І. РЕЄСТРАЦІЙНА ФОРМА

№	Назва поля	Вміст поля
1	Назва роботи	Магістерська кваліфікаційна робота
2	УДК	
3	Автор (ПІБ)	Албул Яна Володимирівна
4	Дата (рік, місяць, день)	
5	Факультет	Економічний
6	Спеціальність	D1 Облік і оподаткування
7	Освітня програма	Облік і аудит
8	Кафедра (шифр, назва)	11.05 – обліку та оподаткування
9	Форма навчання	Денна
10	Тема магістерської кваліфікаційної роботи	Облік і внутрішній контроль збутової діяльності в управлінні підприємством
11	Керівник (ПІБ, науковий ступінь, вчене звання)	Гуцаленко Любов Василівна, д. е. н., професор,
12	Ключові слова	система, облік, внутрішній контроль, збутова діяльність, облікова політика, управління підприємством
13	Анотація (до 300 символів)	У роботі розглянуто системні підходи до обліку та внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством
Магістерська кваліфікаційна робота, яка подана на плагіат в електронному вигляді повністю відповідає роздрукованому примірнику.		

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

АЛБУЛ ЯНИ ВОЛОДИМИРІВНИ

Наказ НУБіП України 999 «С». 09.04.2026

2026 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСТИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ПОГОДЖЕНО **Декан економічного факультету**	**ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ** **Завідувач кафедри обліку та оподаткування**
_____ Андрій МУЗИЧЕНКО **(підпис)**	**_____Володимир ЛИТВИНЕНКО** **(підпис)**
«___»_____2026 року	**«___»_____2026 року**

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: *«*Облік і внутрішній контроль збутової діяльності в управлінні підприємством*»*

Спеціальність **D1 Облік і оподаткування**
(код і назва)

Освітня програма **«Облік і аудит»**
(назва)

Орієнтація освітньої програми **Освітньо-професійна**

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент
_____ **Тамара ГУРЕНКО**
(підпис)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи
д.е.н. ,професор _____ **Любов ГУЦАЛЕНКО**
(підпис)

Виконала _____ **Яна АЛБУЛ**
(підпис)

Київ - 2026

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСТИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри обліку та оподаткування
к.е.н., доц.___ **Володимир ЛИТВИНЕНКО**
"___" _____ 20__ р.

З А В Д А Н Н Я
ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
ЗДОБУВАЧУ
Албул Яні Володимирівні

Спеціальність **D1 Облік і оподаткування**
(код і назва)
Освітня програма **«Облік і аудит»**
(назва)
Орієнтація освітньої програми **освітньо-професійна**
Тема магістерської кваліфікаційної роботи «**Облік і внутрішній контроль збутової діяльності в управлінні підприємством**» затверджена наказом ректора НУБіП України від 9 квітня 2026 року № 999 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 13.11.2026 р.
Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: фінансова звітність приватного підприємства
Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні засади збутової діяльності підприємства в системі обліку і внутрішнього контролю
2. Оцінка стану обліку збутової діяльності в управлінні підприємством
3. Дієвість системи внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством

Перелік графічного матеріалу (за потреби): таблиці, рисунки.
Дата видачі завдання «10» квітня 2026 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____ (Підпис) **Любов ГУЦАЛЕНКО**

Завдання прийняла до виконання _____ (Підпис) **Яна АЛБУЛ**

РЕФЕРАТ

на здобуття ступеня вищої освіти «Магістр» за темою
«Облік і внутрішній контроль збутової діяльності в управління підприємством»

Магістерська кваліфікаційна робота розкриває системні підходи до обліку та внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством.

Вступ містить мету, об’єкт, предмет та обґрунтування актуальності і завдань за темою дослідження. Наведено інформаційну базу та методи дослідження, а також зазначено практичне значення та апробацію результатів.

У першому розділі висвітлено основні теоретичні засади збутової діяльності підприємства в системі обліку і внутрішнього контролю, де означено економічну сутність збутової діяльності та її роль в діяльності господарюючих суб’єктів; досліджено інституціональне забезпечення облікової інформації та її використання для прийняття управлінських рішень в процесі збутової діяльності в національній та міжнародній практиці.

