізація дозволяє враховувати економічну природу доходів і забезпечує ефективність їхнього аналізу, обліку та управління.

Приведена класифікація доходів має важливе значення для ефективного управління підприємством, оскільки вона сприяє посиленню контрольної функції обліку доходів та забезпечує управлінський апарат необхідною інформацією для аналізу конкретних ситуацій господарської діяльності. Така класифікація дозволяє визначити, що визнавати доходом, коли його враховувати, а також встановити межу суттєвості для прийняття управлінських рішень. Зокрема, акцент ставиться на визначенні слабких місць у підприємницькій діяльності, на яких необхідно зосередити більше уваги, а також на розподілі ресурсів між різними видами діяльності підприємства.

Крім того, систематичний аналіз джерел формування доходів, умов реалізації та способів оплати за продукцію (товари, роботи, послуги) дозволяє підприємству ефективно співпрацювати з найвигіднішими покупцями, кредиторами та інвесторами. Це забезпечує оперативний контроль за дотриманням умов договорів, виконанням зобов'язань покупців та своєчасним надходженням платежів.

Критеріями визнання доходу для потреб управління є [16]:

1. Дохід виникає і відображається в обліку лише після виконання підприємством умов договору та отримання права на дохід.

2. Дохід визнається для управлінських цілей за умови, що він є дійсним і отриманим.

Застосування такої класифікації сприятиме економічному розвитку підприємства, оскільки дозволить визначити розмір доходу, що залишається в його розпорядженні, та оптимізувати співпрацю з партнерами, забезпечуючи сталий фінансовий контроль і підтримуючи стратегічне планування.

Класифікація доходів підприємства залежно від підходу, що використовується, має важливе значення для правильної оцінки фінансових результатів і управлінських рішень. За бухгалтерським підходом доходи відображаються відповідно до вимог бухгалтерського обліку, зокрема згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку або МСФЗ (Міжнародними

стандартами фінансової звітності). Це забезпечує коректне відображення доходів у фінансовій звітності підприємства.

У свою чергу, управлінський підхід орієнтований на систематизацію інформації, що необхідна для ухвалення оперативних і стратегічних управлінських рішень. Він може включати детальнішу класифікацію доходів за різними критеріями, що дозволяє ефективно планувати й аналізувати фінансові потоки підприємства.

Для детальної класифікації доходів підприємства, що дозволяє порівнювати обидва підходи, можна використовувати таблицю, в якій наведено основні категорії доходів, їх визначення та відмінності в бухгалтерському та управлінському обліку.

*Таблиця 1.3.*

**Класифікаційні ознаки та складові доходів згідно бухгалтерського підходу**

| *Напрямки використання* | *Ознаки класифікації* | *Вид доходу* |
|---|---|---|
| **Для потреб бухгалтерського обліку** | За видами діяльності | Доходи операційної, фінансової, інвестиційної, надзвичайних подій |
| | За видами продукції | Виходячи з товарної групи |
| | За ринками збуту | За географічними сегментами |
| | За віднесенням до звітних періодів | Доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів |
| | За валютою отримання доходу | Монетарні, немонетарні |
| | За формою розрахунку | Загальний дохід, чистий дохід |
| | За напрямами використання активів | Відсотки, дивіденди, роялті |
| **Для оподаткування** | | Доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку і такі, які не враховуються |

Соціально-економічний зміст доходів підприємства найповніше розкривається через класифікацію, яка дозволяє упорядкувати їх за різними ознаками. Це, у свою чергу, є важливим етапом удосконалення обліку. Класифікація доходів є ключовою для організації фінансового контролю та забезпечення ефективного управління підприємством. Вона допомагає не лише правильно відобразити доходи в бухгалтерській звітності, але й забезпечує необхідну основу для прийняття управлінських рішень.

Як правило, класифікація доходів підприємства будується за напрямами, де використання інформації про доходи визначається такими основними аспектами, як облік, контроль, планування, управління та оподаткування. Кожен з цих напрямів має свою специфіку і впливає на формування класифікації, що використовується для різних цілей. Наприклад, для бухгалтерського обліку доходи класифікуються відповідно до вимог національних стандартів або МСФЗ, що забезпечує коректне відображення фінансових результатів підприємства в офіційних звітностях.

Управлінський підхід до класифікації доходів надає більше можливостей для оперативного управління фінансами підприємства. Відповідно до цього підходу доходи систематизуються для ухвалення рішень щодо інвестицій, фінансування, розподілу прибутку та інших стратегічних завдань. Така класифікація допомагає не лише організувати фінансову інформацію для внутрішнього аналізу, але й сприяє прогнозуванню та плануванню подальшого розвитку підприємства.

Для досягнення ефективності в обліку та управлінні, ми вважаємо доцільним інтегрувати бухгалтерський та управлінський підходи в основу класифікації доходів підприємства. Це дозволить отримати максимально точну та обґрунтовану інформацію для різних потреб – від звітності до планування та аналізу. Такий підхід також сприятиме досягненню більшої прозорості та точності в обліку доходів, що є важливим для прийняття зважених фінансових рішень на всіх рівнях управління.

Доходи підприємства формуються під впливом різноманітних чинників, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. Внутрішні чинники — це ті, на які підприємство має безпосередній вплив, і воно може активно керувати ними, щоб оптимізувати фінансові результати. Наприклад, внутрішні чинники можуть включати ефективність виробничих процесів, організацію управління ресурсами, рівень інноваційності та маркетингову стратегію. Підприємство може змінювати ці чинники, посилюючи позитивний ефект або мінімізуючи негативний вплив, щоб досягти бажаного рівня доходів [25].




*Рис. 1.2. Чинники впливу на формування доходів підприємства*

Зовнішні чинники, з іншого боку, є тими, на які підприємство не має прямого контролю. До таких чинників можна віднести економічну ситуацію в країні, політичну стабільність, рівень конкуренції на ринку, зміни в законодавстві, глобальні економічні тренди та інші фактори, що не залежать від волі підприємства. На ці зовнішні чинники підприємство не може безпосередньо впливати, але воно може приймати стратегічні рішення для мінімізації їх негативного впливу на фінансові результати. Це може включати диверсифікацію ринків збуту, адаптацію до нових умов або розробку антикризових заходів для зниження ризиків.

Таким чином, для ефективного управління доходами підприємство повинно не тільки максимально використовувати свої внутрішні ресурси, але й стратегічно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, щоб зберегти фінансову стабільність і конкурентоспроможність.

## 1.3. Нормативно-правове забезпечення доходів підприємства

Нормативно-правове забезпечення доходів підприємства є важливою складовою системи управління підприємством та економічною діяльністю будь-якого суб'єкта господарювання. Правові норми визначають основи організації та обліку доходів, вказують на порядок їх визнання, а також регулюють взаємовідносини з податковими органами, контролюючими та іншими державними установами. У межах нормативно-правового забезпечення доходів підприємств розглядаються такі аспекти, як встановлення правових критеріїв для визнання доходів, порядок їх оподаткування, а також обов'язки підприємств щодо надання фінансової звітності.

Одним із основних елементів нормативно-правового забезпечення є міжнародні та національні стандарти бухгалтерського обліку, які регламентують облік доходів відповідно до вимог, що змінюються під впливом економічних умов і розвитку міжнародної практики. Правова база, що включає в себе закони, постанови, стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, сприяє забезпеченню прозорості і точності фінансової інформації, що є важливим для ефективного управління доходами підприємства.

Загалом, належне нормативно-правове забезпечення доходів підприємства забезпечує стабільність фінансових потоків, знижує ризики порушення податкового законодавства та дозволяє компанії ефективно планувати свою фінансову діяльність, дотримуючись вимог законодавства та міжнародних стандартів.

Нормативно-правові акти, що регулюють бухгалтерський облік, фінансову звітність та економічний контроль доходів і витрат підприємств, можна класифікувати за кількома рівнями:

– міжнародні або континентальні, зокрема Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та Директиви Європейського Союзу;

– національні, що включають нормативно-правові акти, прийняті Президентом України, Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою України;

– загальнообліковi, до яких відносяться акти Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Національного банку України, Державного казначейства та Державної податкової служби України;

– галузеві (відомчі) акти, що видаються відповідними міністерствами та відомствами для конкретних секторів економіки;

– регіональні акти, що стосуються обласних та районних державних управлінь, служб та відділів, які, хоча й є найменш дослідженими, все ж мають своє значення в нормативно-правовому забезпеченні обліку та контролю;

– внутрішньогосподарські або внутрішньофірмові акти, що регулюють діяльність на рівні конкретного підприємства.

*Таблиця 1.4.*

**Характеристика нормативної бази з питань обліку та аудиту доходів**

| *№* | *Назва нормативно-правового документа* | *Короткий зміст* | *Використання в обліково-аналітичному процесі* |
|---|---|---|---|
| *1* | *2* | *3* | *4* |
| | Господарський кодекс України: затверджений ВРУ від 16.01.2003 № 436-IV | Визначає основи господарювання в Україні та регулює господарські відносини суб'єктів різних видів економічної діяльності щодо здійснення господарської діяльності | Регулює діяльність підприємств різних галузей та встановлює вимоги щодо ведення діяльності підприємств і формування їх доходів |
| | Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI | Регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів в Україні | Використовується для регулювання податкових відносин, які виникають в результаті здійснення господарської діяльності підприємством |

*Продовження табл. 1.4.*

| | *2* | *3* | *4* |
|---|---|---|---|
| | Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. | Визначає правові засади регулювання бухгалтерського обліку в Україні та поширюється на юридичних осіб, незалежно від організаційно-правових форм | Розкриває сутність бухгалтерського обліку та фінансової звітності; підприємство самостійно обирає систему регістрів обліку |
| | План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств від 30.11.99 № 291 | Є переліком рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово-господарської діяльності (кореспонденція рахунків) у бухгалтерському обліку | Визначає рахунки бухгалтерського обліку, зокрема щодо доходів підприємства |
| | Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку від 30.11.99 № 291 | Встановлює регламент ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення шляхом подвійного запису інформації про діяльність підприємства | При складанні проведень з обліку доходів підприємства, застосовується відповідний синтетичний рахунок |
| | Національне П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07 лютого 2013 р. № 73 | Визначає основні облікові об'єкти, мету, склад і принципи формування фінансової звітності підприємств та умови визнання її елементів, в т.ч. доходів | Розкриває основні елементи фінансової звітності та аспекти розкриття інформації щодо доходів |
| | Національне П(С)БО 15 «Дохід» № 290 від 29.11.99 | Регламентує методологічне підґрунтя визнання, класифікації, оцінки, відображення в обліку інформації про доходи | Регулює організацію бухгалтерського обліку доходів підприємств та розкриття інформації у звітності |
| | Про примітки до річної фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.2000 року №302 | Регламентує узагальнення інформації, яка є суттєвою при формуванні річної звітності підприємства | Для узагальнення інформації щодо доходів підприємства для потреб обліку та аналізу |
| | Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 29.10.2018 | Установлює загальні вимоги щодо подання фінансової звітності підприємств, настанови щодо її структури та мінімальні вимоги щодо її змісту за міжнародними стандартами | Визначає основи подання фінансової звітності загального призначення для забезпечення її зіставності |
| | Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 15 «Дохід від договорів з клієнтами» від 16.01.2021 р. | Окреслює основні вимоги щодо умов, які сприятимуть відображенню в системі обліку та звітності інформації про доходи підприємства | Регламентує специфіку відображення доходів в обліку та звітності підприємств, які проводять обліковий процес відповідно до МСФЗ |

*Продовження табл. 1.4.*

| | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| | Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України. Наказ МФУ від 02.12.2020 р. № 734 | Визначає особливості, що пов'язані із зміною форми уточнюючого розрахунку щодо податкових зобов'язань з податку на додану вартість | Регулює організацію та методику відображення в обліку доходу від реалізації та чистого доходу без урахування ПДВ |
| | Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 13.01.2015 р. № 4. Наказ МФУ від 15.12.2020 р. № 773 | Регулює внесення змін до Податкового кодексу України щодо подання єдиної звітності підприємства з єдиного соціального внеску і податку на доходи фізичних осіб | Визначає особливості формування нової форми звітності підприємства |
| | Про затвердження Змін до форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств. Наказ МФУ від 29.10.2020. № 649 | Окреслює особливості формування оновленої форми Податкової декларації суб'єкту господарювання щодо податку на прибуток та визначення оновлених додатків | Формування податку на прибуток підприємства на основі інформації системи бухгалтерського обліку |
| 14. | Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми держстатспостереження з авіаційного транспорту N 51-ЦА. Держстат України | Характеризує економічні показники, зокрема щодо доходів від авіаційної діяльності, включаючи надання послуг авіатранспортного сполучення | Сприяє формуванню достовірної інформації щодо обсягів послуг авіатранспортного сполучення для аналізу |

Методологічні основи обліку доходів та їх відображення у фінансовій звітності визначаються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» та Міжнародним стандартом фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» (МСФЗ 15), який замінив попередні МСФЗ (IAS) 18 «Дохід» та МСФЗ (IAS) 11 «Договори на будівництво». Оновлений підхід у МСФЗ 15 змінює принципи та послідовність визнання доходів підприємства, що може викликати певні труднощі в обліковій практиці.

Основною метою Міжнародного стандарту фінансової звітності 15 [28] є встановлення принципів, яких підприємство повинно дотримуватися для надання користувачам фінансової звітності корисної інформації про природу, величину, час та невизначеність доходів і грошових потоків, що виникають унаслідок договору з клієнтом.

На нашу думку, міжнародні стандарти мають більш детальне регулювання обліку доходів від реалізації, що сприяє підвищенню аналітичності, достовірності та зрозумілості інформації, яка формується в бухгалтерському обліку та відображається у фінансовій звітності підприємств.

Відмінність між НП(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 15 полягає у підходах до визначення суми доходу від реалізації. Згідно з НП(С)БО 15, дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню. В свою чергу, МСФЗ 15 визначає дохід за ціною операції, тобто як величину компенсації, яку підприємство очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг, за винятком сум, зібраних від імені третіх осіб, наприклад, податків на продаж.

До переваг МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами» відносяться наступні [28]:

1. Універсальність моделі визнання виручки, що може бути застосована до різних видів діяльності, галузей та бізнесу в цілому, охоплюючи товари, продукцію, роботи та послуги.

2. Стандарт надає не лише загальний підхід до визнання виручки, але й чітко визначений алгоритм, який значно полегшує практичне застосування цього підходу.

3. Визначення критеріїв для визнання виручки в залежності від умов виконання контрактних зобов'язань, як для одномоментних, так і для довгострокових контрактів.

4. Значну увагу приділено визначенню ціни як основи для подальшого визнання виручки не тільки за контрактом в цілому, а й для окремих його компонентів. Це є важливою перевагою порівняно з НП(С)БО 15, де цінам приділено менше уваги.

5. МСФЗ 15 дозволяє вирішити питання узгодження стандартів обліку виручки між МСФЗ та системою обліку в США (GAAP/USA). Стандарт передбачає єдину покрокову модель визнання виручки, що дозволяє покращити облік і забезпечити більш прозоре подання інформації про виручку у

фінансовій звітності. Високий рівень конвергенції між МСФЗ і GAAP/USA підвищує зіставність показників звітності, що є важливим і перспективним етапом у розвитку облікових систем на міжнародному рівні.

Основною проблемою МСФЗ 15 є те, що міжнародні стандарти орієнтовані на поступове зближення правил обліку і складання фінансової звітності для всіх країн з метою глобалізації та стандартизації вимог. Однак при цьому не враховуються національні особливості кожної країни, зокрема й України. Це викликано процесами глобалізації та євроінтеграцією, що охоплюють багато країн.

Однією з найбільш поширених помилок у відображенні доходів підприємства є їх визнання у некоректний період. Процес отримання необхідних документів для відображення доходів може затягуватися через різноманітні обставини, що призводить до ситуацій, коли звітний період уже закритий, а частина доходів відображається в наступному періоді. Також можуть виникати випадки неправильного визначення дати визнання доходів відповідно до документів і їх відображення в попередньому чи наступному періоді, що може викликати непорозуміння при розкритті доходів у Звіті про прибутки та збитки та інший сукупний дохід, вводячи користувачів фінансової звітності в оману.

Згідно з п. 8 НП(С)БО 15, дохід від реалізації продукції визнається за умови, що покупцеві передано ризики та вигоди, пов’язані з правом власності на продукцію, а також коли підприємство більше не має контролю і здатності управляти реалізованою продукцією. Важливою умовою є те, що сума виручки може бути достовірно визначена, а також існує впевненість у тому, що внаслідок операції відбудеться зростання економічних вигід підприємства [38].

Відповідно до п. 31 МСФЗ 15, дохід визнається, коли (або в міру того, як) підприємство виконує зобов'язання щодо передачі обіцяного товару або послуги (активу) клієнту. Передача активу вважається завершеною, коли (або в міру того, як) клієнт отримує контроль над цим активом.

Важливим аспектом є те, що передача ризиків і вигод, пов’язаних з правом власності на реалізовану продукцію, відбувається відповідно до вимог Incoterms. Ці умови зазвичай зазначаються в договорах або у специфікаціях до договорів. Incoterms чітко визначають місця і моменти, коли ризики та вигоди на продукцію передаються від продавця до покупця, що має важливе значення для правильного визнання доходів підприємства у бухгалтерському обліку.

Основною метою підприємства є здійснення реалізації товарів та отримання грошової виручки, що є необхідною для виконання зобов'язань, таких як виплата заробітної плати, сплата податків та покриття витрат, пов'язаних із підтримкою та розширенням виробничих процесів. Для ефективного досягнення цієї мети важливо проводити планування податків на підприємстві.

Розмір доходів підприємства значною мірою залежить від характеристик об'єктів реалізації, строків їх продажу та рівня цін. Дохід від реалізації товарів є ключовим джерелом фінансових ресурсів підприємства, і його величина та строки надходження безпосередньо впливають на фінансовий стан та платоспроможність компанії.

Разом із отриманням доходів або їх нарахуванням у підприємств, які є платниками податку на додану вартість (ПДВ), виникає податкове зобов'язання щодо сплати ПДВ. Згідно з нормами Податкового кодексу України (ПКУ), об'єктом оподаткування є операції платників податку з постачання товарів, місце постачання яких знаходиться на митній території України, відповідно до статті 186 ПКУ. Це включає, зокрема, операції з безоплатної передачі товарів, передачу права власності на об'єкти застави (позичальнику або кредитору), передачу товарів на умовах товарного кредиту, а також передачу об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоодержувачу або орендарю.

Окрім цього, об'єктом оподаткування є також постачання послуг, місце надання яких розташоване на митній території України, згідно зі статтею 186 ПКУ. Крім того, до об'єкта оподаткування відноситься ввезення товарів на митну територію України, їх вивезення за межі цієї території, а також

постачання послуг, пов'язаних із міжнародними перевезеннями пасажирів, багажу та вантажів різними видами транспорту, зокрема залізничним, автомобільним, морським, річковим та авіаційним.

Датою виникнення податкових зобов'язань із постачання товарів або послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається одна з наступних подій, яка сталася раніше: дата зарахування коштів від покупця на банківський рахунок або в касу; дата відвантаження товарів, а для послуг – дата оформлення документа, що підтверджує факт надання послуг (акт виконаних робіт).

З цієї точки зору науковці та дослідники вважають, що більш обґрунтованим буде визнання дати виникнення податкових зобов'язань і податкового кредиту в момент фактичного отримання товарно-матеріальних цінностей, а не за датою «першої події». Такий підхід дозволяє уникнути помилок, пов'язаних із визначенням податкових зобов'язань у разі операцій з отримання або видачі авансу, які не призводять до виникнення податкових зобов'язань і податкового кредиту відповідно. На законодавчому рівні доцільно залишити лише одну дату виникнення податкових зобов'язань із ПДВ, яка б базувалася на фактичному отриманні товарно-матеріальних цінностей.

**Висновок до розділу 1.**

У розділі ґрунтовно досліджено питання, що стосуються економічної сутності, класифікації та нормативно-правового забезпечення доходів підприємства. Зокрема, розкрито, що доходи є основним результатом господарської діяльності, який забезпечує фінансову базу для функціонування підприємства. Доходи визначаються як приріст економічних вигод у вигляді надходжень активів чи зменшення зобов'язань, які сприяють збільшенню власного капіталу (окрім внесків власників).

Класифікація доходів дозволяє краще зрозуміти їх структуру та призначення. Основними категоріями доходів є операційні, фінансові та інші доходи. Операційні доходи включають виручку від основної діяльності, зокрема реалізацію товарів, продукції чи послуг. Фінансові доходи охоплюють надходження від інвестиційної діяльності, наприклад, проценти та дивіденди, а інші доходи можуть бути пов’язані із продажем активів, списанням кредиторської заборгованості чи іншими одноразовими операціями. Така класифікація сприяє ефективному управлінню доходами, їх обліку та аналізу.

Особливу увагу приділено нормативно-правовій базі, що регулює питання доходів. У дослідженні розглянуто такі основні документи, як Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [51], національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), зокрема НП(С)БО 15 «Дохід», а також міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, зокрема МСБО 1 «Подання фінансової звітності» та МСБО 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Ці нормативно-правові акти регулюють порядок визнання, оцінки, класифікації та відображення доходів у фінансовій звітності підприємств, що сприяє формуванню прозорої та обґрунтованої інформації для внутрішніх і зовнішніх користувачів.

# РОЗДІЛ 2
# ОБЛІКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

## 2.1. Облікове забезпечення доходів підприємства

На сучасному етапі відбуваються суттєві зміни в механізмі функціонування підприємств, що зумовлені економічними реформами, які здійснюються в країні. Ці реформи впливають на всі аспекти діяльності підприємств, зокрема на їх облікову та фінансову діяльність. В умовах змінюваного економічного середовища, облік і аналіз стають важливими інструментами для забезпечення прозорості в процесі формування фінансових результатів.