У другому розділі розкрито оцінку стану обліку збутової діяльності в управлінні підприємством, зокрема: розглянуто організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства; висвітлено особливості документування операцій та методику обліку відображення операцій зі збутової діяльності підприємства, а також її формування у фінансовій звітності.

Третій розділ розкриває дієвість системи внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством, де окреслено завдання, методи та функції внутрішнього контролю збутової діяльності в обліковій системі підприємства; означено методичні прийоми та розкрито напрямки удосконалення системи внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством.

У висновках здійснено узагальнення результатів та наведених пропозицій за темою дослідження, які були зроблені та надані в магістерській роботі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: система, облік, внутрішній контроль, збутова діяльність, облікова політика, управління підприємством.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ……. 8
ВСТУП…….. 9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОБЛІКУ І ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ……... 12
1.1. Економічна сутність збутової діяльності та її роль в діяльності господарюючих суб'єктів……... 12
1.2. Облікова інформація та її використання для прийняття управлінських рішень в процесі збутової діяльності ……..…. 16
1.3. Інституціональне забезпечення системи обліку та внутрішнього контролю збутової діяльності в національній та міжнародній практиці……..…. 20
Висновки до розділу 1……. 23
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ОБЛІКУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ…….. 24
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства……... 24
2.2. Документування операцій зі збутової діяльності підприємства…….. 27
2.3. Методика обліку відображення операцій зі збутової діяльності підприємства…… 29
2.4. Формування інформації щодо операцій зі збутової діяльності підприємства у фінансовій звітності та напрямки їх удосконалення.. 35
Висновки до розділу 2…… 40
РОЗДІЛ 3. ДІЄВІСТЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ…. 42
3.1. Завдання, методи та функції внутрішнього контролю збутової діяльності в обліковій системі підприємства……..... 42
3.2. Методичні прийоми внутрішнього контролю достовірності

відображення операцій зі збутової діяльності підприємства в системі управління…….. 47
3.3. Напрямки удосконалення системи внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством……... 52
Висновки до розділу 3 54
ВИСНОВКИ……. 57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……... 61
ДОДАТКИ…… 68

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

CAC – Вартість залучення клієнта

COSO – Комітет організацій – спонсорів Комісій Тредвея

CSRD – Корпоративна звітність сталого розвитку

ERM – Управління ризиками організацій

ESG – Інтегрована звітність

IASB – Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку

IFAS – Зведений аналіз внутрішніх факторів

ROMI – Окупність маркетингових інвестицій

АПК – Агропромисловий комплекс

ДПС – Державна податкова служба

ЄРПН – Єдиний реєстр податкових накладних

ЄС – Європейський Союз

КМУ – Кабінет Міністрів України

МСБО (ISSA) – Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку

МСФЗ – Міжнародні стандарти фінансової звітності

НП(С)БО – Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку

ПДВ – Податок на додану вартість

ПКУ – Податковий кодекс України

ПП – Приватне підприємство

СВК – Система внутрішнього контролю

ТМЦ – Товарно-матеріальні цінності

ТТН – Товарно-транспортна накладна

ВСТУП

Сучасні економічні трансформації, воєнні виклики та нестабільність ринків вимагають підвищення якості й оперативності обліково-аналітичного забезпечення підприємств. В умовах обмеженої ліквідності стратегічною основою збереження їх конкурентоспроможності є ефективне адміністрування збутової діяльності – завершальної стадії кругообороту капіталу, де відбувається трансформування виробленої продукції у грошові потоки та формування фінансових результатів.

Специфіка агробізнесу (сезонність, залежність від клімату, біологічна трансформація та варіативність якості продукції) вимагає врахування галузевих чинників при формуванні обліково-контрольного забезпечення збуту. Через додаткові витрати й ризики втрат під час первинної обробки, зберігання та транспортування особливого значення набуває облік і контроль витрат на збут у розрізі видів продукції, каналів реалізації та логістичних операцій.

Дослідженням теорії та методиці обліку і контролю витрат збутової діяльності присвячено дослідження Б.В. Бешлей [1]; Л.В. Гуцаленко, У.О. Марчук, Л.П. Миськів, Т.О. Гуренко, та ін.. [46]; К.О. Глазкова [59], Л.В. Гнилицька [12], Н.М. Гудзенко [16], В.А. Дерій [19], В.М. Жук [21, С. 51], Л.М. Очеретько [47], Пилипенко А.А. [50] та інші вчені.