Фінансові результати підприємства визначаються на основі доходів та витрат, які мають значний вплив на загальну економічну ситуацію підприємства. Доходи підприємства можуть формуватися від різних видів діяльності, таких як продаж продукції, надання послуг, інвестиції тощо. Витрати, у свою чергу, охоплюють всі витрати, що понесені підприємством на виробництво та реалізацію продукції або надання послуг.

Завданням обліку та аналізу є не лише відображення цих показників у фінансовій звітності, але й забезпечення їх правильного трактування для внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації. Важливо, щоб усі ці дані відображалися в облікових регістрах та фінансовій звітності відповідно до прийнятої нормативно-правової бази, зокрема НП(С)БО, міжнародних стандартів фінансової звітності та інших регламентуючих актів, що забезпечують правильність і достовірність фінансових результатів.

Таким чином, правильне та прозоре ведення обліку є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, оцінки фінансового стану підприємства та його подальших перспектив на ринку, основні компоненти системи бухгалтерського обліку доходів наведено на рисунку 2.1.

<table>
<tr><td colspan="8">Методичне забезпечення обліку</td></tr>
<tr><td colspan="8">Законодавчо-нормативна база</td></tr>
<tr><td colspan="8">ПС)БО 15 «Дохід», НПС)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»</td></tr>
<tr><td colspan="2">Умови визнання доходу від реалізації готової продукції</td><td colspan="2">Оцінка доходу від реалізації готової продукції</td><td colspan="2">Принципи обліку доходів</td><td colspan="2">Розкриття інформації у Примітках до фінансової звітності</td></tr>
<tr><td colspan="8">Технологічний процес обліку</td></tr>
<tr><td colspan="8">Операції обліку, які відображають рух інформації про облік доходів від реалізації готової продукції</td></tr>
<tr><td colspan="2">Реалізація (відвантаження) готової продукції</td><td colspan="2">Оплата за реалізовану готову продукцію</td><td colspan="2">Визначення доходу від реалізації готової продукції</td><td colspan="2">Визначення чистого доходу від реалізації готової продукції</td></tr>
<tr><td colspan="2">Визначення податкових зобов’язань з ПДВ</td><td colspan="2">Відображення акцизного податку</td><td colspan="4">Відображення інших вирахувань з доходу</td></tr>
<tr><td colspan="8">Об’єкти обліку</td></tr>
<tr><td colspan="2">Дохід від реалізації готової продукції</td><td colspan="2">Заборгованість за реалізовану готову продукцію</td><td colspan="4">ПДВ, інші вирахування з доходу від реалізації готової продукції</td></tr>
<tr><td colspan="8">Інформаційне забезпечення</td></tr>
<tr><td>Первинні документи</td><td>Довідки-розрахунки</td><td>Відомості</td><td>Синтетичні рахунки</td><td>Аналітичні рахунки</td><td>Регістри обліку</td><td colspan="2">Графік документообігу</td></tr>
<tr><td colspan="8">Облікові процедури</td></tr>
<tr><td>Збір інформації</td><td>Обробка інформації</td><td>Відображення інформації в синтетичному обліку</td><td>Відображення інформації в аналітичному обліку</td><td>Відображення інформації в регістрах обліку</td><td colspan="3">Відображення інформації у фінансовій звітності</td></tr>
<tr><td colspan="8">Наказ про облікову політику</td></tr>
</table>

*Рис. 2.1. Основні компоненти системи бухгалтерського обліку доходів*

Формування доходу підприємства може відбуватися через різні джерела, зокрема: від продажу виготовленої продукції, розміщення вільних коштів на банківських рахунках, інвестицій у будівництво тощо. Доходи з усіх напрямків діяльності підприємства складають його загальний дохід. У процесі формування доходу від основної діяльності важливу роль відіграють доходи (виручка) від продажу продукції, робіт та послуг [51].

На величину виручки від реалізації впливають такі чинники:

- обсяги виробленої та проданої продукції;
- асортимент продукції;

- її якість;
- собівартість;
- рівень реалізаційних цін.

Обсяг виробленої та проданої продукції має прямий вплив на розмір виручки, тобто збільшення виробництва та реалізації призводить до зростання виручки та доходу. У разі, коли обсяг виробництва зростає, але обсяг реалізації залишається на тому ж рівні, витрати підприємства збільшуються, що призводить до зниження доходу в цьому періоді.

Зміна асортименту на користь продукції з вищою рентабельністю сприяє збільшенню виручки від реалізації, і навпаки. Якщо підприємство покращує якість продукції, збільшуючи витрати на її виробництво, це може призвести до зменшення виручки, якщо ціни залишаються незмінними. З іншого боку, підвищення цін при постійних витратах на виробництво сприяє збільшенню виручки від реалізації та доходу підприємства. Зниження собівартості продукції також веде до збільшення доходу, і навпаки.

Залежно від мети підприємства на ринку, можуть бути застосовані різні стратегії ціноутворення. Існують три основні підходи до ціноутворення, кожен з яких може бути обраний підприємством: ціноутворення, орієнтоване на стимулювання збуту, отримання прибутку та відповідність діючим законам. Якщо підприємство вибирає стратегію стимулювання збуту, його метою є збільшення обсягів реалізації або максимізація частки на ринку. У випадках орієнтації на прибуток або на законодавчі вимоги, головною метою є максимізація прибутку, забезпечення задовільного доходу, оптимізація доходів від інвестицій або швидке отримання готівкових коштів [4].

На формування та розмір доходу підприємства впливає його облікова політика. Переважна більшість елементів облікової політики підприємства мають певний вплив на дохід. Це включає:

- вибір методів оцінки вибуття запасів;
- визначення терміну корисного використання активів;
- встановлення ліквідаційної вартості;

- вибір методу нарахування амортизації;
- встановлення переліку та складу статей калькулювання собівартості продукції;
- визначення статей витрат для розподілу постійних і змінних загальновиробничих витрат;
- вибір методу оцінки ступеня завершеності робіт;
- визначення методу розрахунку резерву сумнівних боргів.

На формування доходів також впливають інфляційні процеси в економіці. Згідно з НП(С)БО 22 «Вплив інфляції», підприємства мають право враховувати інфляційні процеси, перераховуючи окремі статті балансу за діючим коефіцієнтом інфляції, а також коригувати корисність використання активів. Результати таких коригувань відображаються у фінансових результатах через відповідне збільшення або зменшення витрат або доходів. Однак застосування цих перерахунків стримується через відсутність чіткої методики розрахунку показників, що відповідає податковому законодавству.

Вплив непрямих податків на фінансову діяльність підприємств є важливим, складним та недостатньо вивченим аспектом економічної теорії. Непрямі податки включаються до ціни товарів і послуг, що призводить до зростання цін. Це може мати негативний вплив на обсяги виробництва та реалізації продукції, що в свою чергу може спричинити зниження доходів підприємства. При визначенні фінансового результату діяльності, сума одержаних доходів коригується на величину ПДВ та акцизного збору.

Для забезпечення правильного ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності всі доходи й витрати підприємства класифікуються за видами діяльності. Згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, діяльність підприємства поділяється на три основні категорії: операційну, фінансову та інвестиційну [27].

Операційна діяльність є основною діяльністю підприємства, яка забезпечує основну частину його доходу. До неї належать операції, пов’язані з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною

метою створення підприємства. Крім того, до операційної діяльності відносять такі процеси, як надання майна в операційну оренду (якщо це не є основним видом діяльності), продаж інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), формування резервів сумнівних боргів, а також купівлю-продаж іноземної валюти.

Фінансова діяльність охоплює операції, що призводять до зміни розміру або складу власного та позикового капіталу підприємства. До таких операцій належать отримання кредитів, позик, випуск акцій чи облігацій, а також виплата дивідендів чи відсотків за позиками.

Інвестиційна діяльність передбачає придбання і реалізацію необоротних активів, таких як нерухомість, обладнання чи патенти. Вона також включає операції з фінансовими інвестиціями, наприклад, купівлю або продаж цінних паперів, та інші угоди, які впливають на зміну еквівалентів грошових коштів підприємства.

Класифікація діяльності на ці три види є важливою для коректного відображення інформації у фінансовій звітності. Це дозволяє підприємствам ефективно оцінювати джерела доходів і витрат, аналізувати використання ресурсів та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Прозора звітність, у свою чергу, сприяє довірі з боку інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін [31].

Таблиця 2.1 класифікації доходів і витрат за видами діяльності демонструє, як різні операції підприємства впливають на його фінансові результати. Вона поділяє господарські операції на три основні категорії: операційну (основну та іншу), фінансову та інвестиційну діяльність. У кожному розділі наведено конкретні види операцій, їхній вплив на рахунки доходів і витрат, а також номери відповідних бухгалтерських рахунків. Це допомагає структуровано відображати фінансові потоки підприємства для аналітики та звітності.

*Таблиця 2.1.*

**Відображення класифікації доходів і витрат за видами діяльності**

| *Діяльність* | *Господарські операції* | *Доходи* | *Витрати* |
|---|---|---|---|
| *1* | *2* | *3* | *4* |
| Операційна основна | Реалізація: готової продукції, товарів, робіт, послуг | 701, 702, 703 | 901, 902, 903 |
| | Здійснення вирахувань з доходу | 704 | — |
| | Здійснення загальновиробничих витрат | — | 91 |
| | Здійснення адміністративних витрат | — | 92 |
| | Здійснення витрат на збут | — | 93 |
| Операційна інша | Первісне визнання та зміна вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю | 710 | 940 |
| | Купівля-продаж іноземної валюти | 711 | 942 |
| | Реалізація інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій) | 712 | 943 |
| | Надання активів в операційну оренду | 713 | 949 |
| | Виникнення операційних курсових різниць | 714 | 945 |
| | Нарахування штрафів, пені, неустойок, що підлягають отриманню/сплаті | 715 | 948 |
| | Відшкодування/списання оборотних активів | 716 | 947 |
| | Списання кредиторської заборгованості та безнадійної дебіторської заборгованості, формування резерву сумнівних боргів | 717 | 944 |
| | Безоплатне отримання/надання оборотних активів (крім фінансових інвестицій) | 718 | 949 |
| | Здійснення досліджень та розробок | — | 941 |
| | Дооцінка запасів і втрати від їх знецінення | 719 | 946 |
| | Інші доходи та витрати операційної діяльності | 719 | 949 |
| Фінансова | Здійснення інвестицій в асоційовані підприємства | 721 | 961 |
| | Здійснення інвестицій у спільну діяльність | 722 | 962 |
| | Здійснення інвестицій у дочірні підприємства | 723 | 963 |
| | Отримання дивідендів | 731 | — |
| | Отримання/сплата відсотків | 732 | 951 |
| | Інші доходи та витрати від фінансових операцій | 733 | 952 |
| Інвестиційна | Зміна вартості фінансових інструментів | 740 | 970 |
| | Реалізація фінансових інвестицій | 741 | 971 |
| | Відновлення/зменшення корисності активів | 742 | 972 |
| | Виникнення неоподатковуваних курсових різниць | 744 | 974 |
| | Безоплатне отримання/надання необоротних активів | 745 | 976 |
| | Дооцінка/уцінка необоротних активів та фінансових інвестицій | 746 | 975 |
| | Відшкодування/списання необоротних активів | 746 | 976 |
| | Інші доходи та витрати | 746 | 977 |

Процес організації бухгалтерського обліку базується на створенні ефективної системи, яка враховує особливості господарської діяльності та забезпечує користувачів необхідною інформацією про фінансовий стан

підприємства. Нормативне регулювання в Україні здійснюється Верховною Радою, Президентом і Кабінетом Міністрів.

Головними документами є НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та НП(С)БО 15 «Доходи». Відповідно до НП(С)БО 1, доходи визначаються як приріст економічних вигод, що виникає через збільшення активів чи зменшення зобов'язань, що, своєю чергою, збільшує капітал підприємства (окрім внесків власників).

Оцінка доходів та їх класифікація детально регламентується НП(С)БО 15 «Доходи». Згідно з цим стандартом, доходи обліковуються на рахунках класу 7 (70–78). Вони накопичуються протягом звітного періоду й наприкінці року списуються на фінансові результати (рахунок 79). Відображення доходів здійснюється у фінансовій звітності, зокрема у формі № 2 «Звіт про фінансовий результат (про сукупний дохід)».

Окремо слід зазначити, що не всі надходження визнаються доходами. Наприклад, попередня оплата за продукцію, товари, роботи чи послуги, а також податки й збори, що підлягають сплаті до бюджету, не вважаються доходами.

Ця система бухгалтерського обліку не лише формує прозору звітність, а й дозволяє проводити якісний аналіз фінансових результатів та ухвалювати ефективні управлінські рішення.

В основі формування доходів у бухгалтерському обліку лежить договір купівлі-продажу (реалізації). У цьому документі визначаються сторони угоди, зобов'язання та умови передачі активу. Для підтвердження факту завершення господарської операції необхідно мати первинні документи: накладну, товарно-транспортну накладну або інші, що фіксують вибуття активу.

Після затвердження цих документів інформація вноситься до облікових регістрів: головної книги, журналів-ордерів, відомостей, оборотно-сальдових відомостей тощо, що забезпечує системність і контроль даних обліку.

У певних ситуаціях дохід може бути визнаний у момент надходження грошових коштів до каси підприємства або на його поточний рахунок. У цьому разі оформлюється прибутковий касовий ордер (ПКО), який реєструється в

книзі реєстрації прибуткових та видаткових касових документів. ПКО обов'язково має порядковий номер, дату виписки та підписується касиром і головним бухгалтером, а також заноситься до касової книги.

Виписка з банку, яку формує обслуговуючий банк, є іншим ключовим документом. Вона містить відомості про надходження або витрату грошових коштів, суму банківської комісії, період формування та залишок на рахунку підприємства. Цей документ використовується для відображення в обліку операцій, що стосуються списання дебіторської чи кредиторської заборгованості, а також для формування доходу.

Серед підтверджувальних документів щодо визнання доходів підприємства також може бути накладна вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів за формою М-11. Вона підтверджує фактичний відпуск активів контрагенту і свідчить про виконання зобов'язань підприємства. Документ виписується у двох примірниках: один передається контрагенту, інший залишається у підприємства. Обидва примірники підписуються головним бухгалтером та особою, що їх створила. Документ формується на основі договору реалізації або інших супровідних документів.

Видаткова накладна також може виступати ключовим документом для визнання доходу підприємства. Вона виписується постачальником і підтверджує операції з передання активів контрагенту. Реквізити документа містять усю необхідну інформацію для відображення доходу в обліку.

Операції з обліку доходів від реалізації послуг підприємства обов'язково оформлюються первинними документами. Це пояснюється необхідністю дотримання норм чинного законодавства, яке встановлює критерії визнання доходів. Документальне підтвердження дозволяє чітко визначити момент визнання доходу, зокрема виконання умов, таких як фактичне надання послуг або реалізація товарів, а також відповідність договорів та інших регламентуючих актів. Первинна документація забезпечує правомірність операцій і є основою для відображення доходів у бухгалтерському обліку відповідно до НП(С)БО.

## 2.2. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами

В умовах самоокупності та самофінансування для кожного підприємства важливим завданням є забезпечення максимального рівня прибутковості діяльності та розширення напрямів отримання доходу. У цьому контексті категорія доходів займає ключове місце в ринковій системі господарювання. Вона визначає фінансові результати підприємства, впливає на його стабільність та здатність до розвитку.

Розширення джерел доходу, диверсифікація напрямів діяльності та оптимізація фінансових потоків дозволяють підприємству адаптуватися до змін ринку, підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності та забезпечувати стабільний фінансовий результат. Однак ефективне управління доходами неможливе без належного облікового забезпечення.

У цьому процесі бухгалтерський облік відіграє вирішальну роль, оскільки саме в його рамках формується точна та достовірна інформація про доходи підприємства. Така інформація є основою для прийняття управлінських рішень, спрямованих на виявлення резервів для розширення обсягів діяльності, покращення фінансових результатів, а також на підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Задля цього важливо мати чітку і структуровану систему обліку, яка забезпечить прозорість і правильне відображення всіх доходів у фінансовій звітності підприємства [30].

Концептуальною основою для формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та їх відображення у фінансовій звітності є відповідні стандарти бухгалтерського обліку, які на сьогодні набувають ознак глобальних стандартів. Вони є частиною глобальної фінансової реформи, що забезпечує прозорість — важливу умову для побудови більш еластичної глобальної інфраструктури. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) є обов'язковими або дозволеними для використання в 138 країнах, а

більшість країн — учасниць Великої двадцятки — вимагають їх обов'язкове застосування.

В Україні, яка прагне інтегруватися в європейську спільноту, підприємства мають право використовувати міжнародні стандарти для складання фінансової звітності. Ці стандарти викладені державною мовою та офіційно оприлюднені на веб-сторінці центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері бухгалтерського обліку. Для певних суб’єктів господарювання застосування міжнародних стандартів є обов'язковим, тому багато керівників підприємств обирають доцільність переходу на МСФЗ, щоб забезпечити відповідність міжнародним вимогам.

В Україні облік доходів регулюють національні та міжнародні стандарти, серед яких: НП(С)БО 15 «Дохід», НП(С)БО 18 «Будівельні контракти», а також МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами». Ці стандарти допомагають забезпечити єдину методологію для визначення доходів, що є критично важливим для підприємств, які працюють як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку [38] [28].

Порівняння національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку доходів показує наявність суттєвих розбіжностей, що стосуються таких аспектів, як терміни, критерії визнання доходу, його оцінка та порядок відображення у фінансовій звітності. Ці відмінності значною мірою зумовлені зміною підходів до обліку доходів від реалізації за міжнародними стандартами, зокрема заміною МСБО 18 «Дохід» на новий МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів із клієнтами».

Прийняття МСФЗ 15 (IFRS 15) стало результатом тривалої роботи інститутів МСФЗ та GAAP, що тривала понад 10 років. Метою цього стандарту є встановлення принципів, які підприємство повинно застосовувати для надання користувачам фінансової звітності корисної інформації про природу, величину, час та невизначеність доходів і грошових потоків, що виникають унаслідок договору з клієнтом.

Іншими словами, МСФЗ 15 забезпечує більш детальну регламентацію процесу визнання доходу, акцентуючи увагу на умовах договору, етапах виконання зобов'язань перед клієнтами та факторах, що визначають час та розмір доходу. Це дає змогу більш точно і прозоро відображати доходи в фінансовій звітності, що особливо важливо для підприємств, які працюють в міжнародному середовищі та потребують узгодження своїх облікових практик з міжнародними вимогами.




*Рис. 2.2. Порядок обліку доходів від реалізації за НП(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 18 «Будівельні контракти»*

Принципова відмінність в обліку доходів за національними та міжнародними стандартами полягає в підходах до визнання доходу, що зображено на рисунку 2.2 та 2.3.

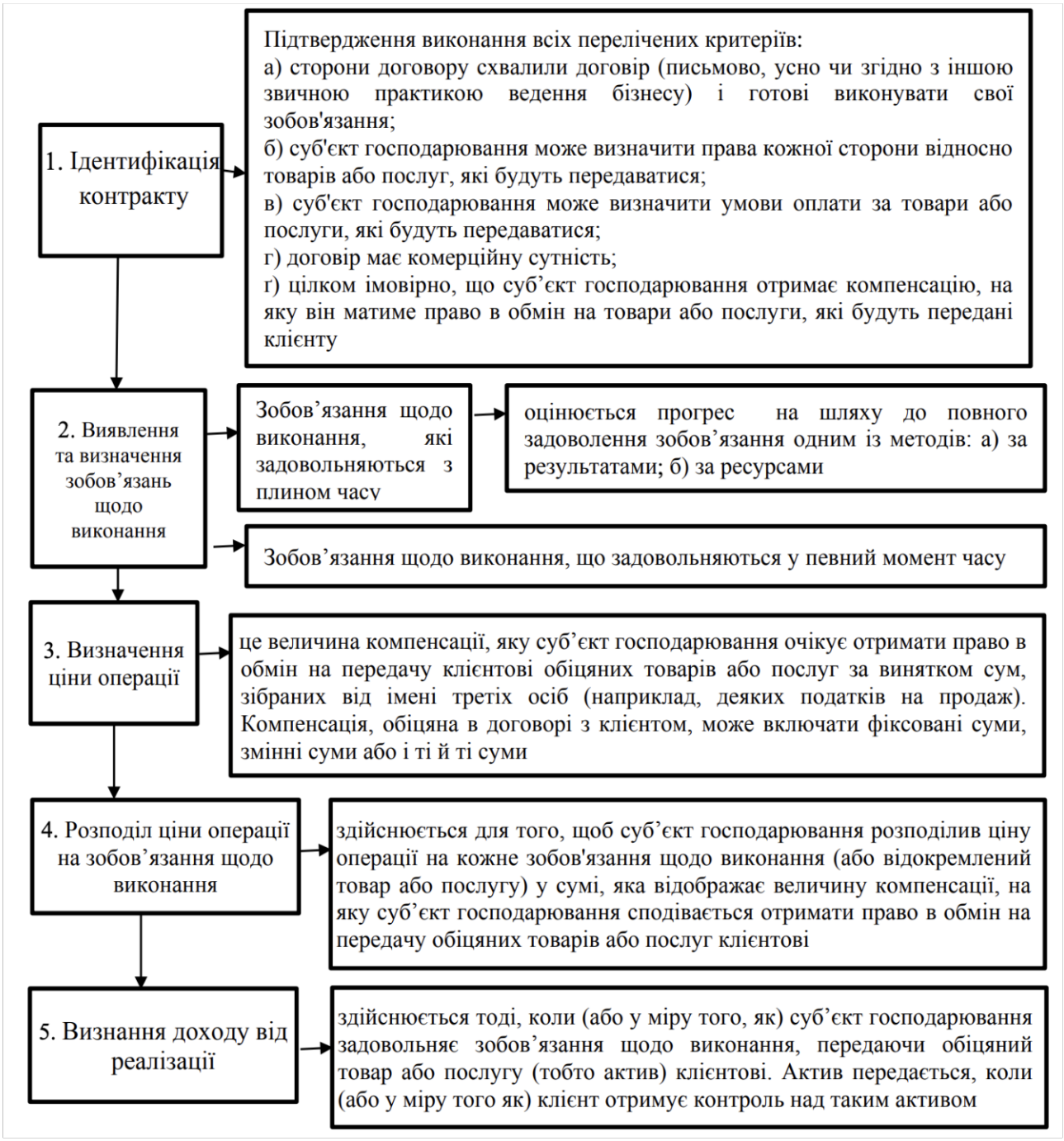



*Рис. 2.2. Порядок обліку доходів від реалізації доходів від реалізації за МСФЗ 15 «Доходів від реалізації»*

За національними стандартами (НП(С)БО) використовується концепція доходу (performance reporting), яка передбачає визнання доходу в момент, коли виконано певні умови, визначені законодавством або угодою, і дохід може бути зафіксований у фінансовій звітності.