Система обліку та внутрішнього контролю збуту виступає основною інформаційно-управлінською підсистемою, покликаною забезпечити прозорість комерційних транзакцій, захист активів від втрат і зловживань та надати менеджменту релевантні дані для ухвалення стратегічних рішень. Об’єктивна необхідність комплексного наукового переосмислення й удосконалення методологічних та прикладних засад обліку й контролю збутової діяльності в сучасних умовах зумовлена низкою взаємопов’язаних чинників, зокрема: адаптація облікового контуру до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності; диверсифікації каналів реалізації та ускладнення структури витрат на збут; цифрова трансформація та впровадження концепції

безперервного контролю; необхідність посилення безпекової та превентивної функцій внутрішнього контролю.

Все більше актуальності набуває обліково-контрольне забезпечення збутової діяльності в умовах воєнного стану. Непередбачувані обставини та економічна нестабільність можуть серйозно позначитися на порушеннях логістичних ланцюгів, нестабільності ринків збуту та підвищених ризиків господарювання, що потребує своєчасної, достовірної й аналітично релевантної інформації для прийняття управлінських рішень.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення системи обліку і внутрішнього контролю збутової діяльності для посилення інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту, мінімізації комерційних ризиків і зміцнення економічної безпеки підприємства.

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено вирішення таких **завдань:**

- дослідити економічні сутність збутової діяльності та її роль в діяльності господарюючих суб'єктів;
- узагальнити облікову інформацію та її використання для прийняття управлінських рішень в процесі збутової діяльності;
- дослідити національний підхід та міжнародну практику інституціонального забезпечення системи обліку та внутрішнього контролю збутової діяльності;
- надати організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства;
- окреслити особливості документування операцій зі збутової діяльності підприємства;
- розкрити методику обліку відображення операцій зі збутової діяльності підприємства;
- з'ясувати особливості формування інформації щодо операцій зі збутової діяльності підприємства у фінансовій звітності та напрямки їх удосконалення;

- обґрунтувати завдання, методи та функції внутрішнього контролю збутової діяльності в обліковій системі підприємства;
- дослідити методичні прийоми внутрішнього контролю достовірності відображення операцій зі збутової діяльності підприємства в системі управління;
- окреслити напрямки удосконалення системи внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством.

Об'єктом дослідження є система обліково-контрольного забезпечення управління збутовою діяльністю підприємства.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних , методичних та організаційних аспектів обліково-контрольного забезпечення управління збутовою діяльністю підприємства.

В процесі дослідження використано такі методи: загальнонаукові , економіко-статистичні, методи системного підходу та логічного узагальнення – для обґрунтування теоретичних положень, методи фінансового і управлінського аналізу – для оцінки ефективності збутової діяльності, графічні та табличні методи – для наочного представлення результатів дослідження.

Методи дослідження включають систематизацію, узагальнення, класифікацію та логічний аналіз теоретичного матеріалу, а також табличний і графічний методи візуалізації даних.

Інформаційною базою дослідження виступали дані фінансового та управлінського обліку та фінансової звітності, законодавчо-нормативна база, Інтернет-ресурси у вільному доступі.

Практична значущість цього дослідження пов'язана з удосконаленням теоретичної бази щодо здійснення збутової діяльності, організацією їх облікового та контрольного процесу, їх документальним оформленням та функціональної дієвості в системі менеджменту.

Магістерська кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОБЛІКУ І ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

1.1. Економічна сутність збутової діяльності та її роль в діяльності господарюючих суб'єктів

Збутова діяльність підприємства є складною багатокомпонентною економічною категорією, що відображує сукупність організаційно-економічних відносин, процесів і механізмів, спрямованих на доведення результатів до кінцевого споживача та отримання підприємством доходу. У сучасній економічній науці відсутній єдиний підхід до трактування даного питання, що зумовлено його багатофункціональністю та інтеграційним характером. Зокрема, збут розглядається як процес фізичного переміщення продукції, як система взаємодії з клієнтами, а також як комплекс заходів із просування товарів і забезпечення реалізації продукції.