Натомість, за міжнародними стандартами (МСФЗ), застосовується концепція зміни активів і зобов'язань (positional reporting). Згідно з цією концепцією, дохід визнається в момент або у міру виконання зобов'язань підприємства перед клієнтом, тобто коли підприємство передає обіцяний товар або послугу (актив) клієнту. Це означає, що в обліку доходу основною є зміна у вартості активів і зобов'язань, яка відображає виконання зобов'язання перед клієнтом [23].

Отже, за міжнародними стандартами акцент робиться на фактичному виконанні зобов'язань перед клієнтами та передачі їм товарів або послуг, що є основою для визнання доходу. Цей підхід дозволяє більш точно і вчасно визначати доходи підприємства в процесі виконання контрактів, що є важливим для правильного відображення фінансових результатів діяльності у звітності.

Перевагою МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів із клієнтами» є те, що цей стандарт містить чітке визначення не тільки доходу (income), а й виручки (revenue). Це дає змогу більш точно і детально розмежувати ці два поняття, що важливо для правильної оцінки фінансових результатів підприємства. Водночас, за національними стандартами України, визначення цих термінів не є прямим у НП(С)БО 15 «Дохід», а міститься у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що може призвести до певних труднощів у їх інтерпретації та застосуванні в контексті обліку доходів.

Таким чином, МСФЗ 15 забезпечує більш структурований і прозорий підхід до розуміння і використання термінів «дохід» та «виручка», що сприяє кращому впровадженню міжнародних облікових стандартів на підприємствах, які працюють за цими стандартами, що наведено в таблиці 2.2.

*Таблиця 2.2.*

**Термінологічний апарат щодо обліку доходів за національними та міжнародними стандартами**

| *МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами»* | *НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»* |
|---|---|
| Дохід (income) — збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходжень або поліпшення активів, або зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, крім збільшення власного капіталу, пов'язаного з отриманням внесків від учасників власного капіталу | Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження акти- вів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) |
| Дохід (revenue, виручка) – виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання | |
| Контрактний актив (contract asset) — право суб'єкта господарювання на компенсацію в обмін на товари або послуги, які суб'єкт господарювання передав клієнтові, якщо таке право зумовлене не плином часу, а іншими чинниками (наприклад, майбутніми результатами діяльності суб'єкта господарювання) | - |
| Контрактне зобов'язання (contract liability) – зобов'язання суб'єкта господарювання передати товари або послуги клієнтові, за які суб'єкт господарювання отримав компенсацію (або настав строк сплати такої суми) від клієнта. | - |

Основною відмінністю в трактуванні сутності доходу за національними та міжнародними стандартами є акцент на визнанні доходу в МСФЗ 15, де підкреслюється, що дохід має бути отриманий саме в звітному періоді. Також у міжнародному стандарті наведено визначення доходу (revenue – виручка), яке у національних стандартах відсутнє, як і згадка про звичайну діяльність. Це може призводити до непорозумінь, адже в рамках звичайної діяльності підприємств можуть виникати різноманітні доходи, які не завжди є виручкою в її класичному розумінні.

Наприклад, доходи у вигляді дивідендів і відсотків, хоча й відносяться до звичайної діяльності підприємства, не можна назвати виручкою в

класичному сенсі цього терміна. Виручка, як правило, більше пов'язана з доходами операційної діяльності, а не зі всіма доходами підприємства.

Іншою суттєвою відмінністю є орієнтація міжнародних стандартів на концепцію зміни активів і зобов'язань при визнанні доходу від реалізації. Це призвело до введення нових термінів, таких як «контрактний актив» та «контрактне зобов'язання», що не зустрічаються в національних стандартах. Ці терміни значно змінюють структуру обліку і впливають на організацію синтетичного та аналітичного обліку доходів, що наведено в таблиці 2.3.

*Таблиця 2.3.*

**Кореспонденція рахунків щодо відображення в обліку реалізації товарів за національними та міжнародними стандартами**

| *Зміст господарської операції* | *Облік за МСФЗ* | | | *Облік за НП(С)БО* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Дебет* | *Кредит* | *Сума, грн* | *Дебет* | *Кредит* | *Сума, грн* |
| 25.03 відображено реалізацію принтера | Контрактний актив | Виручка | 4000 | 361 | 702 | 4000 |
| 05.04 відображено реалізацію сканера | Дебіторська заборгованість | Контрактний актив | 4000 | 361 | 702 | 5000 |
| | | Виручка | 5000 | | | |
| 05.04 отримано оплату на поточний рахунок | Поточний рахунок | Дебіторська заборгованість | 9000 | 311 | 361 | 9000 |

В результаті, розбіжності в трактуванні доходу за національними і міжнародними стандартами призводять до відмінностей у складанні Балансу (Звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), що також вимагає ретельного врахування при переході на міжнародні стандарти.

Згідно з МСФЗ 15, класифікація доходів від реалізації більш деталізована, оскільки доходи поділяються на дві основні категорії: доходи, зобов'язання по яких задовольняються з плином часу, та доходи, зобов'язання по яких задовольняються в певний момент часу. Така деталізація дозволяє краще відображати природу доходу, визначати його визнання залежно від

способу виконання зобов'язань, що може бути корисним для більш точного обліку та фінансової звітності.

Натомість за національними стандартами України, окремо виділені лише доходи від реалізації за будівельними контрактами, для яких застосовуються специфічні методи визнання залежно від ступеня завершеності робіт на дату балансу. Ці методи включають:

- Вимірювання та оцінка виконаної роботи.
- Співвідношення обсягу завершеної частини робіт до загального обсягу робіт за будівельним контрактом у натуральному вимірі.
- Співвідношення фактичних витрат до початку виконання будівельного контракту та очікуваних (кошторисних) витрат за контрактом.

Відмінності також є в підходах до визначення суми доходу від реалізації. За національними стандартами, згідно з НП(С)БО 15 «Дохід», дохід відображається в бухгалтерському обліку за сумою справедливої вартості активів, які отримано або підлягають отриманню. Це дозволяє відображати дохід на основі реальної вартості активів, що відповідають ринковим умовам.

Водночас, згідно з МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами», дохід визнається за ціною операції, тобто за сумою компенсації, яку суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг, за винятком сум, зібраних від імені третіх осіб (наприклад, податків на продаж). Такий підхід орієнтований на суму, яку підприємство фактично очікує отримати від клієнта за виконану послугу чи переданий товар, що відображає реальну грошову компенсацію за конкретні зобов'язання перед клієнтом [38].

Порівняння національних та міжнародних стандартів обліку доходів виявляє значні розбіжності, які найбільш яскраво проявляються в деяких специфічних галузях, таких як авіакосмічна та оборонна промисловість, ліцензіари, нерухомість, телекомунікації, розроблення програмного забезпечення та будівництво. Зокрема, найбільші розбіжності з'являються на етапах:

- ідентифікації контакту (авіакосмічна та оборонна промисловість, ліцензіари, нерухомість),

- виявлення та визначення зобов'язань щодо виконання (ліцензіари, нерухомість, розроблення програмного обладнання, телекомунікації),

- визначення ціни операції (авіакосмічна і оборонна промисловість, управління активами, будівництво),

- розподілу ціни операції на зобов'язання щодо виконання (розроблення програмного обладнання, телекомунікації),

- визнання доходів (авіакосмічна і оборонна промисловість, будівництво, виробництво під замовлення, ліцензіари, нерухомість, розроблення програмного обладнання, телекомунікації).

Переваги МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами» включають [28]:

1. Універсальність моделі визнання доходу, яка може застосовуватись для різних видів бізнесу та галузей. Це дає можливість організаціям із різних сфер діяльності дотримуватись єдиної моделі.

2. Деталізований алгоритм визнання доходу, що спрощує практичне застосування стандарту.

3. Чітке визначення критеріїв визнання доходу, як для одномоментних, так і для тривалих контрактів.

4. Особлива увага приділена до ціни операції як основи для визнання доходу, включаючи окремі компоненти контракту. Водночас національні стандарти приділяють цим аспектам менше уваги.

5. Дає змогу вирішити проблеми узгодження вимог стандартів з обліку виручки, які передбачені в МСФЗ і в системі стандартів США – GAAP/USA. Передбачена єдина, покрокова модель визнання виручки, яка дає змогу поліпшити систему обліку і порядок подання інформації про виручку у фінансовій звітності. Високий рівень конвергенції МСФЗ і GAAP/USA в частині обліку виручки і відображення її у фінансових звітах дає змогу підвищити зіставність показників звітності, що, безумовно, є суттєвим і перспективним етапом у розвитку облікових систем світу.

Загалом, застосування МСФЗ 15 дозволяє підвищити прозорість фінансової звітності, забезпечити більшу зіставність і точність обліку доходів, що є важливим аспектом для міжнародних компаній і для тих, хто прагне інтегруватися у глобальну економіку.

На нашу думку, міжнародні стандарти обліку доходів є більш деталізованими, що сприяє підвищенню аналітичності, точності та прозорості інформації, яка відображається в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства. Враховуючи це, вважаємо за доцільне внести корективи до НП(С)БО 15 «Дохід», аби наблизити його положення до міжнародних стандартів обліку.

Отже, прийняття МСФЗ 15 «Доходів від договорів з клієнтами» значно змінило підхід до визнання доходу, впровадивши п’ятикрокову модель, засновану на концепції зміни активів і зобов'язань під час визнання доходу від реалізації. Це призвело до введення нових термінів в обліку доходів, таких як «контрактний актив» і «контрактне зобов’язання», що спричинило суттєві розбіжності в облікових практиках за національними та міжнародними стандартами. Однією з переваг обліку доходів за міжнародними стандартами є те, що вони забезпечують чітке впорядкування критеріїв визнання доходу в різних ситуаціях та сприяють конвергенції МСФЗ і GAAP/USA, наближаючи облікові системи різних країн. Це вказує на необхідність внесення аналогічних змін до НП(С)БО 15 «Дохід».

## 2.3. Удосконалення обліку доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних систем та технологій

Дослідження, що стосуються обліку доходів від реалізації продукції, зокрема порівняння НП(С)БО 15 «Дохід» і МСФЗ, зосереджуються на принципах, методах визначення та оцінки доходів, а також синтетичному обліку. Однак результати цих досліджень часто носять теоретичний характер, і

не містять практичних рекомендацій для їх впровадження суб'єктами господарювання. Облік доходів від реалізації готової продукції не розглядається як окремий об'єкт обліку, з конкретними порадами щодо організації бухгалтерського обліку, включаючи синтетичний, аналітичний облік, документальне забезпечення та інші аспекти автоматизованої бухгалтерії.

Суб'єкти господарської діяльності для організації бухгалтерського обліку використовують інформаційні технології, які допомагають зберігати методологічну основу бухгалтерського обліку, знижувати трудомісткість облікових процедур та підвищувати якість обліку. Одним із ключових питань є вибір відповідного програмного забезпечення. Сучасні автоматизовані системи обліку мають певні переваги та недоліки. Вони усувають можливість арифметичних помилок та спотвореного відображення інформації про господарські операції на рахунках синтетичного та аналітичного обліку, а також у фінансових звітах. На вибір програмного забезпечення впливають кілька чинників, таких як вартість та обслуговування програм, але основним критерієм повинна бути здатність програми виконувати облікові завдання.

Наприклад, для оцінки програмного забезпечення, що використовується для обліку доходів від реалізації готової продукції, важливо визначити основні компоненти облікової системи та проаналізувати, як вони використовуються в програмі для збору, обробки та узагальнення інформації. Не менш важливою є здатність програми вносити оперативні зміни та формувати необхідні зведені облікові відомості.

Законодавчо-нормативна база для організації обліку включає закони України, нормативні акти, методичні рекомендації та НП(С)БО. На рівні конкретного суб'єкта господарювання важливим документом є Наказ про облікову політику, який відображає методологічні принципи обліку відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [37] та НП(С)БО 15 «Дохід» [38]. Оскільки НП(С)БО 15 не передбачає альтернативних варіантів умов визнання та методів оцінки доходу від реалізації готової продукції,

вважається, що ці питання не потрібно включати в Наказ про облікову політику.

Важливим елементом облікової системи є чітке визначення господарських операцій, що стосуються обліку доходів. Незалежно від виду діяльності підприємства або асортименту продукції, чітке визначення таких операцій є необхідним для забезпечення коректного обліку доходів від реалізації готової продукції.

Відповідно до методологічних принципів формування інформації в обліку доходів від реалізації готової продукції, для визнання доходу необхідно виконати кілька умов: покупцю мають бути передані ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію; підприємство більше не здійснює управління та контроль над реалізованою продукцією; сума доходу і витрати, пов'язані з цією операцією, повинні бути достовірно визначені; існує впевненість у отриманні майбутніх економічних вигід.

Згідно з принципами обліку та фінансової звітності, моментом реалізації готової продукції є відвантаження продукції покупцю. В обліку потрібно відобразити визнаний дохід та дебіторську заборгованість. Зокрема, господарська операція, що відображає процес реалізації готової продукції, фіксується таким записом: Дебет 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»; Кредит 701 «Дохід від реалізації готової продукції».

Запис на кредиті субрахунку 701 підтверджує факт визнання доходу від реалізації готової продукції з дотриманням облікових принципів і умов визнання доходу.

Звісно, в умовах використання інформаційних технологій програма може коректно арифметично та методологічно відобразити інформацію про реалізацію готової продукції на синтетичних та аналітичних рахунках, в облікових регістрах і визначити фінансовий результат операційної діяльності. Визначення операцій з обліку доходів від реалізації готової продукції дозволяє чітко визначити форму і зміст первинних документів, зведені документи,

перелік довідок і розрахунків бухгалтерії, графік документообігу, реєстри обліку, а також синтетичні та аналітичні рахунки обліку [27].

Достовірність даних обліку в інформаційній системі залежить від правильності, повноти та достовірності внесених даних з паперових носіїв інформації, основними з яких є первинні документи. Це ще раз підтверджує важливість правильного вибору первинних форм документів та контролю за інформацією, яку вони відображають.

Аналіз інформаційної наповненості первинних документів, якими оформлюється реалізація готової продукції, показує, що жоден з документів не відображає виконання всіх умов визнання доходу від реалізації продукції. У практичній діяльності можуть виникати ситуації, коли факт реалізації за документами має місце, але продукція фактично не була відвантажена. У такому випадку важливим стає питання про передачу ризиків, вигод і управління готовою продукцією.

Умови визнання доходу від реалізації готової продукції можна поділити на кілька груп. Інформацію за кожною з цих груп пропонується відображати у відповідних документах або в окремому документі, який буде додатком до пакету первинних документів, на підставі яких визнається дохід від реалізації готової продукції.

Пропонуємо такі варіанти відображення виконання умов визнання доходів:

1. Виконання умов щодо передачі ризиків, вигід, управління та контролю можна підтверджувати оформленням додатку до накладної на відпуск товарно-матеріальних цінностей або внесенням відповідної інформації в типову форму накладної.

2. Виконання умов щодо достовірності оцінки доходу, витрат та надходження майбутніх економічних вигід має підтверджуватися додаванням до пакету документів довідки про виконання умов договору.

У практичній діяльності суб'єкти господарювання використовують типову форму № М-20 «Накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей»,

яка підтверджує факт відвантаження. На нашу думку, ця форма повинна також містити інформацію про передачу ризиків, вигід і контролю щодо володіння готовою продукцією.

Пропонуємо внести додатковий розділ у типову форму під назвою «Умови визнання доходу від реалізації», що наведено в таблиці 2.4, який заповнюватиметься під час відвантаження з урахуванням обставин, що можуть виникнути під час цього процесу.

*Таблиця 2.4.*

**Додатковий розділ до типової форми № М-20 «Умови визнання доходу від реалізації готової продукції»**

| *Пов'язані з правом власності на готову продукцію* | | *Пов'язані з управлінням, контролем над готовою продукцією* | |
|---|---|---|---|
| Ризик | Вигоди | Управління | Контроль |
| Залишається за | | Залишається за | |
| підприємство | підприємством | підприємство | підприємством |
| покупцем | покупцем | покупцем | покупцем |
| **Примітка:* Відмітка (+, або інша ) визначає за ким залишається визначена умова. | | | |

Таким чином, дотримання умов визнання доходів від реалізації готової продукції відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід» має бути документально підтверджено.

*Таблиця 2.5.*

**Форма для визначення майбутньої економічної вигоди від реалізації готової продукції за поточний період**

| *Вид реалізованої ГП* | *Реалізована ГП відповідно до договору (код/шифр)* | *Накладна на відпуск (шифр/код)* | *Субрах. аналітичного обліку ГП, відвантаженої* | *Собівартість реалізова* | *Дохід від реалізації ГП* | *Майбутня економічна вигода у вигляді надходження грошових коштів/ інших надходжень* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | *очікувана* | *Фактично отримана* |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* | *8* |
| | | | | | | | |
| ***На кінець звітного періоду: разом:*** | | | | | | | |

Залишається ще одна умова для відображення доходу в обліку – це отримання майбутніх економічних вигід. Для документального підтвердження виконання цієї умови пропонуємо складання відповідного документа бухгалтером, який веде облік виробничої собівартості, фактичної собівартості та має інформацію про ціну реалізації готової продукції, що наведено в таблиці 2.5.

Запропонований документ підтверджує отримання майбутньої економічної вигоди від реалізації готової продукції відповідно до кожного договору та виду продукції. Окрім цього, він виконує контрольну функцію, а саме:

1. Перевірка собівартості: підсумок графи 5 «Собівартість реалізованої готової продукції» за звітний період має відповідати:

- Рах. 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» у звіті про фінансові результати, дебетовий оборот, код рядка 2050.

2. Перевірка доходу: підсумок графи 6 повинен відповідати кредитовому обороту за субрахунком 701 «Дохід від реалізації готової продукції».

3. Перевірка дебіторської заборгованості: підсумок графи 7 має відповідати дебетовому обороту аналітичного обліку до рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

4. Перевірка зобов'язань: підсумок графи 8 має відповідати кредитовому обороту відповідного аналітичного рахунку до рахунку 36.

5. Аналіз непогашеної дебіторської заборгованості: різниця між графами 7 і 8 відображає непогашену дебіторську заборгованість за реалізовану продукцію на кінець звітного періоду.

Усі вищезазначені рахунки повинні відповідати робочому плану рахунків, що використовується на підприємстві.

При виборі програми для бухгалтерського обліку необхідно звертати увагу на можливість створення документів для внутрішнього контролю обліку, оскільки не всі програми мають таку функцію. Тому в практичній діяльності виникає потреба в створенні таких документів для ефективного контролю [22].

Договори постачання укладаються та зберігаються у менеджерів, які відповідають за поставку готової продукції. Контроль за виконанням договірних зобов'язань залишається за менеджерами. Водночас бухгалтерія здійснює контроль за оплатою за реалізовану продукцію. Виникає необхідність об'єднання обліку виконання контрольних функцій, що здійснюються двома підрозділами. Для підвищення ефективності внутрішнього контролю виконання договірних зобов'язань пропонуємо розробити документ, основною метою якого є моніторинг виконання цих зобов'язань, що наведено в таблиці 2.6.

*Таблиця 2.6.*

**Книга обліку виконання договірних зобов'язань**

| Договір Код/ шифр | Вартість повного обсягу поставки | Заборгованість за реалізовану готову продукцію | | | | Погашення заборгованості протягом звітного періоду | | Залишок заборгованості на кінець звітного періоду | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Дата реалізації ГП | Рахунокфактура, сума до сплати, грн | Передоплата /аванс | Дт. 361 | Найменування. документа, дата | Сума, грн | Дт. 361 | Сума, грн |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* | *8* | *9* | *10* |
| *Вид готової продукції* | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

Запропонований документ функціонує як зведений інструмент для контролю погашення заборгованості за реалізовану готову продукцію, в тому числі по договорам постачання та видам продукції, а також для забезпечення достовірності визначення дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду. Це дозволяє перевірити відповідність залишку на рахунку 36, журналу, відомості та фінансовій звітності.

Протягом звітного періоду менеджери отримують оперативну інформацію щодо розрахунків за реалізовану продукцію для контролю за оплатою та прийняття рішень щодо погашення простроченої заборгованості, а також для проведення аналізу розрахунків із замовниками.

Одним із важливих компонентів обліку доходів є інформаційне забезпечення облікового процесу. Головною метою є визначення документального забезпечення для відображення інформації про господарські операції. Аналіз цього компонента дозволяє: — визначити обсяг первинних та зведених документів, їх форму та зміст для використання як в паперовій формі, так і в автоматизованому обліку; — визначити документи з контрольною функцією для перевірки правильності внесення первинних даних у систему обліку [13].

Для контролю за повнотою та достовірністю відображення визнаного доходу від реалізації готової продукції пропонуємо використовувати Відомість контролю визначення доходу від реалізації готової продукції та його відображення в обліку і фінансовій звітності, що наведено в таблиці 2.7.

*Таблиця 2.7.*

**Відомість контролю визначення доходу від реалізації готової продукції та відображення в обліку і фінансовій звітності**

| *Номер рахункафактури, дата / накладної на відпуск ГП, дата* | *Визнаний дохід від реалізації, відповідно до рахунку – фактури / накладної на відпуск ГП* | *Відображення доходу від реалізації готової продукції в обліку та фінансовій звітності* | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *Рахунок аналітичного обліку* | *Кредит Рах.70* | *Журнал* | *Оборотна відомість* | *Звіт про фінансові результати* | *Звіт про рух грошових коштів* |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* | *8* |
| | | | Повинен дорівнювати підсумку за гр. 2, підсумку за гр. 3 | | | | |
| | | | X | X | X | X | X |
| Разом | | | | | | | |
| | Підсумки повинні бути однаковими | | | | | | |

Графа 1 запропонованої відомості має контрольне значення для підтвердження повноти відображення обліку всіх рахунків-фактур та відповідності інформації накладним на відпуск готової продукції. Інформація в інших графах також порівнюється, що виключає можливість помилок при внесенні первинних даних у систему бухгалтерської програми та їх вплив на інформацію в обліку та фінансовій звітності.

Для контролю обліку вирахувань з доходу від реалізації пропонуємо використовувати Відомість аналітичного обліку до субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції», що наведено в таблиці 2.8.

*Таблиця 2.8.*

**Відомість аналітичного обліку до субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції»**

| *Дата* | *Види нарахування* | | | | | | *Списання чистого доходу* | | *Разом* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *ПДВ* | | *Акцизний податок* | | *Інші, передбачені законодавством* | | | | |
| | *Кор. рах.* | *Сума* | *Кор. рах.* | *Сума* | *Кор. рах.* | *Сума* | *Кор. рах.* | *Сума* | |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* | *8* | *9* | *10* |
| 01.02.24 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Разом | X | | X | | X | | X | | X |

Отже, визначення облікових процедур є ключовим аспектом для організації роботи облікового апарату, особливо з урахуванням автоматизованого ведення бухгалтерського обліку. Аналіз основних компонентів бухгалтерського обліку, визначення завдань для кожного компонента та їх вирішення за допомогою інформаційних технологій дає змогу сформулювати вимоги до програм автоматизації обліку та здійснити правильний вибір для ефективної організації обліку доходів від реалізації готової продукції. Це також включає додаткові контрольні бухгалтерські процедури та їх документальне оформлення.

**Висновок до розділу 2.**

Облікове забезпечення доходів підприємства є основою для правильного відображення доходів у фінансовій звітності. Формування ефективної системи обліку доходів вимагає врахування не тільки вимог законодавства, а й внутрішніх стандартів підприємства, що забезпечують коректність і достовірність фінансових даних.

Важливим аспектом є правильне документальне оформлення операцій, що дозволяє знижувати ризики помилок та недоліків у звітності. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами демонструє певні відмінності в підходах, але в загальному напрямку направлений на забезпечення достовірного відображення доходу, що відповідає принципам визнання доходів. Міжнародні стандарти, такі як МСФЗ, пропонують більш деталізовані інструкції щодо критеріїв визнання доходу, а також враховують специфіку операцій з постачанням товарів та послуг.

Удосконалення обліку доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних систем та технологій дозволяє значно підвищити ефективність обліку та контроль за виконанням фінансових зобов'язань. Впровадження автоматизованих облікових систем знижує ймовірність людських помилок, дозволяє здійснювати оперативний контроль за дебіторською заборгованістю та забезпечує більш точне визначення фінансових результатів. Однак для досягнення максимального ефекту важливо забезпечити належний рівень підготовки персоналу та інтеграцію інформаційних технологій у всі процеси обліку. У підсумку, ефективне управління обліком доходів від реалізації, зокрема через використання автоматизованих систем та технологій, є необхідною умовою для підвищення фінансової прозорості та стабільності підприємства, що відповідає вимогам як національних, так і міжнародних стандартів.

# РОЗДІЛ 3
# УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

## 3.1. Забезпечення аналізу фінансових результатів підприємства

В сучасних умовах глобалізації та посилення конкурентної боротьби для суб'єктів господарювання, які є основою стабільного економічного розвитку країни, особливе значення має забезпечення ефективності ведення господарської діяльності, підвищення рівня самофінансування та впровадження інновацій для досягнення довгострокового успіху. Показники фінансових результатів виступають ключовими індикаторами ефективності діяльності та основним джерелом фінансування господарських процесів у сучасному бізнес-середовищі.

Зважаючи на постійні коливання рівня фінансового потенціалу підприємств та вплив сучасних бізнес-умов, які можуть як розширювати, так і обмежувати можливості досягнення належного рівня фінансових результатів, виникає необхідність у створенні ефективної системи управління фінансовими результатами. Така система повинна стати ключовим елементом загальної стратегії розвитку бізнесу, спрямованої на вдосконалення існуючих інструментів управління, що враховують як тактичні, так і стратегічні аспекти.

Фінансовий результат діяльності підприємства є ключовим показником його ефективності, що дозволяє оцінити економічні досягнення, виявити проблеми, а також визначити сильні та слабкі сторони. На основі цього показника приймаються рішення щодо покращення діяльності підприємства в умовах ринкового середовища [5].

Система показників фінансової результативності відіграє роль індикатора результативності та основного джерела фінансування, відображаючи всі аспекти діяльності підприємства: виробничий, збутовий, постачальницький та фінансовий. Формування достатнього рівня фінансових

результатів завершує поточний цикл діяльності підприємства та забезпечує старт нового, підтримуючи принципи самофінансування та самоокупності.

Фінансовий результат також відображає ефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Він слугує основою для визначення обсягу реалізації продукції, оптимізації витрат, розробки інвестиційних проєктів, формування бюджету та управління фінансовими вкладеннями.

Ключова роль фінансових результатів полягає в їхньому впливі на інвестиційну привабливість, ділову активність підприємства, а також у задоволенні інтересів акціонерів, інвесторів, кредиторів і найманого персоналу. Водночас вони є джерелом наповнення бюджетів різних рівнів. У разі позитивного значення фінансового результату (прибутку), він стає важливим чинником економічного зростання підприємства.

Таким чином, вдосконалення політики управління фінансовими результатами є одним із пріоритетів, оскільки ефективність цієї політики визначається розміром прибутку, його розподілом та раціональним використанням.

Основними завданнями управління фінансовими результатами, зокрема прибутком, є:

- максимізація прибутку в межах ресурсних можливостей підприємства та ринкових обмежень;
- досягнення оптимального балансу між прибутковістю та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості отриманого прибутку;
- виплата очікуваного рівня доходу власникам підприємства;
- формування достатніх фінансових ресурсів для реалізації стратегічних цілей підприємства в довгостроковій перспективі;
- сприяння постійному зростанню ринкової вартості підприємства.

Функції системи управління прибутком охоплюють:

- розроблення комплексної політики управління прибутком;

– створення інформаційних систем для обґрунтування варіантів управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку;

– проведення аналізу процесів, пов'язаних із прибутком;

– планування формування, розподілу та використання прибутку;

– створення стимулюючої системи для підвищення рівня прибутковості та ефективності його використання;

– контроль за виконанням рішень у сфері управління прибутком.

Однак система управління фінансовими результатами багатьох вітчизняних підприємств має значні недоліки, зокрема [12]:

– орієнтація виключно на досягнення короткотермінових цілей без врахування стратегічних перспектив;

– відсутність елементів стратегічного управління при розподілі та використанні прибутку;

– нехтування плануванням і прогнозуванням;

– недооцінка показників платоспроможності та фінансових ризиків, що нерідко призводить до збитковості.

Удосконалення системи управління фінансовими результатами є критично важливим для забезпечення сталого розвитку підприємств у сучасних умовах.

В умовах сучасної економіки, яка характеризується динамічними змінами та зростаючою конкуренцією, актуальним залишається питання вдосконалення інструментів управління фінансовими результатами підприємств. Це вдосконалення має враховувати як тактичні, так і стратегічні аспекти, забезпечуючи водночас стійкість і довгострокову перспективу розвитку підприємства.

Управління прибутком — це складний процес прийняття рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку, спрямований на максимізацію добробуту власників підприємства як у поточному, так і в перспективному періодах.

Основним джерелом формування прибутку є операційна діяльність, яка зазвичай забезпечує 90–95% кінцевого фінансового результату підприємства. Тому ефективне управління фінансовим результатом передбачає ідентифікацію ключових факторів, що впливають на операційний прибуток, а також пошук резервів для його зростання.

Прибуток формується тоді, коли доходи підприємства перевищують його витрати. На доходи впливають такі фактори, як цінова політика, динаміка попиту та пропозиції, дії конкурентів, а також загальні ринкові умови.

На витрати, своєю чергою, впливають масштаби діяльності, закупівельні ціни на ресурси, рівень заробітної плати, витрати на зберігання продукції, організацію виробничих процесів тощо. Наприклад, загальні витрати підприємства можуть змінюватися залежно від обсягів виробництва й реалізації продукції, що впливає як на змінні, так і на умовно-постійні витрати.

Отже, управління фінансовими результатами потребує системного підходу до аналізу факторів, які визначають обсяг прибутку, і розробки дієвих стратегій для його зростання, враховуючи специфіку як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства [23].

Обсяг прибутку, закладений у ціну продукції, відіграє ключову роль у формуванні фінансового результату підприємства. Як завищена, так і занижена норма прибутку у складі ціни може негативно вплинути на обсяги реалізації, що підкреслює важливість розроблення зваженої цінової політики. Водночас підприємство має приділяти увагу й асортиментній політиці, що сприятиме стимулюванню попиту на продукцію та зростанню прибутковості діяльності.

Ефективне управління прибутком вимагає своєчасного коригування обсягів реалізації, залишків продукції, структури витрат та цінової політики. Для цього важливо розуміти залежність фінансового результату від обсягу діяльності, доходів та витрат. У цьому контексті особливу роль відіграє стратегічна модель аналізу "витрати – обсяг діяльності – прибуток" (CVP-аналіз).

*Таблиця 3.1.*

**Показники оцінювання рівня ефективності управління фінансовими результатами підприємства**

| Назва показника | Ум. познач. | Од. виміру | Формула розрахунку | Сутність показника | Бажана тенденція |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Точка беззбитковості | $Х_{ТБ}$ | Натур. од. | $\frac{Впост}{Ц - Взм1Д}$ | Обсяг діяльності, при реалізації якого доходи дорівнюють витратам | Падіння |
| Коефіцієнт маржинального доходу | $К_{ПР}$ | Частка одиниць, % | $1-\frac{Взм1Д}{Ц}$ | Показує приріст прибутку у відносному виразі при збільшенні доходу на 1 грн. | зростання |
| Беззбитковість реалізації | $Д_{ТБ}$ | Грош. од. | $\frac{Впост}{Кпр}$ | Дохід, який дорівнює загальним витратам | падіння |
| Маржинальний дохід | МД | Грош. од | Д − ВЗМ | Частина доходу, що залишається на покриття постійних витрат і формування прибутку | зростання |
| Питомий маржинальний дохід | $МД_{П}$ | грош. од./ натур. од. | Ц − Взм1Д | Характеризує приріст прибутку від випуску кожної додаткової одиниці продукції | зростання |
| Зона безпеки | $З_{Б}$ | Натур. од. | Х− ХТБ | Показує, на скільки фактичний обсяг діяльності перевищує критичний | зростання |
| Запас фінансової надійності | $З_{ФМ}$ | Грош. од. | Д− ДТБ | Показує, на скільки фактичний дохід наближається до критичного | зростання |
| Коефіцієнт запасу фінансової надійності | $М_{ТБ}$ | Частки одиниць, % | $1 - \frac{Дтб}{Д}$ | Є мірою ризику нерентабельної роботи: чим більше його значення, тим менша ймовірність того, що підприємство зазнає збитків у разі зниження обсягу продажів | зростання |
| Операційний важіль | $К_{ОЛ}$ | Частки одиниць | $\frac{Впост}{Взаг}$ | Характеризує ступінь використання постійних витрат: чим більший цей показник, тим більший вплив забезпечує на прибуток зміна обсягу продажів | оптимальне співвідношення |
| Фінансовий важіль | $К_{фл}$ | Частки одиниць | ЕФЛ = (1 – Снп) х (КВРа – ПК) х ЗК СК | Показує відсоток запозичених коштів відносно власних коштів компанії | оптимальне |
| Обсяг реалізації для отримання цільового прибутку | $Х_{ЦП}$ | Натур. одиниць | (Впост + Пц)/ МДп | Характеризує обсяг діяльності, при реалізації якого підприємство отримує цільовий прибуток | падіння |

CVP-аналіз дозволяє виявити оптимальні співвідношення між змінними й постійними витратами, ціною та обсягом реалізації, а також мінімізувати підприємницький ризик. Основними елементами цього аналізу є:

- поділ витрат на постійні й змінні;
- визначення маржинального доходу;
- розрахунок обсягу беззбиткової діяльності (точки беззбитковості);
- оцінка запасу фінансової міцності та рівня надійності;
- використання операційного та фінансового важелів.

Застосування CVP-аналізу дозволяє бухгалтерам, аудиторам та консультантам глибше оцінити фінансові результати підприємства й надати обґрунтовані рекомендації для розроблення ефективної стратегії розвитку, що наведено в таблиці 3.1.

Першою умовою виконання аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток» є розподіл витрат підприємства на змінні та постійні (умовно-постійні). До класифікації належать усі витрати підприємства: виробничі, збутові й адміністративні [39].

Змінні витрати змінюються прямо пропорційно або майже пропорційно до змін обсягу діяльності. Натомість постійні витрати не залежать від обсягу виробництва та реалізації, а визначаються організаційними умовами й загальною політикою підприємства. Сума постійних витрат зазвичай залишається стабільною.

На практиці важливо правильно визначити, які витрати належать до змінних, а які до постійних. При цьому податок на прибуток не підлягає класифікації за цими категоріями через його специфіку. Його величина більше залежить від норм податкового законодавства, ніж від обсягів продажів. У зв'язку з цим для аналізу взаємозв’язку доходів, витрат і фінансового результату (прибутку) доцільно використовувати показник прибутку до оподаткування.

Наступним важливим компонентом є маржинальний дохід. Це частина чистого доходу, яка залишається після покриття змінних витрат і

використовується для фінансування постійних витрат та формування прибутку. Чим більший маржинальний дохід, тим швидше підприємство перекриває постійні витрати й досягає прибутковості.

Обсяг беззбиткової діяльності (точка беззбитковості) — це рівень реалізації, при якому чистий дохід підприємства повністю покриває його загальні витрати. Іншими словами, це той мінімальний обсяг продажів, який забезпечує відсутність збитків. Показник визначає критичну межу, яку потрібно перевищити для успішного функціонування підприємства в умовах ринкової конкуренції. Вища точка беззбитковості свідчить про складніші умови її досягнення.

На відміну від точки беззбитковості, запас фінансової надійності усуває вплив ефекту масштабу підприємства, що дозволяє порівнювати підприємства з різними обсягами діяльності. Це також дає можливість оцінювати зміни фінансового становища підприємства на різних етапах його життєвого циклу.

Запас фінансової надійності можна обчислювати як у грошовому, так і в натуральному вимірі, а також за допомогою порівняння фактичного та беззбиткового завантаження виробничих потужностей. Крім того, цей показник можна виразити у відсотках, і тоді він стане коефіцієнтом запасу фінансової надійності. Коефіцієнт запасу фінансової надійності відображає можливе зниження обсягів реалізації, яке підприємство може витримати до досягнення точки беззбитковості. Чим менша точка беззбитковості, тим більша зона безпеки підприємства.

Збільшити зону безпеки можна шляхом скорочення постійних витрат, якщо коефіцієнт маржинального доходу та обсяг продажу стабільні. Якщо ж постійні витрати та коефіцієнт маржинального доходу залишаються незмінними, збільшення запасу фінансової надійності можна досягти через збільшення обсягу продажу [35].

Запас фінансової надійності також можна використовувати для визначення операційного прибутку, оскільки він показує обсяг продажу понад точку беззбитковості. При цьому постійні витрати вже покриті доходом, а

додатковий маржинальний дохід від «надлишкового» продажу безпосередньо збільшує прибуток.

Таким чином, аналіз «витрати – обсяг діяльності – прибуток» із застосуванням зони безпеки дозволяє оцінювати вплив коливань обсягу діяльності на величину прибутку. Однак для успішного використання цього інструменту необхідно забезпечити обґрунтованість усіх параметрів діяльності підприємства.

Після досягнення точки беззбитковості підприємство має з'ясувати, яких темпів зростання прибутку можна очікувати при існуючих обсягах діяльності, цінах і витратах. Для цього застосовується показник операційного важеля, який допомагає оцінити вплив змін обсягу продажу на прибуток, оптимізуючи співвідношення постійних і змінних витрат. Чим менша частка постійних витрат у загальних витратах підприємства, тим меншою є сума маржинального доходу, необхідного для їх покриття.

Звідси можна зробити висновок, що коефіцієнт маржинального доходу матиме менше значення, що означає зменшення впливу змін обсягу діяльності на прибуток. Постійні витрати використовуються як важіль для досягнення змін у прибутку внаслідок змін у обсязі продажу. Тому нижча частка постійних витрат знижує операційний важіль, що призводить до меншої зміни прибутку при зміні чистого доходу від реалізації.

Як показує практика, використання CVP-аналізу (аналіз витрат, обсягу та прибутку) допомагає ефективно та своєчасно вирішувати різноманітні завдання, а перелік запропонованих показників є оптимальним для забезпечення належного управління фінансовими результатами підприємства, зокрема прибутком. Така методика дозволяє визначити прибуток при різних рівнях обсягу реалізації та знайти найбільш вигідне співвідношення між змінними і постійними витратами, ціною та обсягом діяльності.

Основну роль у виборі стратегії підприємства відіграє визначення маржинального доходу. Збільшення маржинального доходу призводить до пропорційного збільшення прибутку. Для досягнення цього можуть бути

застосовані різні методи, такі як: зниження ціни продажу для збільшення обсягу реалізації, збільшення обсягу реалізації при зменшенні постійних витрат, а також пропорційне коригування змінних і постійних витрат разом із обсягом виробництва.

Ефективність управління та планування прибутку значною мірою залежить від якості аналізу та реальності виявлених резервів для збільшення прибутку, а також економічного обґрунтування планів на майбутній період. Таким чином, стратегічне управління прибутком та рентабельністю передбачає розробку ефективної політики щодо моделювання прибутку підприємства і знаходження оптимального рівня рентабельності для довгострокових фінансових вкладень.

Для вітчизняних підприємств основними чинниками, що можуть позитивно вплинути на зміну прибутку, є: зростання обсягів реалізації продукції, підвищення цін, зниження собівартості, оновлення асортименту продукції тощо. Оскільки єдиної універсальної стратегії для всіх підприємств не існує, стратегічний план кожного підприємства буде індивідуальним і залежатиме від його ринкової позиції, динаміки розвитку, потенціалу, поведінки конкурентів та інших факторів.

Крім того, для ефективного стратегічного управління фінансовими результатами необхідно враховувати фактори внутрішнього середовища підприємства, оскільки вони безпосередньо впливають на його стратегічний потенціал та фінансову стабільність. Тому ці фактори мають бути враховані під час стратегічного планування прибутку підприємства.

Однією з функцій фінансового менеджменту є забезпечення ефективного управління фінансовими результатами підприємства, для чого необхідно своєчасно коригувати різні аспекти діяльності, зокрема обсяги реалізації продукції, залишки продукції, пропорції між змінними та постійними витратами, цінову політику і рівень підприємницького ризику. Ці аспекти становлять основу моделі стратегічного аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток» (CVP-аналіз). Основними елементами цієї моделі є поділ витрат на

постійні і змінні, визначення маржинального доходу, обсяг беззбиткової діяльності (точка беззбитковості), запас фінансової надійності, обсяг і рівень фінансової надійності, а також розрахунок операційного і фінансового важелів.

Таким чином, застосування CVP-аналізу є ефективним інструментом для вирішення стратегічних завдань у процесі управління фінансовими результатами підприємства. Він дозволяє повною мірою досягати поставлених цілей, забезпечуючи успішну реалізацію функцій фінансового управління на підприємстві.

Доходи підприємства відображають результати виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг), ефективність використання ресурсів, якість і асортимент продукції, а також результати ділового партнерства та управління. Аналіз, як метод дослідження, використовується для пізнання явищ природи та суспільства, зокрема для розв'язання економічних і соціальних проблем. Це систематичний процес, що передбачає оцінку, вивчення сутності, будови та розвитку явищ [40].

Процес аналізу доходів має бути організований і здійснюватися у чіткій послідовності. Він включає кілька етапів, що реалізуються за допомогою відповідних методів і технік. Стратегія аналізу доходів передбачає:

- створення інформаційної бази для управлінських рішень;
- аналіз складу та обсягу доходів, вивчення факторів, що визначають їх рівень і достатність для самофінансування підприємства;
- формування політики отримання доходів і вибір інструментів для їх реалізації;
- розробка прогнозу доходів за видами діяльності і експертиза варіантів їх реалізації;
- формування оптимального плану доходів підприємства.

Основною метою аналізу доходів є визначення їх повноти та якості, оцінка динаміки показників, виявлення факторів, що впливають на зміну доходу, рентабельності, а також пошук резервів для зростання доходів.