Збутова діяльність підприємств, що займаються різного роду економічною діяльністю, стала ще більш складним процесом через мінливість конкурентного середовища та посилення ризиків невизначеності в Україні та світі взагалі, що в свою чергу актуалізувало необхідність проведення наукових досліджень, спрямованих на пошук нових, більш оптимальних підходів до планування та організації збутової діяльності підприємства [11].

Відповідно до пункту 19 НП(С)БО 16 «Витрати», до складу витрат на збут входить значний перелік статей, пов'язаних із реалізацією продукції, товарів, робіт чи послуг.

Зокрема, до них належать витрати на рекламу та маркетингові дослідження, витрати на пакувальні матеріали, оплату праці продавців і торгових агентів, транспортні витрати, передпродажну підготовку товарів, витрати на гарантійне обслуговування, а також інші витрати, пов'язані зі збутом [45].

Згідно з Інструкцією № 291 [24] до витрат на збут , зокрема , належать

витрати пакувальних матеріалів, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на маркетинг та рекламу, витрати на оплату праці і комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, амортизація, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг.

Серед вчених відсутні єдині підходи щодо трактування поняття «збутова діяльність» у науковій літературі (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Трактування сутності поняття «збутова діяльність» у науковій літературі

Автор	Трактування
Ямкова О.М. [74]	Сукупність процедур, спрямованих на просування готової продукції на ринок, включаючи створення попиту, прийом та обробку замовлень, підготовку продукції до відправлення покупцям, її відвантаження на транспортний засів та подальше транспортування до місця призначення, а також організацію фінансових розрахунків, включаючи встановлення умов і проведення операцій з покупцями за поставлену продукцію.
Лук'янець Т.І. [33]	Процес впровадження готової продукції на ринок та організація товарного обміну, спрямовані на досягнення підприємницького прибутку.
Літвінчук К.В. [30]	Це обмін товарів або послуг на гроші, або, іншими словами, реалізація товарів або послуг.
Гаврилко П.П. [8]	комплекс дій, пов'язаних із просуванням потової продукції до споживача і задоволення потреб останнього.
Падухевич О.В. [48]	цільовий процес організації ринкових зв'язків між виробниками , торгівельними посередниками та кінцевими споживачами з приводу руху товару для реалізації економічних інтересів суб'єктів даного процесу.
Гамалій В.Ф., Романчук С.А., Фабрика І.В. [9]	Процес, що охоплює всі операції, починаючи з виробу за межі підприємства – виробника та закінчуючи передаванням товару покупцеві
Глазкова К.О. [11]	Процес виведення готової продукції на ринок та управління товарним обміном, спрямований на досягнення підприємницького прибутку.
Пилипенко А.А. [50]	Збут є інтегральним елементом маркетингової діяльності підприємства, оскільки лише через ефективну збутову систему можливе повноцінне задоволення споживацьких потреб та досягнення стратегічних цілей підприємства.
Хрупович С.Є. [67]	Операції, що включають організаційно-економічні аспекти з маркетингу (дослідження та аналіз ринкових умов, визначення обсягів збуту, управління каналами розподілу) та логістики (транспортування, складування, управління запасами, обробка замовлень), здійснюються з метою досягнення економічних результатів від реалізації продукції споживачам та формування позитивного іміджу підприємства на ринку.

Джерело: сформовано автором

Окремі вчені ототожнюють витрати на збут та маркетингові витрати, а інші навпаки вказують на їх відмінності.

Шерстюк О.Л. та Василішин С.І. вважають категорії «витрат на збут» та «маркетингових витрат» втіленням різних сутностей, адже кожна з них походить від дефінітивно різних понять маркетингу та збуту. Втім у своїй сукупності в межах обліку вони формують загальну величину витрат, пов'язаних із маркетингом та збутом продукції [71]. На думку А.М. Очеретько та А.Ю. Тимошенка, маркетингова (дослідження ринку) та рекламна діяльність порівняно із збутовою діяльністю – це три окремі та різні складові діяльності підприємства. Вчені пропонують перейменувати назву рахунку 93 «Витрати на збут» на «Витрати на збут, рекламу та маркетинг» [47]. Дерій В.А. в своїй публікації доводить, що з'ясування сутності та місця витрат на збут у системі обліку невиробничих витрат підприємства сприятиме обґрунтуванню пропозицій щодо підвищення його інформативності. На основі вивчення підходів вітчизняних вчених до трактування сутності та місця витрат на збут в системі витрат підприємства, автор доводить, що збутові витрати належать, переважно, до невиробничих витрат операційної діяльності підприємства [19]. Ю.В. Подмешальська вказує на те, що проведений аналіз публікацій дозволяє погоджуватись про можливість розподіляти «витрати на збут» та «витрати на маркетинг» за умови детального аналізу приналежності операцій до маркетингових та до операцій пов'язаних зі збутом [52]. Наукові підходи до визначення поняття «збутова діяльність» Н.В. Трушкіна систематизувала за 6 класифікаційними ознаками (рис. 1.1) [65].