Для аналізу доходів підприємства можуть бути використані різні джерела інформації, зокрема фінансова звітність, така як Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Примітки до річної фінансової звітності; статистичні дані; бухгалтерський облік; а також інші документи, зокрема декларація про прибуток, бізнес-план, фінансовий план та матеріали перевірок.

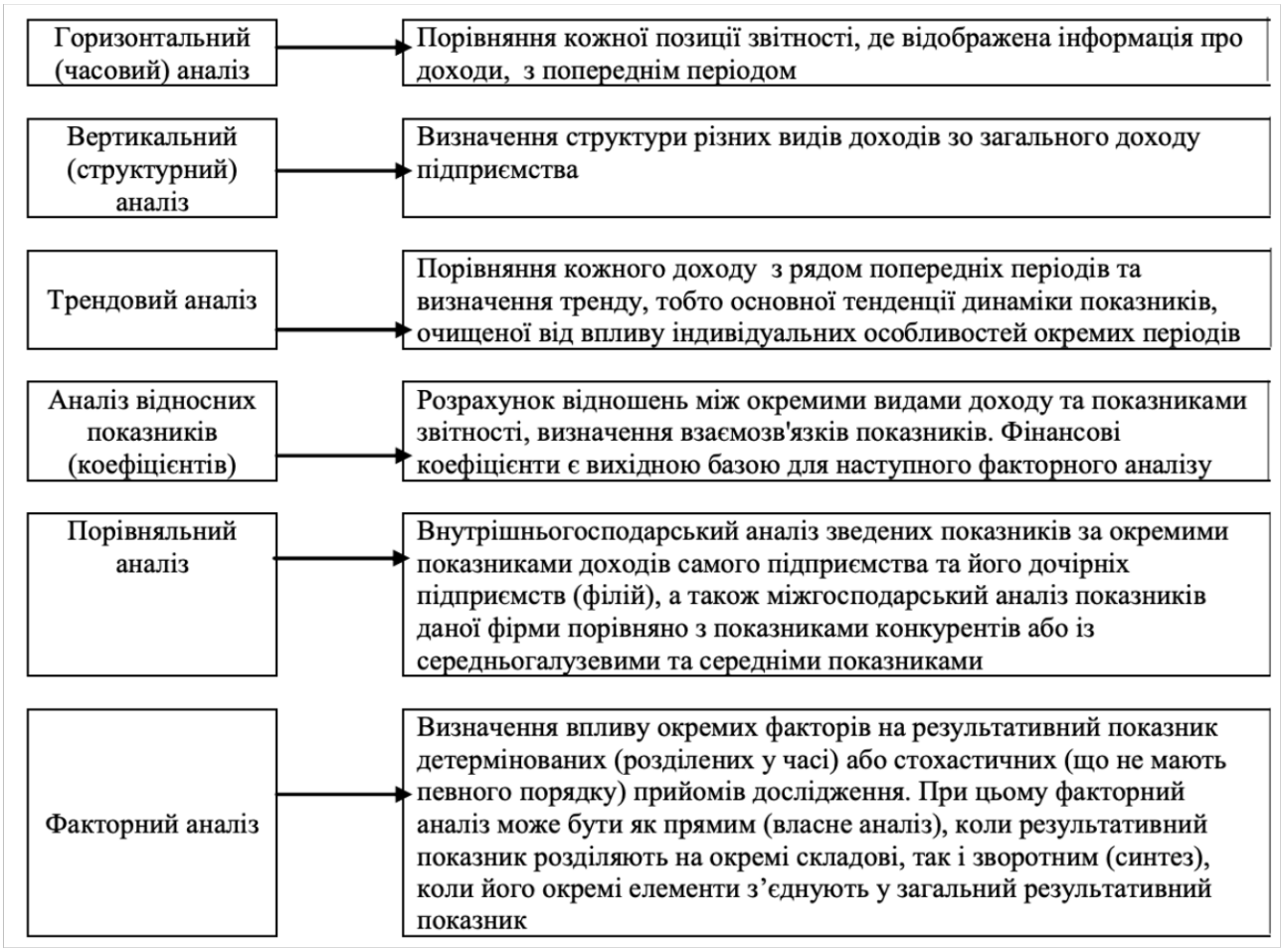



*Рис. 3.1. Основні прийому аналізу доходів*

Процес аналізу доходів здійснюється в двох напрямках. Перший напрямок передбачає оцінку доходу як ступеня досягнення стратегічних цілей підприємства та ефективності його виробничо-фінансової діяльності. Основна увага в цьому випадку зосереджується на аналізі використаних можливостей та втраченої вигоди. Другий напрямок полягає в оцінці пріоритетності інвестицій

за видами діяльності та масштабами, що дозволяє досягти максимального зростання доходу в стратегічному та тактичному контекстах. Для виконання аналітичної роботи застосовуються різноманітні методи та системи економічного аналізу. Серед них можна виділити шість основних прийомів аналізу доходів підприємства.

Аналіз фінансових результатів також здійснюється за допомогою різних типів моделей, що допомагають структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між ключовими показниками. Виділяють три основні типи моделей: дескриптивні, предикативні та нормативні.

Дескриптивні моделі мають описовий характер і є основою для оцінки фінансового стану підприємства. До них відносяться система фінансових звітів, різні форми представлення фінансових даних (горизонтальний і вертикальний аналіз), система аналітичних показників та аналітичні записки до звітності.

Предикативні моделі використовуються для прогнозування майбутніх фінансових результатів підприємства. Найбільш поширеними є розрахунок точки критичного обсягу продажу, побудова прогнозних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу, регресійні моделі та моделі ситуаційного аналізу.

Нормативні моделі порівнюють фактичні результати діяльності з очікуваними. Вони застосовуються для внутрішнього фінансового аналізу на підприємстві і передбачають визначення нормативів для кожної статті витрат у технологічних процесах та видах продукції, а також встановлення умов для відхилення фактичних результатів від нормативних [43].

Широкі можливості для аналітичних досліджень фінансових результатів надає облікова інформація, складена за стандартами П(С)БО. Структурована інформація за видами діяльності, характеристиками визнання доходів і витрат, а також у співвідношенні до залученого капіталу дозволяє отримати як кількісні, так і якісні параметри фінансового результату діяльності підприємства. Схематично загальна модель аналізу доходів та фінансових результатів діяльності підприємства зображено на рисунку 3.2.

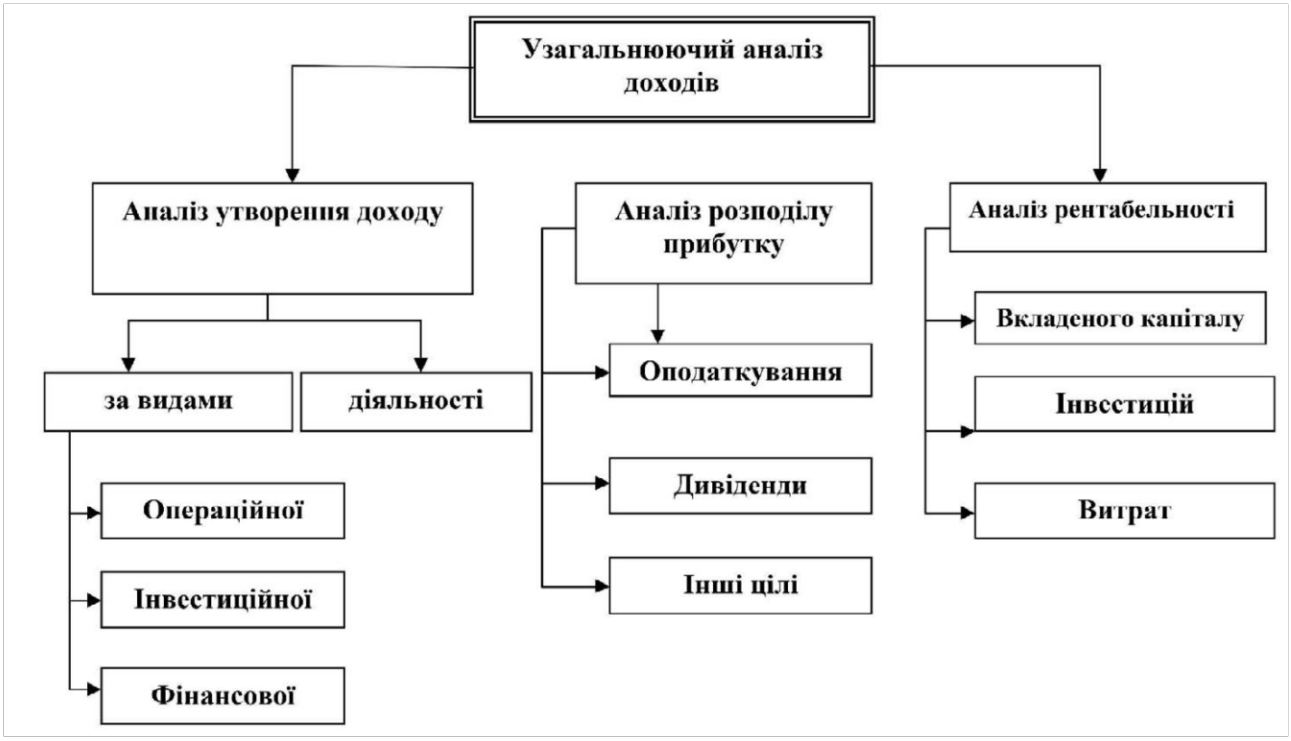



*Рис. 3.2. Загальна модель аналізу доходів підприємства*

Аналіз складових доходів підприємства має конкретний, а не абстрактний характер, що дозволяє власникам та акціонерам визначати пріоритети для активізації діяльності підприємства. Учасникам ринкових відносин цей аналіз допомагає розробити стратегію, спрямовану на зменшення втрат і ризиків підприємництва. Перш ніж приступити до аналізу доходів, необхідно перевірити достовірність даних із форми № 2 "Звіт про фінансові результати" і оцінити, чи відповідає розрахунок показників прибутку встановленому порядку. Зокрема, це стосується фінансового результату до оподаткування та всіх компонентів його формування: чистого доходу від продажу товарів, продукції, робіт і послуг, собівартості реалізації, витрат на збут, адміністративних витрат, а також інших операційних, фінансових і інвестиційних доходів і витрат.

На першому етапі аналізу необхідно оцінити рівень і динаміку чистого доходу від реалізації продукції, інших операційних доходів, доходів від участі в капіталі, а також фінансових і інших доходів. Варто провести вертикальний аналіз для визначення структури доходів і горизонтальний аналіз для оцінки

змін в окремих складових та їх впливу на загальний дохід, а також темпів зростання доходів.

Крім того, важливо оцінити виконання плану по доходах, який у ринкових умовах є не директивним, а прогнозним інструментом для аналізу майбутніх можливостей підприємства. Такий план враховує реальні перспективи отримання прибутку та є основою для стратегічного планування. Контроль за виконанням плану потрібно здійснювати як до, так і під час операцій, що вимагає налагодженої системи прогнозування обсягів реалізації та витрат. Якщо план відсутній, для оцінки рівня доходів використовується аналітична таблиця, що базується на даних фінансової звітності, зокрема форми № 2.

З метою підвищення ефективності управління доходами, підприємству необхідно систематично здійснювати аналіз формування, розподілу та використання доходів. Під аналітичним забезпеченням управління доходами підприємства слід розуміти систему інформаційної підтримки розробки та прийняття обгрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій з отримання доходів, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі, що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку. Стратегія аналізу доходу передбачає: створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства; формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації; розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації; формування оптимального варіанта плану доходів підприємства [50].

Стратегія аналізу доходів включає такі етапи:

- створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;
- аналіз обсягу та складу оптимальних доходів, а також чинників, що визначають їх розмір та рівень;
- оцінка достатності отриманих доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства;
- формування політики отримання доходів і вибір інструментів та важелів їх реалізації;
- розробка прогнозу можливих варіантів доходів за видами діяльності та оцінка їх реалістичності;
- формування оптимального варіанту плану доходів підприємства.

Для підвищення ефективності управління доходами підприємству слід систематично проводити аналіз формування, розподілу та використання доходів. Аналітичне забезпечення управління доходами передбачає створення інформаційної системи, яка підтримує прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо операцій з отримання доходів та контроль за їх виконанням. Ця система є складовою загального управління підприємством певної галузі, забезпечуючи оперативне формування об'єктивної та актуальної інформації про результати та ефективність діяльності, причини змін, а також можливі резерви та перспективи розвитку [17].

## 3.2. Організаційно-методичні аспекти аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства

У сучасних умовах, з огляду на кризовий стан економіки України, більшість підприємств працюють у нестабільному та жорсткому конкурентному середовищі. Це вимагає мінімізації фінансових ризиків і застосування дієвих методів управління. Особливої актуальності ця проблема набула з початком повномасштабної війни. Як зазначають дослідники, у воєнний час оцінка та прогнозування фінансової стійкості підприємств значно ускладнюються, оскільки війна створює форс-мажорні обставини. Такі обставини можуть призводити не лише до зменшення активності підприємств, але й до повної зупинки діяльності, втрати майна чи ресурсів.

Форс-мажорні умови відзначаються непередбачуваністю і неможливістю точного прогнозування, що ускладнює проведення аналітичних і аудиторських оцінок. Враховуючи сукупність цих факторів, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємств є ключовим стратегічним завданням, адже їх рівень визначає успішність діяльності суб'єкта господарювання.

Посилення фінансової стійкості та підвищення платоспроможності є не лише актуальним завданням, а й основою виживання підприємств в умовах змін зовнішнього середовища та досягнення запланованих цілей. У таких обставинах зростає інтерес підприємств до проведення аудиторської оцінки їх фінансової стійкості та платоспроможності як інструменту стратегічного управління [42].

Фінансова стійкість і платоспроможність підприємства є ключовими умовами його життєздатності та розвитку в конкурентному середовищі. Вони слугують основою для економічного зростання як самого господарюючого суб'єкта, так і економіки країни загалом.

Аудит фінансової стійкості та платоспроможності включає такі основні елементи:

- Об’єкти аудиту – аспекти фінансового стану, що підлягають аналізу.
- Критерії ефективності – показники, які відображають рівень фінансової стійкості та платоспроможності.
- Методи аудиту – інструменти та способи отримання аудиторських доказів.

Ефективне оцінювання фінансового стану підприємства потребує наявності повної та достовірної інформаційної бази, яка дозволяє здійснювати розрахунки ключових показників, будувати моделі та формувати прогнози. Відбір достатніх і релевантних джерел інформації є критично важливим для проведення якісного аудиту.

*Таблиця 3.2.*

**Методика аудиту фінансової стійкості та платоспроможності**

| *Етап аудиту* | *Мета аудиту* | *Об’єкт аудиту* | *Аудиторські процедури* |
|---|---|---|---|
| Аудит ліквідності та платоспроможності підприємства | Оцінити здатність підприємства погашати поточні зобов‘язання та його забезпеченість довгостроковим фінансуванням у необхідних обсягах | Оборотні активи та зобов‘язання підприємства | 1. Здійснити класифікацію активів підприємства за ознакою ліквідності.<br>2. Здійснити класифікацію зобов‘язань підприємства за строками погашення.<br>3. Розрахувати коефіцієнти ліквідності.<br>4. Встановити відхилення від критеріїв ефективності та причини виявлених відхилень.<br>5. Оцінити вплив виявлених відхилень на загальний фінансовий стан підприємства з погляду особливостей його діяльності |
| Аудит фінансової стійкості підприємства | Встановити оптимальність структури капіталу та наявність достатнього обсягу власного капіталу | Джерела майна підприємства: власні та залучені | 1. Класифікувати джерела майна підприємства на власні та залучені.<br>2. Визначити величину власних обігових коштів.<br>3. Розрахувати коефіцієнти капіталізації.<br>4. Встановити відхилення від критеріїв ефективності та причини виявлених відхилень.<br>5. Оцінити вплив виявлених відхилень на загальний фінансовий стан підприємства з погляду особливостей його діяльності |

Рівень деталізації аудиту залежить від доступності інформації, володіння відповідними методиками аналізу, часових рамок і технічних ресурсів, необхідних для виконання розрахунків. Такий підхід дозволяє максимально точно оцінити фінансову стійкість і платоспроможність підприємства, що є основою для прийняття ефективних управлінських рішень. В таблиці 3.2. представлено методику даного виду аудиту.

Аудит є важливим інструментом підтвердження достовірності фінансової звітності, набуваючи дедалі більшої актуальності у сучасних умовах. Фінансова стійкість, як узагальнююча характеристика фінансового стану підприємства, відображає динаміку змін фінансових відносин під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Вона визначається не лише станом фінансових ресурсів, а й ефективністю їх використання у межах всієї виробничо-господарської діяльності.

Аудит фінансової стійкості та платоспроможності дозволяє оцінити здатність підприємства адаптуватися до вимог зовнішнього середовища, а також визначити рівень його незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Водночас фінансова стійкість і платоспроможність є комплексними поняттями, що залежать від широкого спектра факторів. Недооцінка чи ігнорування окремих з них може спотворити результати аналізу і призвести до неефективного управління [47].

Як зазначає І. Ф. Ясіновська, досягти фінансової стійкості та платоспроможності здатні лише ті підприємства, які активно реагують на зміну внутрішніх і зовнішніх умов. Таким чином, аудит виступає важливим інструментом виявлення можливостей адаптації підприємства до мінливого середовища і розробки стратегій підвищення ефективності господарської діяльності.

В таблиці 3.3. наведено чинники впливу за місцем виникнення витрат, адже саме вони визначають формування фінансової політики підприємства. Ці чинники відіграють ключову роль у забезпеченні фінансової стійкості та платоспроможності, оскільки впливають на всі аспекти функціонування

господарюючого суб'єкта, від формування доходів до розподілу та використання фінансових ресурсів. Їх детальний аналіз дозволяє обґрунтовано коригувати фінансову стратегію та адаптувати діяльність підприємства до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

*Таблиця 3.3.*

**Фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства**

| *№* | *Фактори, що впливають позитивно* | *№* | *Фактори, що впливають негативно* |
|---|---|---|---|
| *Зовнішні фактори* | | | |
| 1. | Налагодженість економічних зв'язків з партнерами | 1. | Загальна політична та економічна нестабільність |
| 2. | Високий рівень розвитку ринку страхових послуг | 2. | Низький платоспроможний попит на продукцію, що випускається підприємством |
| 3. | Продукція, що випускається підприємством, має високий платоспроможний попит | 3. | Економічна, фінансово-кредитна та податкова політика держави |
| | | 4. | Відсутність стабільних та налагоджених економічних зв'язків з партнерами |
| | | 5. | Негативний вплив зміни курсу валют |
| | | 6. | Низький рівень розвитку ринку страхових послуг |
| | | 7. | Низький рівень розвитку фінансового ринку |
| *Внутрішні фактори* | | | |
| 1. | Висока конкурентоспроможність продукції та товарів | 1. | Уповільнення швидкості обертання обігових коштів |
| 2. | Прибуток | 2. | Перевищення темпу зростання витрат темпу зростання доходів |
| 3. | Позитивний імідж та репутація підприємства | 3. | Неефективна реклама та низький рівень збуту продукції |
| 4. | Наявність та застосування передових технологій | 4. | Низька результативність господарських та фінансових операцій |
| 5. | Наявність у підприємства договору страхування майна | 5. | Низький рівень матеріально-технічного оснащення виробництва |
| 6. | Висока класифікація трудових ресурсів | 6. | Відсутність мотивації трудових ресурсів |
| | | 7. | Низький рівень кваліфікації кадрів |
| | | 8. | Високі витрати на виробництво |
| | | 9. | Зростання частки залучених коштів |

Варто підкреслити, що внутрішні та зовнішні чинники тісно взаємопов'язані, але їхній вплив на фінансову стійкість підприємства може бути як позитивним, так і негативним. При цьому позитивний вплив одного

чинника може бути ослаблений або повністю нейтралізований негативним впливом іншого, більш значущого чинника.

Зовнішні чинники, безперечно, мають істотний вплив на фінансову стійкість компанії, але можливості управлінського складу підприємства впливати на них обмежені. Тому необхідно адаптуватися до існуючих умов та розробляти антикризову стратегію управління. Водночас внутрішні чинники не менш важливі. Особливу увагу слід приділяти ефективному плануванню та контролю, чіткому формуванню цілей компанії та методів їх реалізації. Важливо постійно відслідковувати виконання плану та оперативно реагувати на будь-які відхилення. Значну роль у цьому відіграє наявність кваліфікованого персоналу, який є ключовим інструментом для досягнення поставлених завдань.

Таким чином, забезпечення фінансової стійкості підприємства має бути спрямоване на зниження негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, що впливають на його діяльність.

*Таблиця 3.4.*

**Ідентифікація фінансової стійкості підприємства**

| *Зони стійкості* | *Характеристика* |
|---|---|
| Висока | Заплановані результати діяльності та розвитку підприємства реалізуються повністю, наявні значні можливості для зростання рівня стійкості, наявні несуттєві загрози з боку факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ. |
| Нормальна | Показники оцінювання функціональних видів стійкості перебувають в межах оптимальних значень, наявні резерви їх зростання, підприємство досягає результатів у межах запланованих параметрів. |
| Передкризова | Спостерігається порушення оптимальних значень функціональних видів стійкості, що негативним чином впливає на параметри діяльності та розвитку підприємства; через дію сукупності чинників неможливо в короткі строки використати наявні резерви або навіть спостерігається їх відсутність в достатньому для покращення ситуації обсязі; великою є ймовірність банкрутства. |
| Кризова | Порушені всі (чи майже всі) параметри стійкості, наявна системна криза на підприємстві, яке втрачає можливості збереження своєї структурності, економічної та організаційної цілісності. |

Фінансова стійкість суб'єктів господарювання є комплексною категорією, яка характеризує фінансовий стан і результати діяльності підприємства, його здатність виконувати зобов'язання та забезпечувати розвиток, зберігаючи кредитоспроможність і платоспроможність. У конкурентному середовищі фінансова стійкість є ключовою умовою життєздатності та основою розвитку підприємства.

Одним із важливих напрямів аудиту фінансового стану є оцінка ліквідності та платоспроможності. Підприємство вважається платоспроможним, якщо сума його поточних активів (запаси, кошти, дебіторська заборгованість та інші активи) дорівнює або перевищує обсяг зовнішньої заборгованості. Ліквідність підприємства визначається його здатністю швидко мобілізувати наявні активи для своєчасної оплати зобов'язань чи боргів. Цей показник залежить від відповідності платіжних засобів короткостроковим борговим зобов'язанням [45].

Поняття платоспроможності та ліквідності тісно пов'язані, але ліквідність має ширший зміст, оскільки враховує як поточний стан розрахунків, так і майбутні перспективи. Наприклад, підприємство може бути платоспроможним на конкретну дату, але зіштовхнутися з проблемами ліквідності в майбутньому.

Аналіз ліквідності та платоспроможності здійснюється на основі системи показників, вибір яких залежить від обраного методичного підходу. Існує два основні підходи до визначення платоспроможності: статистичний, що базується на фіксованих даних станом на певну дату, та динамічний, який враховує зміни показників у часі для прогнозування майбутнього фінансового стану підприємства.

Для діагностики платоспроможності підприємства за статистичним підходом застосовують як кількісні, так і якісні методи оцінки.

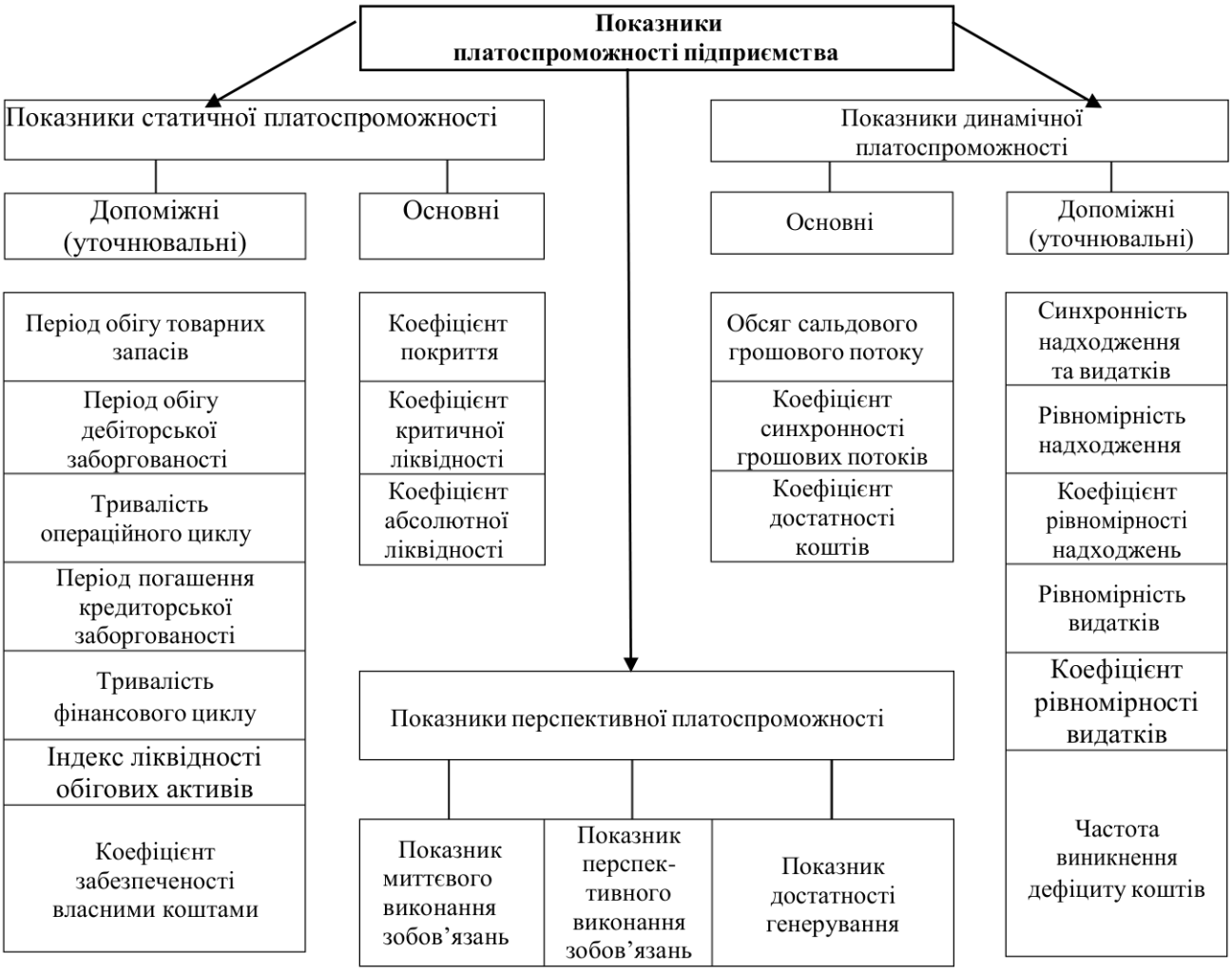



*Рис. 3.3. Система показників оцінки стану платоспроможності підприємства*

Кількісна оцінка передбачає використання фінансових коефіцієнтів, які дозволяють співвіднести вартість поточних активів різного ступеня ліквідності із сумою поточних зобов'язань.

1. Коефіцієнт абсолютної платоспроможності характеризує частку поточної заборгованості, яку підприємство може негайно погасити за рахунок грошових коштів. Його нормативне значення має перевищувати 0,2, що означає, що підприємство повинно бути здатним покривати щонайменше 20% короткострокових зобов'язань.

2. Коефіцієнт термінової платоспроможності визначає відношення поточних фінансових інвестицій і грошових коштів до короткотермінової заборгованості. Рекомендоване значення цього коефіцієнта становить 0,25–0,35. Він показує частку короткострокових зобов'язань, яку підприємство може

швидко погасити за рахунок активів, що легко конвертуються в грошові кошти. Для поліпшення цього показника доцільно збільшувати забезпеченість запасів власними оборотними коштами шляхом нарощування їх обсягів.

3. Коефіцієнт проміжної платоспроможності розраховується як відношення грошових коштів, поточних фінансових інвестицій і короткострокової дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань підприємства. Він демонструє здатність підприємства покривати поточні зобов'язання за рахунок коштів, які очікуються від короткострокових дебіторів. Рекомендоване значення коефіцієнта повинно дорівнювати одиниці, що свідчить про достатню ліквідність підприємства.

4. Коефіцієнт загальної платоспроможності визначається як співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань. Цей коефіцієнт показує, наскільки підприємство здатне покривати поточні зобов'язання за рахунок усіх оборотних активів. Якщо оборотні активи перевищують поточні зобов'язання, це вказує на стабільність функціонування підприємства та його здатність розраховуватись за боргами.

5. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами є співвідношенням між різницею власного капіталу та необоротними активами і фактичною вартістю оборотних активів підприємства. Він відображає, наскільки підприємство забезпечене власними ресурсами для покриття своїх оборотних активів. Низький рівень цього коефіцієнта може свідчити про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Окрім відносних показників, у кількісній оцінці платоспроможності використовуються також абсолютні показники, одним із яких є власні оборотні кошти. Цей показник характеризує ту частину власного капіталу, яка спрямовується на фінансування поточних активів підприємства. Він залежить від структури активів і пасивів та обчислюється як різниця між власним капіталом, необоротними активами і поточними зобов'язаннями [6].

Наявність достатнього рівня власних оборотних коштів дозволяє підприємству не лише своєчасно сплачувати поточні борги, але й розширювати

діяльність. Оптимальний обсяг власних оборотних коштів залежить від специфіки діяльності компанії та ринкової ситуації. Нестача цих коштів свідчить про низький рівень платоспроможності, тоді як їх надлишок може вказувати на нераціональне використання фінансових ресурсів.

Проводячи якісну оцінку платоспроможності господарюючого суб'єкта, використовують метод групування балансових даних, що дає змогу оцінити платоспроможність на основі «балансу ліквідності». Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства активами, які можна перетворити в грошову форму у терміни, що відповідають строку погашення цих зобов'язань. Аналіз ліквідності балансу проводиться через порівняння активів, що впорядковані за ступенем зниження ліквідності, з зобов'язаннями, розміщеними по зростанню строків їх погашення.

Окрім статистичного підходу для оцінки платоспроможності, важливим є динамічний підхід, який дає змогу оцінювати платоспроможність підприємства протягом певного періоду. Це дозволяє прогнозувати не тільки поточну можливість покриття зобов'язань, а й оцінити, наскільки ефективно підприємство здатне здійснювати свої зобов'язання в майбутньому. Основними показниками динамічного підходу є синхронність надходження та витрат грошових потоків, що відображає своєчасність і відповідність між надходженням і витрачанням грошових коштів, а також обсяг сальдового грошового потоку, що визначається як різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками. Позитивне значення показника свідчить про наявність вільних грошових коштів, а негативне — про їх дефіцит [14].

Для комплексної оцінки платоспроможності важливо враховувати показники фінансової стійкості, такі як коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової залежності, що дозволяє ширше відобразити фінансову стійкість підприємства. Концептуальні засади забезпечення платоспроможності підприємства включають визначення змісту та об'єкта забезпечення платоспроможності, формування мети та основних завдань управління платоспроможністю, обґрунтування функціональної сутності управління

платоспроможністю та визначення вимог до здійснення управління платоспроможністю на підприємствах.

Управління платоспроможністю передбачає аналіз та управління рухом грошових потоків, що включає вплив на процеси акумуляції та перерозподілу грошових коштів. Для цього необхідно оцінити, які види діяльності і елементи активів або пасивів сприяли збільшенню чи зменшенню грошових коштів. Враховувати особливості операційного та фінансового циклів підприємства важливо для визначення напрямку змін в окремих статтях звітності, що дозволить покращити грошовий потік. У процесі оцінки платоспроможності також необхідно звертати увагу на показники фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності підприємства. Важливим є застосування динамічного підходу, що дозволяє оцінювати платоспроможність у реальному часі, щоб своєчасно виявити ознаки неплатоспроможності та здійснити необхідні коригування [52].

Одним із напрямків удосконалення аудиту платоспроможності та фінансової стійкості є розробка стандартних робочих документів, як показано в таблиці 3.5. Ці документи можуть бути використані в електронному вигляді за допомогою програмного забезпечення для автоматичного обчислення показників. Такий підхід значно полегшує роботу аудитора, знижуючи час на обробку даних, і забезпечує більш наочне та зрозуміле представлення результатів аналітичного дослідження.

Під час здійснення детального аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємства аудитор має змогу виявити зовнішні та внутрішні чинники, що на них впливають. Це дає можливість розробити рекомендації, спрямовані на посилення позитивних факторів і зменшення негативних. Реалізація результатів такого аналізу сприятиме зростанню інвестиційної привабливості підприємств та регіонів, що постраждали від економічної нестабільності.

*Таблиця 3.5.*

**Робочий документ аудитора**

**«Оцінка платоспроможності та фінансової стійкості підприємства»**

| *Коефіцієнти* | *Формула* | *Показник обрахований* | | *Відхилення* | *Норма* |
|---|---|---|---|---|---|
| | | *бухгалтером підприємства* | *аудитором* | | |
| **Показники фінансової стійкості підприємства** | | | | | |
| Коефіцієнт автономії | $К_{авт}$ = Власний капітал/ Підсумок балансу | | | | > 0,5 |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | $К_{ф.с.}$ = Власний капітал/ Загальна сума зобов'язань | | | | > 1,0 |
| Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами | $К_{звз.}$ = Власні оборотні засоби/ Матеріальні оборотні активи | | | | > 0,1 |
| Коефіцієнт відношення необоротних та оборотних активів | $К_{н/об}$ = Необоротні активи/ Оборотні активи | | | | — |
| Коефіцієнт маневреності | $К_{м}$ = Власні оборотні активи/ Власний капітал | | | | 0,5 – 0,6 |
| **Показники платоспроможності підприємства** | | | | | |
| Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості | Короткострокова дебіторської заборгованість / короткострокова кредиторська заборгованість | | | | >1 |
| Коефіцієнт загальної платоспроможності | $К_{з.п.}$ = Загальна сума активів / Загальна сума зобов'язань | | | | >2 |
| Відношення кредитів, що погашені своєчасно, до загальної суми кредитів | Сума кредитів, погашених своєчасно / Загальна сума кредитів | | | | > 0,95 |

Окрім загальних висновків щодо достовірності бухгалтерської звітності, аудиторський звіт може включати оцінку поточного та прогнозованого фінансового ризику, фінансові прогнози, а також аналіз поточної фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Він також може містити інформацію про репутацію підприємства та його платіжну дисципліну. На нашу думку, таку інформацію слід включати до регулярної фінансової звітності, щоб зацікавлені сторони могли ознайомитися не тільки з підтвердженою публічною звітністю про минулі результати діяльності, а й з оцінкою поточної та

прогнозної фінансової стійкості та платоспроможності. Додатково можна оновити існуючі форми звітності, запровадивши нову, яка міститиме дані про поточний фінансовий стан підприємства, його стійкість та платоспроможність, а також реальну оцінку активів та інші показники.

Таким чином, результати дослідження дозволяють зробити такі висновки:

– фінансова стійкість підприємства визначається як такий стан, за якого наявні фінансові ресурси забезпечують його фінансову незалежність, платоспроможність, кредитоспроможність і можливість фінансування розвитку на поточний та перспективний періоди;

– аудит фінансової стійкості та платоспроможності підприємства є одним із способів подолання недовіри між учасниками фінансово-господарської діяльності, забезпечує поінформованість зацікавлених осіб про поточний фінансовий стан підприємства, надає обґрунтовану оцінку прогнозним показникам;

– об'єктами аудиту платоспроможності та фінансової стійкості повинні бути не лише дані фінансових звітів, але й бізнес-процеси та бізнес-середовище, при цьому особливу увагу слід приділяти оцінці ризиків;

– у процесі перевірки аудитору рекомендується використовувати запропонований або розроблений самостійно робочий документ;

– аудиторський звіт про фінансову стійкість та платоспроможність підприємства доцільно включити до пакету публічної підтвердженої звітності або доповнити існуючу звітність новою формою, що міститиме ці показники;

– популяризація аудиту фінансової стійкості та платоспроможності є доцільною і може бути досягнута спільними зусиллями аудиторів, професійних організацій та органів влади.

## Висновок до розділу 3.

Аналіз фінансових результатів підприємства є основою для оцінки його фінансової діяльності та ефективності управлінських рішень. Важливими інструментами для цього є фінансові коефіцієнти, які дозволяють оцінити рентабельність, ліквідність, фінансову стійкість і платоспроможність. Крім того, глибокий аналіз фінансових результатів дозволяє не тільки оцінити поточний стан підприємства, а й прогнозувати його подальшу діяльність. Для забезпечення точності та повноти аналізу необхідно використовувати комплексний підхід, який охоплює як абсолютні, так і відносні показники, враховує зовнішні та внутрішні фактори. Підвищення ефективності аналізу також можливо через автоматизацію процесу збору та обробки фінансових даних, що дозволить оперативно отримувати аналітичні результати для прийняття управлінських рішень.

Аудит фінансової стійкості та платоспроможності підприємства є важливим інструментом для визначення надійності та перспектив розвитку компанії. Він передбачає не тільки перевірку фінансової звітності, але й аналіз ризиків, бізнес-процесів та зовнішніх факторів, що можуть впливати на платоспроможність. Організаційно-методичні аспекти цього аудиту включають розробку чітких стандартів та процедур, використання методик аналізу фінансових показників, а також застосування сучасних IT-інструментів для забезпечення точності і оперативності перевірок.

Одним з важливих аспектів є розробка робочих документів та звітності, що дають змогу більш детально висвітлювати результати аудиту та надавати рекомендації щодо покращення фінансового стану підприємства. Для підвищення ефективності аудиту необхідно проводити регулярне оновлення методичних підходів, а також інтеграцію нових технологій і стандартів, що дозволяють підвищити якість аудиторських послуг.

# РОЗДІЛ 4.
# ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

## 4.1. Вплив діджиталізації на освітній процес в закладах вищої освіти

Інформаційний розвиток суспільства ставить нові вимоги до всіх сфер діяльності, і освіта не є винятком. Спостерігається суттєва трансформація ролей учасників освітнього процесу, а також змінюються методи, форми та інструменти навчання. Сучасні здобувачі освіти орієнтовані на швидке та ефективне засвоєння знань, які доступні в будь-який час і в будь-якому місці. Вони все більше віддають перевагу інтерактивним формам навчання, що базуються на постійній взаємодії та елементах гейміфікації.

Система освіти зазнає значного впливу глобалізаційних процесів, а також тенденцій діджиталізації. Ці зміни охоплюють різні рівні освіти, від початкової до вищої, і активно розвиваються на всіх етапах навчання.

З точки зору науковців і практиків, діджиталізація є одним із головних трендів розвитку освітніх систем у багатьох країнах світу. Вона забезпечує перехід освітніх процесів у цифровий простір, сприяючи більш ефективному доступу до знань та ресурсів. Термін «діджиталізація» походить від англійського слова «digitalization», що означає процес перенесення інформації в цифрову форму, зокрема перетворення паперових документів у електронні, а фотографій — у зображення на екрані.

Аналізуючи поняття «діджиталізація», можна виокремити два основні підходи до його розуміння в літературі.

Перший підхід трактує діджиталізацію як інноваційну педагогічну технологію, що передбачає впровадження в освітній процес нових, оригінальних методів, використання інноваційних технологій, що, в свою чергу, стимулює розробку нових методик, прийомів, засобів та оновлення форм викладання.

Другий підхід розглядає діджиталізацію як електронну освіту, яка передбачає інтеграцію цифрових технологій для створення мультимедійних ресурсів, електронних підручників та посібників, інтерактивних навчальних комплексів, віртуальних лабораторій тощо.

Отже, під діджиталізацією в педагогіці можна розуміти створення нових форматів освітнього середовища, яке дозволяє ефективно поєднувати переваги онлайн та офлайн навчання, а також впроваджувати новітні технології, методи та способи навчання.

Серед основних напрямів діджиталізації в освіті можна виділити такі:

- Інноваційна діджиталізація, що включає цілеспрямоване і систематичне впровадження оригінальних ідей, новаторських прийомів, педагогічних дій і засобів на основі цифрової трансформації.
- Активна діджиталізація, як метод навчання, що стимулює активну розумову та практичну діяльність учнів на базі цифрових технологій.
- Інтерактивна діджиталізація, яка передбачає організацію освітнього процесу таким чином, щоб усі учасники взаємодіяли між собою, а також з навчальними матеріалами на основі цифрових технологій. У цьому процесі викладачі та студенти стають рівноправними суб'єктами навчання, активно обмінюючись інформацією.

Впровадження діджиталізації в освітній процес може відбуватися в різних формах, що залежать від рівня оцифровки інформації. Найнижчий рівень передбачає, що лише незначна частина навчальних матеріалів представлена в цифровому форматі. На середньому рівні значна частина навчальної інформації оцифровується, а адміністрування освітнього процесу здійснюється переважно дистанційно. Повна діджиталізація передбачає повну оцифровку адміністрування та комунікації між учасниками освітнього процесу, де весь навчальний процес відбувається в онлайн-форматі.

Цифрові технології нині є унікальним механізмом для всебічного розвитку сучасних закладів вищої освіти. Вони забезпечують глобалізацію наукового світу та активний розвиток академічної мобільності. Технології

діджиталізації стають важливою складовою університетського середовища, і їх використання в освітньому процесі є однією з основних характеристик розвитку закладів вищої освіти в умовах глобалізації та цифровізації суспільства.

Можна стверджувати, що процес діджиталізації освіти є незворотним і стає невід'ємною частиною сучасного освітнього середовища. Це означає, що учасникам освітнього процесу необхідно навчитися ефективно використовувати переваги цифрових технологій для підвищення результативності навчання та якості підготовки фахівців, здатних працювати в умовах розвинутої комп'ютеризації. Оволодіння цими навичками стає важливим компонентом загальної культури випускників вищих навчальних закладів.

Діджиталізація значно змінює ролі викладачів у навчальному процесі, трансформуючи їхню роль у координаторів, які не лише передають знання, але й спрямовують здобувачів освіти на ефективне використання онлайн та офлайн ресурсів. Основними векторами розвитку діджиталізації освіти є швидкість, ентузіазм і мотивація, доступність матеріалів у реальному часі та міждисциплінарний контент. Ці аспекти сприяють тому, що навчання стає більш динамічним і зв'язаним із реальним життям, стираючи межі між різними дисциплінами. Таким чином, особливу увагу слід приділити не лише впровадженню нових технологій, але й пошуку ефективних шляхів їх інтеграції в освітній процес.

Впровадження діджиталізації в освітній процес передбачає не тільки модернізацію технологічних аспектів, але й кардинальні зміни в організації навчання та взаємодії між його учасниками. Для успішної реалізації цього процесу важливо використовувати сучасні інформаційні технології, що мають великий потенціал для оптимізації навчальних процесів. У контексті діджиталізації в освітньому середовищі застосовуються п'ять основних груп інформаційних технологій:

1. Технології, спрямовані на забезпечення соціальної взаємодії. Це включає платформи та інструменти, які дозволяють студентам та викладачам ефективно комунікувати між собою, обмінюватися інформацією, працювати в групах, а також взаємодіяти в реальному часі. Серед таких технологій — відеоконференції, чати, форуми.