Збутова діяльність виступає невід'ємною складовою виробничо-комерційного процесу підприємства, забезпечуючи трансформацію виробленого продукту у грошові потоки та фактичну взаємодію із ринком.

Економічна сутність збутової діяльності проявляється через її основні функції: реалізаційну, регулюючу, інформаційно-аналітичну, інтеграційну, контрольну.



Рис. 1.1 Систематизація наукових підходів до визначення змісту дефініції «збутова діяльність підприємства» [65]

Узагальнюючи наукові підходи доцільно визначити збутову діяльність як цілісну систему управління процесами реалізації продукції, що охоплює формування попиту, організацію каналів розподілу, укладання та супровід договорів, логістичне забезпечення, фінансові розрахунки та після продажне обслуговування.

Водночас у сучасних умовах господарювання, особливо в Україні, функціонування збутової діяльності зазнає суттєвого впливу зовнішніх дестабілізуючих факторів, зокрема воєнного стану. Воєнні діє призводять до розриву виробничо-збутових зв’язків, що негативно впливає на між фірмову торгівлю та зменшує обсяги реалізації продукції.

Отже, економічна сутність збутової діяльності полягає у забезпеченні реалізації результатів виробництва та формуванні доходів підприємства через систему взаємопов’язаних процесів і економічних відносин. Її роль у діяльності господарюючих суб’єктів є стратегічно визначальною, оскільки саме збут забезпечує зв'язок підприємства з ринком, формує його фінансові результати та визначає рівень конкурентоспроможності.

1.2. Облікова інформація та її використання для прийняття управлінських рішень в процесі збутової діяльності

Ефективність функціонування підприємств в умовах системних ризиків залежить від якості інформаційного забезпечення менеджменту. Це зумовлює потребу в адаптивній ре конфігурації обліку через його інтеграцію зі стратегічним плануванням і ризик-менеджментом. Обґрунтування нової парадигми використання облікової інформації для превентивного моделювання фінансових результатів і оптимізації ресурсного таргетування визначає високу актуальність проблематики.

Інформація в процесі управління – це об’єкт і продукт праці. Вона усуває невизначеність, дозволяє вивчати стан об’єкта, форми і методи діяльності. Без цих свідчень не можуть опрацьовуватися та прийматися управлінські рішення. В свою чергу, ці рішення – це також певна інформація для працівників суб’єкта господарювання. Інформація – це основа управлінського рішення. Ґрунтуючись на інформації циклічно повторюються стадії процесу управління, відбувається одержання і переробка свідчень про стан керованого об’єкта і передача управлінських команд цьому об’єкту. За допомогою інформації реалізується взаємозв’язок між органом управління і об’єктом управління, або між різними рівнями системи управління суб’єкта господарювання [7, С. 7].

На думку Костенко О.М. інформація – це один із ресурсів, який може накопичуватися, реалізуватися, поновлюватися, він придатний для колективного використання та (на відміну від інших ресурсів) у процесі споживання не втрачає своїх якостей [28, С. 28].

Основними вимогами до інформаційного забезпечення підприємств є її значущість (своєчасність для рішення), достовірність (правдивість і верифіковуваність), повнота, релевантність цілям управління та об’єктивність (відсутність систематичних помилок і упередженість) [6].

Одержання усіх видів інформаційних ресурсів відбувається за допомогою системи бухгалтерського обліку, роль якого полягає в забезпеченні інформації

для системи управління про фактичні значення показників використання та стану ресурсів, протікання процесів, використання капіталу, стану розрахунків з дебіторами та кредиторами тощо. Облік підприємства дає показники тих процесів, що відбуваються в технології на мові інформації. Система обліку постійно розвивається і адаптується до нових умов шляхом створення нових зв'язків, елементів, підсистем із своїми локальними цілями та засобами їх досягнення [72].