2. Технології, що забезпечують мобільність. Вони дають можливість доступу до навчальних матеріалів і ресурсів з будь-якої точки світу, надаючи можливість вивчати матеріал за допомогою мобільних пристроїв. Це важливо, адже сьогодні мобільність є важливою складовою успішного освітнього процесу.

3. Технології для візуалізації. Використання мультимедійних інструментів, таких як графіки, діаграми, анімації та інтерактивні зображення, що значно підвищує розуміння складних концепцій і забезпечує більш ефективне засвоєння навчального матеріалу.

4. Технології для оповідання / сторітеллінга. Ці технології дозволяють створювати інтерактивні навчальні матеріали, що поєднують в собі текст, аудіо та відео, щоб розповідати історії або пояснювати концепти, що полегшує засвоєння матеріалу за допомогою storytelling-підходів.

5. Технології для гри. Використання елементів гейміфікації в навчальному процесі, що дозволяє залучити студентів до активної участі у навчанні, робить процес більш цікавим та мотиваційним.

Для досягнення рівня повної діджиталізації навчання необхідно забезпечити освітні заклади відповідними інструментами та платформами. В Україні активно розвиваються цифрові стартапи, такі як Prometheus, EdEra, Preply, а також міжнародні платформи, такі як Grammarly, заснована групою українців. Ці компанії значно сприяють розвитку освіти, адже якісна освіта є основою для розвитку інших галузей економіки та суспільства.

У рамках державної ініціативи "Держава у смартфоні" Міністерство освіти і науки України налагодило співпрацю з ТОВ «Майкрософт Україна», що дозволяє безкоштовно використовувати інструменти Microsoft Teams for

Education для організації онлайн-занять. Ці інструменти дають змогу налагодити ефективну комунікацію між викладачами та студентами, забезпечуючи безперешкодний доступ до навчальних матеріалів та засобів для проведення лекцій і семінарів.

Однак впровадження діджиталізації в освітній процес вимагає не лише доступу до нових технологій, але й готовності всіх учасників освітнього процесу до змін. Потрібно враховувати, що для ефективної реалізації досягнень діджиталізації необхідне навчання як викладачів, так і студентів, щоб вони могли використовувати ці технології для покращення навчального досвіду.

Згідно з Концепцією цифровізації освіти в Україні, основними напрямками розвитку є:

- запровадження цифрових платформ, що підтримують інтерактивний та мультимедійний контент для доступу до навчальних матеріалів;
- організація широкосмугового доступу до інтернету в навчальних закладах усіх рівнів для забезпечення безперешкодного доступу до ресурсів;
- розвиток дистанційної освіти, що включає використання когнітивних технологій та мультимедійних інструментів для покращення процесу навчання та взаємодії між учасниками.

Таким чином, діджиталізація є важливим кроком до сучасної освітньої трансформації, що передбачає не лише технологічні зміни, але й нові підходи до організації навчального процесу, що мають потенціал значно підвищити якість освіти в Україні та у світі.

Сучасні заклади вищої освіти мають великий вибір платформ для впровадження змішаного та дистанційного навчання. Ось деякі з найпопулярніших платформ та інструментів, які активно використовуються для організації освітнього процесу:

- Moodle — найпопулярніша безкоштовна LMS (система управління навчанням) з відкритим вихідним кодом. Основна її мета — забезпечити взаємодію між викладачем і студентами. Moodle підходить для організації дистанційних курсів, а також для підтримки очного навчання. Вона забезпечує

створення курсів, завдань, тестів, форумів, а також дозволяє проводити відеоконференції та забезпечує зручне зберігання навчальних матеріалів.

- TalentLMS — хмарна платформа для електронного навчання, орієнтована на навчання співробітників, партнерів і клієнтів. Вона має інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, конструктор курсів та дозволяє швидко налаштовувати навчальні модулі. TalentLMS підтримує доступ до курсів без необхідності встановлення програмного забезпечення.
- Litmos — корпоративна платформа для електронного навчання, яка отримала нагороду G2 як найкраща в 2019 році. Відзначається сучасним дизайном, зручністю в користуванні та широкими можливостями для персоналізації курсів.
- Docebo — модульна LMS, що включає використання штучного інтелекту для управління навчанням. Платформа підтримує інтеграцію з популярними зовнішніми сервісами, такими як Google Analytics, Salesforce CRM, а також має інструменти для управління корпоративним навчанням та проведення відеоконференцій.
- Canvas — універсальна платформа для електронного навчання, розроблена спеціально для освітніх закладів. Вона включає не тільки LMS, але й різноманітне сумісне програмне забезпечення для підтримки інтерактивного навчання.

Інструменти для організації самостійної роботи та взаємодії:

- Google Classroom — віртуальний клас, який дозволяє викладачам створювати курси, розміщувати навчальні матеріали, збирати роботи, ставити дедлайни та організовувати тестування через Google Форми.
- Google Форми — інструмент для створення тестів та опитувань, що дозволяє автоматично перевіряти правильність відповідей. Ідеальний для швидкого створення анкет і тестових завдань.
- Quizizz — сервіс для створення вікторин, який дозволяє студентам проходити квізи через мобільні пристрої. Платформа має функції для автоматичного відстеження успішності.

- Surveymonkey — популярна платформа для створення опитувань і анкет з можливістю адаптувати їх до різних потреб. Вона підтримує A/B-тестування та інтеграцію з різними сервісами.
- Formative — платформа для створення інтерактивних завдань, що дозволяє використовувати різноманітні типи завдань, такі як текстові відповіді, відео, вибір кількох варіантів тощо.
- Polleverywhere — інструмент для інтерактивного опитування під час онлайн-занять. Платформа дозволяє інтегрувати опитування безпосередньо в презентації, що робить їх інтерактивними та доступними для студентів через інтернет або SMS.
- Socrative — веб-сервіс для створення тестів і опитувань з можливістю відстеження результатів в реальному часі. Включає функції для організації коротких тестів і оцінювання прогресу студентів.
- Wooclap — платформа для інтерактивних заняттів, що дозволяє проводити опитування, вікторини і завдання в реальному часі з миттєвим зворотним зв'язком. Підходить для великих аудиторій з кількістю учасників до 1000 осіб.
- Flippity — сервіс для створення інтерактивних вправ і ігор, що дозволяє викладачам розробляти навчальні ігри для покращення засвоєння матеріалу.
- Online Test Pad — багатофункціональний інструмент для створення тестів, опитувань і навчальних ігор. Сервіс безкоштовний і зручний для навчання.
- Kahoot! — популярний інструмент для створення квізів і навчальних ігор, що дозволяє викладачам створювати інтерактивні виклики для студентів на основі пройденого матеріалу.

Заклади вищої освіти мають значну свободу у виборі платформ і інструментів для організації навчання, що дає можливість підлаштовувати освітній процес під конкретні потреби.

## 4.1. Розробка опорного конспекту на тему «Система формування і управління доходом та прибутком малих підприємств»

Лекція 1. Система формування і управління доходами та прибутком малих підприємств

1.1 Особливості формування доходів малих підприємств
1.2 Визначення видів доходів відповідно до Податкового кодексу України
1.3 Основні аспекти оцінки доходів та прибутку малих підприємств

### 1.1 Особливості формування доходів малих підприємств

Розмір прибутку залежить від обсягу реалізації продукції та її собівартості. Прибуток малого підприємства є головним джерелом його розвитку, удосконалення матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Усю діяльність малого підприємства спрямоване на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні.

Щодо особливостей управління формуванням прибутку малого підприємства слід зазначити, що основним джерелом його формування є його операційна діяльність. Це зумовлене тим, що лише деякі малі підприємства, виходячи зі своїх масштабів, мають допоміжне виробництво. Якщо підприємство і здійснює інвестиційну діяльність, то у дуже малих розмірах, через обмеженість вільних фінансових ресурсів, а прибуток, який отримує від цієї діяльності, займає незначну частку в його загальному прибутку. Через це управління формуванням прибутку спрямоване на збільшення його розмірів переважно через зниження собівартості продукції та збільшення обсягів продукції, робіт та послуг, підвищення рентабельності.

Прибуток належить до найважливіших показників, що характеризують ефективність роботи малих підприємств, які функціонують за принципами повного господарського розрахунку, самоокупності та самофінансування.

Прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності всіх видів малого підприємства, незалежно від форм власності. Наявність прибутку свідчить про ефективність виробництва, стабільність фінансового стану підприємства.

Беззбитковість бізнесу — це рівень виробництва й збуту, за якого виручка від реалізації продукції дорівнює витратам виробництва, тобто це той мінімальний рівень збуту продукції, за якого немає ні прибутку, ні збитку.

Аналіз беззбитковості бізнесу має важливе значення, оскільки дає змогу зрозуміти, чи буде бізнес прибутковим, чи збитковий. Звісно, що отримання прибутку в результаті підприємницької діяльності є обов'язковою умовою функціонування підприємства в ринковій економіці.

Життєдіяльність підприємства, доцільність ділової активності значною мірою залежатиме від того, наскільки буде забезпечена віддача від вкладеного капіталу, наскільки досягнутий рівень дохідності створить економічні стимули подальшого розвитку виробництва.

У зв'язку з цим передусім необхідно з'ясувати, яким повинен бути допустимий обсяг реалізації продукції, щоб виробнича діяльність була не збитковою.

Аналіз беззбитковості здійснюють у разі створення малого підприємства, організації нового виду виробництва, виготовлення нового виду продукції.

Точку беззбитковості визнають трьома способами: методом рівняння, методом маржинального доходу, графічним методом.

Згідно з першим методом (методом рівняння) для визначення точки беззбитковості використовують формулу:

$$Д = Зв + Пв + П,$$

де Д — доход від реалізації продукції;

Зв — змінні витрати;

Пв — постійні витрати;

П — прибуток від реалізації продукції.

Точку беззбитковості можна також визначити за формулою:

$$ЦВ = Зв + Пв + П,$$

де ЦВ — ціна одиниці виробу;

Зв — змінні витрати на одиницю виробу;

Пв — постійні витрати на одиницю виробу;

П — прибуток на одиницю виробу.

Згідно з першою формулою **точка беззбитковості** матиме вигляд:

$$Д = Зв + Пв + О,$$

У другому випадку **точку беззбитковості** визначають так:

$$ТБ = Пв / (Цв − Зв),$$

де ТБ — точка беззбитковості.

**Маржинальний доход** визначають за формулою:

$$МЖД = Пв + П$$

У точці беззбитковості рівняння матиме такий вигляд:

$$МЖД = Пв$$

**Точку беззбитковості** в натуральному виразі визначають за формулою:

$$ТБ = Пв / МЖД,$$

де МЖД — маржинальний доход на одиницю продукції.

Маржинальний доход на одиницю продукції визначаються у вигляді різниці між ціною виробу й змінними витратами на одиницю цього виробу.

**Точка беззбитковості** в грошовому виразі визначають за формулою:

$$ТБ = Пв / Кмжд,$$

де Кмдж — коефіцієнт маржинального доходу.

**Коефіцієнт маржинального доходу** — це співвідношення суми маржинального доходу й суми доходу від реалізації продукції, який визначають за формулою:

$$Кмжд = Пв/Р,$$

де Пв — постійні витрати;

Р — обсяг реалізації продукції.

Слід зазначити, що постійні витрати в точці беззбитковості дорівнюють маржинальному доходу, тобто Пв = МД.

Для визначення точки беззбитковості передусім визначають **валову маржу**. Остання є різницею між виручкою від реалізації продукції без ПДВ й акцизного збору та змінними витратами. Її визначають за формулою:

$$ВМ = В – Зв,$$

де ВМ — валова маржа.

**Валову маржу** визначають у відсотках:

$$ВМ\ \% = (В – Зв)/В \times 100\ \%,$$

де В — виручка від реалізації продукції;

Зв — змінні витрати.

Для визначення граничного обсягу реалізації продукції, за якого повністю покриваються витрати, пов’язані з виробництвом і реалізацією продукції без отримання прибутку, вираховується поріг рентабельності.

**Поріг рентабельності** — це такий розмір виручки від реалізації продукції, за якого мале підприємство повністю покриває витрати, пов’язані з виробництвом і реалізацією продукції без отримання прибутку.

**Поріг рентабельності** визначають за формулою:

$$Пр = Пв/ВМ\% \times 100\ \%\ ,$$

де Пр — поріг рентабельності;

Пв — постійні витрати.

З метою усунення впливу цін на **граничний обсяг реалізації продукції** в грошовому виразі розраховують граничний обсяг реалізації продукції в натуральному виразі за формулою:

$$Го = Пр/Ц,$$

де Го — граничний обсяг реалізації продукції в натуральному виразі;

Ц — ціна одиниці продукції.

Для визначення суми виручки від реалізації продукції, у межах якої забезпечується беззбитковість виробництва, розраховується **запас фінансової міцності** за формулою:

$$Зф = В – Пр,$$

де Зф — запас фінансової міцності;

В — виручка від реалізації продукції.

**Запас фінансової міцності** визначається у відсотках:

$$Зф\ \% = (В− Пр)/В \times 100\ \%,$$

Запас фінансової міцності відображає величину можливого зниження фактичного обсягу виробництва й реалізації продукції, щоб не мати збитків.

Таким чином точка беззбитковості вказує на те, за якого обсягу виробництва доход від реалізації продукції покриває сумарні валові витрати малого підприємства.

Точка беззбитковості залежить від таких факторів:

1) ціни реалізації виробленого продукту;

2) змінних витрат виробництва, реалізації продукції та управління;

3) постійних витрат на виробництво, реалізацію продукції та управління.

Основним джерелом формування загального прибутку малого підприємства є прибуток від реалізації продукції, робіт чи послуг. Прибуток від реалізації продукції визначають як різницю між виручкою від реалізації продукції без податку на додану вартість і акцизного збору й витратами на виробництво та реалізацію продукції, що включаються в собівартість продукції.

Студент повинен уміти визначити виручку від реалізації продукції. Формування виручки від реалізації продукції залежить від кількох чинників, зокрема, відпускної ціни, обсягів виробництва, асортименту продукції.

Відпускна ціна формується безпосередньо самим малим підприємством й узгоджується з покупцем.

Собівартість продукції — це вартісна оцінка використаних у процесі виробництва продукції природних ресурсів, сировини, матеріалів, пального, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво та реалізацію.

На величину собівартості продукції впливають два фактори:

1) зовнішні — відображають загальний рівень розвитку країни й не залежать від діяльності малого підприємства. Вплив цих факторів виявляється в рівні цін на сировину, матеріали, обладнання, у тарифах на транспорт, ставках орендної плати, нормах амортизаційних відрахувань, відрахувань на державне соціальне страхування та ін.

2) внутрішні фактори — пов’язані з результатами діяльності підприємства. До них належить обсяг виручки від реалізації продукції, форми й системи оплати праці, підвищення продуктивності праці, поліпшення використання основних засобів та оборотних активів та ін.

У процесі формування маржинального, валового й чистого прибутку малого підприємства використовують такі методи планування операційного прибутку:

1) метод прямого розрахунку;

2) нормативний метод;

3) з використанням витрат на 1 гривню виробленої продукції; 4) метод маржинального доходу.

У практичній діяльності малі підприємства під час планування прибутку переважно використовують перший і четвертий методи.

За допомогою першого методу прибуток визначають за кожним виробом окремо. Оскільки мале підприємство виробляє обмежену кількість продукції, то перший метод для малого підприємства є визначальним.

Четвертий метод планування прибутку використовують у процесі аналізу беззбитковості малого підприємства за формулою:

$$МД = (Пв + Пр) / КМД,$$

де МД — маржинальний доход;

Пв — постійні витрати;

Пр — прибуток від реалізації продукції;

КМД — коефіцієнт маржинального доходу.

## 1.2 Визначення видів доходів відповідно до Податкового кодексу України

Відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку під доходом розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які спричиняють зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників). Доходи за мінусом витрат визначають фінансовий результат діяльності малого підприємства (прибуток чи збиток).

Водночас не визнаються доходами такі надходження:

- сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;

- сума надходжень за договорами комісії, агентськими та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;

- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

- сума авансової оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

- сума завдатку під заставу або для погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;

- надходження, що належать іншим особам;

- надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Для того, щоби детальніше охарактеризувати поняття доходу малого підприємства, варто розглянути види доходів малих підприємств за загальною

класифікацією та за класифікацією відповідно до структури фінансового звіту суб'єктів малого підприємництва (форма № 2-м).

Згідно зі структурою фінансового звіту суб'єктів малого підприємництва (форма № 2-м), види доходів якого відповідають класифікації доходів за бухгалтерським обліком, розрізняють такі доходи малого підприємства:

- **дохід** (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - відображає загальні надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (ПДВ, акцизного збору тощо);

- чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - формується як різниця між загальними надходженнями від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і непрямими податками та іншими вирахуваннями з доходу;

- інші операційні доходи - відображають суми інших доходів від операційної діяльності малого підприємства, крім **доходу** (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо;

- інші звичайні доходи - охоплюють дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю малого підприємства;

- надзвичайні доходи - відображають невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), у тому числі витрати на запобігання виникненню втрат без суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій із інших джерел; доходи від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних

(унаслідок їхньої неочікуваності та неможливості систематичного повторювання у кожному наступному звітному періоді).

Варто пам'ятати, що, на відміну від підприємств середнього та великого бізнесу, у фінансовій звітності малого підприємства відсутні такі види (джерела) доходів, як дохід від участі в капіталі тощо (дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій).

Відповідно усі наведені вище види доходів є тими джерелами, завдяки яким мале підприємство може формувати власні економічні вигоди. Разом з тим існують й обмеження в доходах для суб'єктів МБ:

- до суб'єктів малого підприємництва не можуть належати підприємства, джерелами доходів яких є доходи від грального бізнесу, обміну іноземних валют, виробництва та імпорту підакцизних товарів, страхової та фінансово-кредитної діяльності;

- до суб'єктів МБ не можуть належати юридичні особи, загальний обсяг річного доходу яких перевищує 570 млн. грн.;

- на спрощеній системі оподаткування, звітності та обліку не можуть перебувати юридичні особи, загальний обсяг доходу яких перевищує 500 тис. грн. на рік, та фізичні особи, загальний обсяг доходу яких перевищує 300 тис. грн. на рік.

Необхідно також зазначити, що всі наведені вище види доходів стосуються й малого підприємства (як юридичної, так і фізичної особи - суб'єкта підприємницької діяльності). Специфіка полягає у різній структурі доходів, залежно від виду діяльності малого підприємства та обраної ним системи звітності й обліку. Зокрема, останнє визначає, чи буде мале підприємство здійснювати облік усіх зазначених вище доходів, у тому числі фінансових та від участі в капіталі (якщо мале підприємство перебуває на загальній системі оподаткування, звітності й обліку), усіх безфінансових та участі в капіталі (якщо мале підприємство перебуває на спрощеній системі оподаткування, звітності й обліку), а також доходів без ранжування за видами

(коли поділ доходів на види потрібен швидше для управлінського, аніж бухгалтерського обліку).

Найбільш вагомий вплив на розмір доходів малого підприємства справляють цінова (принципи ціноутворення, обрання методів ціноутворення та цінової стратегії, визначення умов диференціації та зміни цін) й асортиментна політики малого підприємства.

### 1.3 Основні аспекти оцінки доходів та прибутку малих підприємств

За наведеної формули визначають прибуток від реалізації продукції:

$$Пр = (МД \times КМД) - Пв,$$

Розподіл прибутку — це процес формування напрямків його наступного використання згідно з цілями й завданнями розвитку малого підприємства.

У розподілі прибутку можна виокремити два етапи. Перший — це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу прибутку є держава й мале підприємство (якщо мале підприємство не є платником єдиного податку). У результаті цього розподілу кожний з учасників отримує свою частку прибутку. Оптимальне співвідношення прибутку, який спрямовується в бюджет у вигляді податків, і тією частиною прибутку, яка залишається у розпорядженні малого підприємства, має важливе значення як для держави, так і для самого малого підприємства. Правильний розподіл прибутку дає можливість задовольнити загальнодержавні потреби, здійснити реалізацію фінансової політики держави. Достатній розмір прибутку, який залишається в розпорядженні малого підприємства, дає змогу забезпечити його потреби, зокрема розширене відтворення виробництва, соціальний розвиток та матеріальне заохочення працюючих.

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, який залишається у розпорядженні малого підприємства. На цьому етапі прибуток спрямовується

на фінансування внутрішніх витрат малого підприємства, формування та поповнення статутного й резервного капіталу.

Напрями розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні малого підприємства, визначають його статутом. Фактично розподіл прибутку здійснюється відповідно до поточної та стратегічної політики малого підприємства. Чистий прибуток малого підприємства використовується на поповнення його статутного капіталу, створення резервного капіталу, розширення та оновлення виробництва, фінансові інвестиції, матеріальне заохочення. Нерозподілений прибуток є однією з найважливіших частин власного капіталу малого підприємства. Якщо підприємство має збитки, то на їх суму зменшується власний капітал.

Зазвичай нерозподілений прибуток малого підприємства спрямовують на фінансування розвитку підприємства, а в окремих випадках — на соціальний розвиток.

Водночас розподіл прибутку малого підприємства має деякі особливості. Передусім малі підприємства, переведені на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, не сплачують податку на прибуток. У цьому разі прибуток, який отримує мале підприємство, повністю залишається в його розпорядженні.

Головним завданням управління розподілом прибутку малого підприємства є визначення оптимального співвідношення між частинами прибутку, які спрямовуються на накопичення та споживання. Сутність цього спрямування полягає в тому, щоб наявна сума прибутку була розподілена у певних пропорціях між окремими спрямуваннями (виробництво, соціальний розвиток, матеріальне заохочення).

Якщо весь прибуток малого підприємства буде спрямований на поточне споживання, то, звісно, слід чекати спаду виробництва через старіння устаткування, підвищення витрат на ремонт виробничих основних засобів, уповільнення відновлення асортименту продукції тощо.