Група авторів Яловега Л.В., Лега О.В. та Прийдак Т.Б. відзначають, що дослідження наукових джерел стосовно аналізу релевантної інформації в типових господарських операціях свідчить про необхідність прийняття управлінських рішень задля вирішення проблемних ситуацій у розрізі процесів господарської діяльності (постачання, виробництва, реалізації), основні з яких наведено на рис. 1.2 [73].



Рис. 1.2 Класифікація оперативних управлінських рішень за господарськими процесами [73]

Облікова інформація є продуктом інформаційної системи та системи управління, які постійно пристосовуються до потреб економіки. За своєю суттю, облікова інформація – засіб зниження невизначеності і ризиків, що сприяє реалізації певної мети управління підприємством [7, С. 13].

Облікова інформація у сфері збуту – це впорядкований масив даних про процеси відвантаження, реалізації, розрахунків з покупцями, формування витрат на збут та фінансових результатів, який трансформується у релевантні показники для менеджменту.

На думку Голова С.Ф. [13], для прийняття управлінських рішень інформація традиційного фінансового обліку є недостатньою, оскільки вона орієнтована на зовнішніх користувачів та фіксує події постфактум. Систему інформаційного забезпечення збуту доцільно розгалужувати на три контури: фінансовий облік, управлінський облік, стратегічний управлінський облік, який залучає екзогенну (зовнішню) інформацію – ціни конкурентів, місткість ринку, рівень задоволеності клієнтів (відповідно до концепції К. Ворда та Дж. Шенка [78] щодо стратегічного управління витратами). Роберт Каплан та Робін Купер [75] обґрунтували, що витрати на збут найкраще контролювати через операції (Activity). Наприклад, витрати на обробку замовлень мають розподілятися пропорційно кількості замовлень, а не вартості товарів. Це дасть змогу виявити «токсичних» клієнтів, які замовляють часто, але малими партіями, генеруючи високі логістичні та адміністративні витрати, що поглинають маржу.

Для прийняття короткострокових рішень (наприклад чи надавати знижку покупцеві) використовується поділ витрат на збут (пакування, відсотки менеджерам, транспортні тарифи) та постійні (оренда складів, оклади). Інформація про маржинальний дохід (виручка мінус змінні витрати) є базою для аналізу беззбитковості реалізації.

Облікова інформація витупає тригером та аналітичною основою для широкого спектра управлінських рішень у комерційній діяльності компанії (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Облікова інформація в системі управлінських рішень

Тип управлінського рішення	Облікова інформація	Методичний інструментарій обліку/аналізу
Оптимізація асортиментної політики	Маржинальний прибуток на одиницю продукції, обсяг реалізації у натуральних показниках, витратні профілі продуктових груп	CVP – аналіз (Cost-Volume-Profit), ABC/XYZ – аналіз номенклатурних груп сортів/товарів
Управління дебіторською заборгованістю	Строки прострочення платежів, коефіцієнти оборотності, кредитні ліміти покупців, резерви сумнівних боргів (рахунок 38)	Старіння дебіторської заборгованості (Aging Schedule), аналіз платоспроможності клієнтів.
Вибір каналів збуту	Собівартість логістики, супутні комерційні витрати, чистий дохід за сегментами (роздріб, гурт, дистибютори, e-commerce)	Сегментний аналіз та формування диференційованих звітів про фінансові результати.
Ціноутворення на нових ринках	Диференційовані (релевантні) витрати, сума альтернативних витрат, маржинальний залишок	Метод ціноутворення «витрати плюс» або таргет - плюс (Target Costing)

Джерело: сформовано автором

Л.В. Чижевська [70] наголошує, що в умовах цифровізації торгівлі та омнаканальних продажів облікова система має оперативно інтегрувати CRM – системами. Це дасть змогу в режимі реального часу відстежувати ефективність збутових акцій та формувати гнучкі бюджети збуту.