Вкладання значних коштів у розвиток виробництва також є не кращим рішенням, оскільки зменшення заробітної плати, витрат на соціальні потреби призведе до відтоку кваліфікованих кадрів і, зрештою, доходів у майбутньому.

Тому, під час розподілу прибутку малого підприємства необхідно враховувати поточний фінансовий стан підприємства, і вибираючи найбільш прийнятний варіант використання прибутку. Тобто, якщо передбачається зростання виробництва, то збільшується частина прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва, в разі скорочення останнього збільшується частина прибутку, який спрямовується на споживання.

Розмір доходів малого підприємства, який отримують від різних видів його діяльності є функцією від обсягу проведених відповідних операцій (О) (торговельних, виробничих, посередницьких) та ціни, яка встановлюється на них Ц); залежить від кількості реалізованих товарів (К), ціни їх закупівлі (Цзак) та ціни реалізації (Цреал):

$$Д = f\ (О, Ц)$$

$$Д = К \times (Цреал - Цзак)$$

Доходи, які отримує мале підприємство, характеризуються абсолютними структурними та відносними показниками.

Абсолютний розмір доходів, отриманих підприємством в цілому та від окремих видів діяльності в грошовій формі, відображає загальну їх суму.

Склад доходів характеризується їх часткою за окремими напрямами діяльності у їх загальному обсязі. Цей показник дає змогу визначити найбільш дохідні види діяльності підприємства та встановити пріоритети їх подальшого розвитку,

Важливий такий показник, як **валовий дохід малого підприємства**, що і різницею між виторгом від реалізації товарів (робіт, послуг) та їх собівартість (або вартістю закупівлі). Відповідно, рівень валового доходу (Рвд) визначається за формулою:

$$Рвд = \frac{ВД}{ВО} \times 100 ,$$

де ВД — обсяг валового доходу малого підприємства, грн.;

ВО — валовий оборот малого підприємства, грн.

Доходи від інших видів діяльності малого підприємства також можна охарактеризувати не абсолютними й відносними показниками. Загальним підходом до їхнього формування є оцінка обсягу доходу, отриманого від певної діяльності (господарських операцій), на одиницю показника, що оцінює їх обсяг у грошовому чи натуральному вимірі.

У процесі аналізу валового доходу малого підприємства доцільно вивчати:

виконання плану і динаміку валового доходу (процент виконання плану, а також темпи його динаміки, які порівнюють з виконанням плану і темпами зміни обсягів господарської діяльності підприємства, його прибутку);

склад валового доходу і тенденції щодо його зміни, порівняно з планом або попереднім періодом;

суму і рівень податкових платежів, які сплачує мале підприємство з валового доходу (динаміка загальної суми і частка цих платежів у складі валового доходу, склад власне платежів: податок на додану вартість, акцизний збір, інші види платежів); характер їх зміни на підприємстві у зв'язку зі зміною податкових ставок, асортименту товарів (послуг) тощо; з урахуванням загальної суми цих платежів обчислюють суму чистого доходу малого підприємства (який залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків і зборів) та визначають відсоток виконання плану, динаміку, темпи, які порівнюють із темпами розвитку обсягів господарської діяльності підприємства і його прибутку;

рівень валового та чистого доходів до обсягів господарської діяльності малого підприємства;

фактори, що вплинули на зміну суми, складу і рівня доходів малого підприємства. Для цього необхідно зібрати інформацію про показники, які

стосуються цін закупівлі й реалізації продукції (у тому числі щодо асортименту), а також показники ефективності функціонування підприємства та використання ним ресурсного забезпечення, які мають вплив на обсяги господарської діяльності. Вплив цих окремих факторів може бути здійснений за методом ланцюгових підстановок.

Аналогічно до доходів, витрати, які здійснює мале підприємство, характеризуються абсолютними, структурними та відносними показниками.

Управління доходами та витратами малого підприємства є невід'ємною частиною роботи, пов'язаної з розробленням економічної стратегії функціонування малого підприємства. Зокрема, управління доходами спрямоване на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних і змінних витрат, повної та своєчасної сплати усіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання цільового прибутку.

Таким чином, управління доходами (та, як наслідок, витратами) малого підприємства передбачає: обґрунтування видів діяльності, доцільних для здійснення; встановлення критеріїв ефективності укладених договорів для закупівлі виробничих запасів (товарів і под.); формування гнучкої цінової політики; обґрунтоване використання системи цінових знижок, своєчасність їх впровадження; встановлення економічно обґрунтованого розміру торговельних надбавок (знижок).

Структурно-логічна модель управління доходами малого підприємства зображена на рис. 11.3. Застосування цієї моделі на практиці дає можливість суттєво систематизувати роботу із планування та управління доходами малого підприємства.

Оцінка можливих моделей розвитку доходів малого підприємства характеризує процес їх кінцевого вибору за певними критеріями. Цей процес доцільно здійснювати за двома основними етапами:

1) створення моделі розвитку доходів, яка має пройти експертну оцінку на відповідність цілям стратегічного управління доходами та загальним корпоративним цілям розвитку підприємства у стратегічному періоді. На цьому

етапі мають бути забраковані усі моделі, які не відповідають означеним вимогам;

2) оцінка альтернативних варіантів моделі розвитку доходів за критеріями: відповідність моделі стану та передбачуваним змінам зовнішнього середовища; відповідність моделі внутрішньому потенціалу та можливостям підприємства; внутрішня збалансованість показників розвитку доходів, що закладаються в модель; прийнятність рівня ризиків, закладених у модель; обсяг витрат ресурсів, необхідний для реалізації моделі.

За умови відповідності цим критеріям може бути обрана найкраща за показниками модель стратегії розвитку доходів малого підприємства.

Вибір інструментів реалізації обраної моделі збільшення доходів малого підприємства завершує процес їхньої розробки. Такими інструментами можуть бути: цінова політика, асортиментна політика, політика розвитку товарів (послуг), планування доходів, орієнтоване на стратегічні цілі їх збільшення та контроль за виконанням цих планів.

**Висновок до розділу 4.**

Діджиталізація освітнього процесу в закладах вищої освіти є невід'ємною частиною сучасного етапу розвитку освітньої системи. Впровадження цифрових технологій дозволяє не тільки значно покращити доступ до навчальних матеріалів і ресурсів, але й трансформує саму концепцію навчання. Це вимагає від викладачів і студентів володіння новими технологіями та готовності адаптуватися до змішаних форм навчання. Завдяки таким платформам, як Moodle, Google Classroom, та різноманітним інструментам для інтерактивних занять, створюються умови для більш гнучкого, інклюзивного та доступного навчання. Однак, для ефективної реалізації діджиталізації необхідно забезпечити належний рівень підготовки всіх учасників освітнього процесу та постійну підтримку з боку освітніх установ і держави. З огляду на загальний розвиток цифрових технологій, діджиталізація освіти відкриває нові можливості для вдосконалення процесу навчання, зокрема в аспекті управління та фінансів на малих підприємствах. Також, інтеграція цифрових платформ у навчальний процес дає змогу студентам працювати з реальними кейсами та моделями, що значно підвищує рівень їх підготовки до реальних умов бізнес-середовища. Використання онлайн-курсів, вебінарів, симуляційних платформ для управлінських і фінансових задач дозволяє здобувачам освіти здобувати практичні навички, необхідні для успішного ведення бізнесу в умовах сучасної економіки.

Розробка опорного конспекту на тему «Система формування і управління доходом та прибутком малих підприємств» є важливим етапом в навчанні студентів. Такий конспект дозволяє структуровано подати ключові аспекти системи управління фінансовими результатами на малих підприємствах, акцентуючи увагу на різноманітних методах обліку, аналізу та оптимізації доходів і витрат. Розробка конспекту допомагає студентам краще зрозуміти теоретичні засади, а також застосувати їх на практиці для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

# ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Обліково-аналітичне забезпечення доходів підприємства є ключовим елементом фінансового управління, яке дозволяє забезпечити ефективне планування та контроль за формуванням і використанням доходів. Це процес, що включає в себе не тільки правильний облік доходів, а й аналіз їх складових, що дає змогу оцінити ефективність діяльності підприємства та забезпечити його фінансову стабільність. Система обліку доходів має бути достатньо гнучкою та адаптованою до змін у зовнішньому середовищі, що дозволяє своєчасно коригувати стратегію підприємства. Вона також повинна відповідати вимогам бухгалтерських стандартів і національних нормативів, що забезпечує достовірність фінансової звітності і прозорість бізнес-процесів.

У роботі визначено такі висновки та пропозиції:

1. Доходи є основним елементом функціонування підприємств, відображаючи ефективність їх діяльності та забезпечуючи стабільність і розвиток. Вони формуються за рахунок надходжень від продажу товарів, послуг, інших господарських операцій і є джерелом прибутку. Згідно з НП(С)БО, дохід — це збільшення економічних вигод через надходження активів або зменшення зобов’язань, що веде до приросту капіталу. Водночас це визначення піддається критиці через обмеженість і необхідність його уточнення. В міжнародних стандартах (IFRS 15) дохід визначається як виручка від звичайної діяльності, що має бути відображена у звітному періоді. Науковці розрізняють два основних підходи до розуміння доходів: як виручки від реалізації продукції або як ширшого поняття, що охоплює всі фінансові надходження. Виручка є ключовим показником для розрахунку фінансових результатів, проте не враховує витрати, тоді як дохід включає також інші надходження.

2. Класифікація доходів підприємства є ключовим інструментом для систематизації інформації, оцінки фінансових результатів і прийняття управлінських рішень. Вона ґрунтується на ознаках, які враховують джерела

формування, час визнання та вплив зовнішніх і внутрішніх чинників. Застосування різних підходів до класифікації, зокрема бухгалтерського та управлінського, дозволяє інтегрувати фінансовий контроль, оптимізувати ресурси та розробляти стратегії розвитку. Це забезпечує ефективне управління доходами та адаптацію до змін у ринковому середовищі.

3. Нормативно-правове забезпечення доходів підприємства є основою для організації, обліку та аналізу доходів, регулюючи їх визнання, оподаткування та відображення у звітності. Основні документи включають НП(С)БО, МСФЗ, Податковий кодекс, Господарський кодекс, а також внутрішні акти підприємств. МСФЗ 15, порівняно з НП(С)БО 15, пропонує універсальну покрокову модель визнання доходів, підвищуючи прозорість і зіставність звітності, але може не враховувати національних особливостей. Ключовими аспектами є правильне визнання доходів у періоді, передача ризиків і вигід, відповідність умовам договорів і вимогам Incoterms. Важливим залишається чітке дотримання податкового законодавства, що визначає момент виникнення податкових зобов’язань.

4. Облікове забезпечення доходів підприємства базується на дотриманні НП(С)БО та інших нормативно-правових актів, що забезпечують правильне відображення доходів у фінансовій звітності. Доходи класифікуються за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна), а їх формування залежить від облікової політики, інфляційних процесів, ціноутворення та інших факторів. Документальне підтвердження доходів (накладні, банківські виписки, ПКО) є обов’язковим для визнання доходів у бухгалтерському обліку. Це дозволяє забезпечити прозорість звітності, ефективний аналіз фінансових результатів та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

5. Облік доходів за міжнародними стандартами (МСФЗ 15) та національними стандартами (НП(С)БО) має суттєві відмінності, зокрема у критеріях визнання доходу, підходах до оцінки та термінології. МСФЗ 15 пропонує п'ятиетапну модель визнання доходу, яка орієнтована на виконання зобов'язань підприємства перед клієнтом і є більш універсальною, прозорою та

деталізованою. Вона акцентує увагу на реальній компенсації за виконані зобов'язання, що підвищує аналітичність і зіставність фінансової звітності. Водночас НП(С)БО 15 менш деталізовані, що може спричиняти труднощі в застосуванні та інтерпретації. Доцільно внести зміни до національних стандартів, щоб наблизити їх до міжнародних вимог і підвищити точність фінансової звітності.

6. Удосконалення обліку доходів від реалізації готової продукції в умовах автоматизації передбачає гармонізацію методології обліку із використанням сучасних інформаційних систем. Основними завданнями є адаптація нормативних документів до умов практичної діяльності, впровадження додаткових форм документів для відображення умов визнання доходів, а також забезпечення ефективного контролю. Програми автоматизації мають враховувати особливості аналітичного та синтетичного обліку, мінімізувати ризики помилок, забезпечувати документальну прозорість і підвищувати якість управлінських рішень. Важливо створювати інструменти для внутрішнього контролю, інтегрувати облікові й контрольні функції між підрозділами підприємства та забезпечувати їх відповідність нормативній базі.

7. Управління фінансовими результатами є ключовим для стабільного розвитку підприємства, оскільки дозволяє оцінити ефективність діяльності, виявити проблеми та оптимізувати стратегії. Основним показником є прибуток, що визначається через операційну діяльність і залежить від доходів та витрат. Важливим інструментом для аналізу є CVP-аналіз, що дозволяє оцінити взаємозв'язок між витратами, обсягом діяльності та прибутком. Успішне застосування цієї моделі допомагає досягати фінансових цілей та покращувати стратегію підприємства.

8. У сучасних умовах, зокрема в умовах війни, фінансова стійкість та платоспроможність підприємства набувають особливої важливості. Аудит цих показників дозволяє підприємствам ефективно управляти фінансовими ризиками, оцінювати свою здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища та забезпечувати стійке функціонування. Основні елементи аудиту

включають аналіз ліквідності та платоспроможності, оцінку структури капіталу та відповідність фінансових ресурсів зобов'язанням. Аудиторські процедури, що включають класифікацію активів і зобов'язань, розрахунок коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності, є ключовими для правильного розуміння фінансового стану підприємства. Важливим аспектом є врахування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість. Підприємства повинні активно реагувати на зміни в умовах і забезпечувати ефективне управління для досягнення оптимальних результатів та зниження фінансових ризиків.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ:


1. Буркова Л. А. Дослідження економічної сутності понять «прибуток» та «фінансовий результат» та їх вплив на оцінку економічних результатів діяльності. Агросвіт. 2014. № 19. С. 50-58.

2. Васечко Л. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стійкості підприємства. Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій. 2021. No 1(7). С. 26–40. DOI: https://doi.org/10.32750/2021-0103.

3. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі: монографія. Харків : Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі, 2008. 259 с.

4. Волощина О. А., Кордзаія І. А., Даценко С. М., Ульченко А. М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. Ефективна економіка. електрон. наук. фах. вид. 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/49.pdf.

5. Глушко Л.В. Особливості обліку доходів підприємства. URL: https://www.sworld.com.ua/konfer42/81.pdf.

6. Гудзенко Н.М. Документальне оформлення доходів від реалізації продукції. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 10. Частина 2. 2015. С. 170-174. http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/92.pdf.

7. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2015. Вип. 12(1). С. 203-205.

8. Давидович І.Є. Контролінг: навчальний посібник / І.Є. Давидович. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.

9. Догадайло Я.В., Кісельова Я.Е. Обґрунтування системи показників управління прибутком підприємств дорожнього господарства / Я.В. Догадайло, Я.Е. Кісельова // Проблеми та перспективи розвитку підприємств в умовах

світової економічної інтеграції: ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф., 24 – 25 листопада 2011 р. : тези допов. – Х. : ХНУБА, 2011. – Част. 1. – С. 69 – 70.

10. Дубинська О.О., Костюченко О.О. Проблеми і напрями вдосконалення розрахунків із податку на додану вартість на підприємствах України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип.24, Ч. 2. С. 5-8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/

11. Іщенко Я.П., Подолянчук О.А., Коваль Н.І. Фінансовий облік ІІ: підручник. Вінниця: Видавництво ФОП Кушнір Ю.В. 2021. 396 с.

12. Кармінська-Бєлоброва М.В. Механізм управління прибутковістю підприємства / М.В. Кармінська-Бєлоброва // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 139 – 147. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_1_16.

13. Карпенко Є. А., Шийка Г. І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. Інфраструктура ринку. 2018. №17. С. 441-446.

14. Киш Л. М. Фінансова стійкість компанії в сучасних умовах. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 36. С. 75–79.

15. Ковальчук Н. О. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. No 11. С. 368–371.

16. Корнєва Н. О., Магдун В. І. Аналітичні основи платоспроможності в сучасних умовах господарювання. Приазовський економічний вісник. 2020. Вип. 5(22). С. 86–90. DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-12.

17. Костенко Ю., Короленко О., Гузь М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. 2022. No (43). DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-77.

18. Костирко А. Г. Аудит: курс лекцій. Миколаїв : МНАУ, 2017. 104 с.

19. Костишин Н.С. Організаційно-правове забезпечення відображення доходів діяльності сільськогосподарських підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2016. Вип. 18, ч. 1. С. 191-194.

20. Коцеруба Н. В. Організація і планування аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 29 (2). С. 108–113.

21. Коцеруба Н. В. Процедури та прийоми аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2018. No 5. С. 84–91.

22. Лоханова Н. О. Облік виручки по договорах з клієнтами – нові підходи до визнання відповідно до МСФЗ 15. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 21. С. 38–41

23. Макаренко А.П. Фінансовий облік II: навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА спец. 6.030509 «ОіА» денна та заочна форма навчання / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Г.М. Бескоста. — Запоріжжя: ЗДІА, 2014. — 288 с.

24. Макаренко А.П., Меліхова Т.О., Чакалова Н.С. Удосконалення облікових регістрів з метою своєчасного управління підприємством та контролю за його фінансовою безпекою. Економічний вісник університету. 2018. Вип. 22(1). С. 85-95.

25. Мармуль Л. О. Фінансові результати діяльності підприємств та їх використання в управлінні. Екон. вісн. ун-ту Переяслав-Хмельниц. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. 2018. Вип. 39. С. 144-151

26. Меліхова Т.О., Єременко М.Р. Концептуальні основи обліку заробітної плати та аналізу податкового навантаження для підвищення рівня фінансової безпеки підприємства. Економічний вісник Донбасу: наук. журнал. Луганськ, 2012. Вип. 1 (27). С. 150—155.

27. Меліхова Т.О., Чакалова Н.С., Мисливка К.А. Удосконалення обліку доходів від реалізації товарів, як інструмент ефективного управління

підприємством. Ефективна економіка. 2019. №2. URL: www.ekonomy.nayka.com.ua.

28. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL: https://mof.gov.ua/

29. Мірошник О., Шубіна С., Кравченко Б. Оцінка та шляхи підвищення фінансової стійкості підприємства. Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку. 2021. No 1(1). С. 17–22. DOI: https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-1-02.

30. Мулик Т. О., Колісник А. В. Особливості діагностики фінансової стійкості підприємств України. Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2018. No 1 (12). URL: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/12_2018/66.pdf.

31. Мулик Т. О., Материнська О. А., Пльонсак О. Л. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 288 с.

32. Мулик Я. Аудит фінансової стійкості підприємства: проблеми та перспективи розвитку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. No 16. С. 884–888.

33. Мулик Я. І. Аудиторська діяльність в Україні: сучасний стан, реформування та розвиток. Агросвіт. 2020. No 7. С. 37–47. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.7.37.

34. Мулик Я. І. Ліквідність підприємств як елемент управління фінансовою безпекою: методичне та інформаційне забезпечення. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. No 4 (20). С. 42–52.

35. Мулик Я. Оцінка фінансової стійкості як інструменту управління фінансовою безпекою молокопереробних підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2015. No 2. С. 283–291.

36. Мурашко О.В. Формування і розподіл прибутку на

підприємстві.

*Науковий вісник УМО «Економіка та управління»*. 2016. № 1. С. 52-60.

37. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/

38. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.99. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text.

39. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL: https://zakon.rada.gov.ua/

40. Носач Н.М. Класифікація доході від реалізації товарів відповідно до потреб обліку та управління. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 28. С. 220-223.

41. Огійчук М. Ф., Новіков І.Т., Рагуліна І.І. Аудит: організація і методика : навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Алерта, 2012. 664 с.

42. Патранська Л. Шевчук Л. Окремі аспекти вдосконалення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/7_97684.doc.htm.

43. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n10624

44. Подмешальська Ю.В., Бескоста Г.М., Стафійчук К.В. Аудит розрахунків з оплати праці. Ефективна економіка. 2017. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

45. Подмешальська Ю.В., Панченко А.М. Удосконалення організації обліку заробітної плати. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 1. С. 58—63. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.1.58

46. Подмешальська Ю.В., Резніченко Л.О. Удосконалення методики внутрішнього аудиту заробітної плати як засобу внутрішнього контролю на

підприємстві. Агросвіт. 2019. № 4. С. 88—96. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.4.88

47. Подолянчук О.А. Облік доходів сільськогосподарських підприємств: теорія і практика: монографія. Вінниця: ПП «ТД «Едельвейс і К», 2010. 276 с.

48. Подолянчук О.А. Облік доходів фермерських господарств. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 31 травня – 1 червня 2018 р. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С. 99-101.

49. Правдюк Н. Л., Мулик Т. О., Мулик Я. І. Управління фінансовою безпекою підприємств: обліково-аналітичний аспект : монографія. Київ : «Центр учбової літератури», 2019. 224 с.

50. Притолюк С.А. Доходи підприємства як об'єкт аудиту. *Науковий огляд*. 2016. № 11 (32). С. 1-6.

51. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.

52. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text.

53. Сидорченко Т.Ф., Гавриш А.Є. Резерви зростання доходу підприємства від операційної діяльності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 23. С. 300-303.

54. Шпильовий В. А. Фінансова стійкість промислових підприємств в черкаській області. Ефективна економіка. 2015. No 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4637.

55. Шубіна С.В., Мірошник О.Ю., Сулименко К.С. Теоретико-методичні підходи до аналізу витрат, доходів і фінансових результатів. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 3(30). С. 83-88.

56. Ясіновська І. Ф. Сучасні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств. Європейські перспективи. 2016. Вип. 2. С. 169–175.