В основу системи управлінського обліку покладено інформаційну систему, яка використовує вхідну інформацію та відповідні процеси з метою одержання результатів, що відповідають точно визначеним цілям управління. Його інформаційна база використовується всіма функціями управління, в тому числі функціями планування, контролю та оцінки з метою прийняття управлінських рішень [63].

Сучасний управлінський облік збуту також включає інструменти ризик-менеджменту. Облікова система фіксує коливання цін, ризики невиконання угод контрагентами та ризики втрати якості продукції при транспортуванні. На основі цих даних формується інформація для бухгалтерського хеджування або створення оціночних резервів у межах ризиків.

1.3. Інституціональне забезпечення системи обліку та внутрішнього контролю збутової діяльності в національній та міжнародній практиці

Сучасний етап розвитку глобального та національного економічного простору характеризується перманентною турбулентністю, структурною перебудовою логістичних ланцюгів та безпроцендантним рівнем ризиків і невизначеності. Інституціоналізм є на сьогодні єдиною економічною теорією, яка пов'язує фундаментальні поняття економічної теорії з соціально-економічною поведінкою людини в реальному житті і претендує на поведінки [21, С. 51].

Дослідження інституціонального забезпечення системи обліку та внутрішнього контролю збуту актуалізується імперативами євроінтеграції України. Конвенгерція вітчизняного регуляторного поля з вимогами Директив ЄС, МСФЗ та міжнародними концепціями ризик-менеджменту (COSO) вимагає переосмислення теоретико - метологічних засад облікової політики.

В глобальному вимірі інституціоналізація обліку та внутрішнього контролю збуту спирається на транснаціональну уніфікацію комерційних метрик та жорстку регламентацію процедур ризик-менеджменту. Головний фокус міжнародних інститутів – забезпечення інтересів інвесторів, прозорість капіталопотоків та упередження корпоративного шахрайства у завершальному процесі (від замовлення до отримання коштів).

Головним інституціональним органом виступає Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Основним інструментом контролю і фіксації збутових операцій виступає МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами» [37]. Інституціональна сутність МСФЗ 15 полягає в регламентації 5-крокової моделі визнання доходу: 1) Ідентифікація договору з клієнтом; 2) Ідентифікація зобов'язань до виконання; 3) Визначення ціни операції (з урахуванням бонусів, знижок, права на повернення); 4) Розподіл ціни операції на зобов'язання; 5) Визнання доходу в момент виконання зобов'язання.

Ця модель унеможливлює фіктивне визнання доходу від збуту до моменту

фактичного переходу контролю над активом до покупця.

Міжнародним інституціональним еталоном для побудови систем контролю є регламенти Комітету спонсорських організацій Комісії Тредвея (COSO) [77], зокрема концептуальні основи: COSO Internal Control – Integrated Framework (Внутрішній контроль: інтегрована модель); COSO Enterprise Risk Management (ERM) (Управління ризиками організацій).

Відповідно до інституціональних вимог COSO, внутрішній контроль збуту структурується за 5 компонентами: контрольне середовище, оцінка ризиків, контрольні процедури (розподіл обов'язків між відвантаженням, випискою рахунків та отримання коштів), інформація та комунікація, моніторинг.

Інституціональні зміни трансформували контроль логістичних ланцюгів збуту. Директива ЄС корпоративної звітності сталого розвитку (CSRD) та стандарти ESRS вимагають обліку та контролю вуглецевого сліду під час транспортування та дистрибуції продукції. Для верифікації цих даних Міжнародна рада з аудіювання та надання впевненості впровадила новий глобальний стандарт ISSA 5000, який стає обов'язковим інструментом контролю не фінансових показників збуту.

В Україні інституціональне забезпечення перебуває на етапі глибокої гармонізації із європейським законодавством та стандартами МСФЗ. Наведемо порівняльний аналіз систем міжнародної на національної практики (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3

Порівняльна характеристика міжнародної та національної систем інституціонального забезпечення обліку та контролю збутової діяльності

Параметр порівняння	Міжнародна практика	Національна практика
1	2	3
Домінуючий інститут	Професійні неурядові організації (IASB, COSO, IFAS)	Державні органи регулювання (Міністерство фінансів, ДПС, КМУ)
Цільова орієнтація контролю	Захист інвесторів, економічна доцільність, оптимізація бізнес-процесу (Order-to-Cash)	Забезпечення фіскальної відповідності, упередження штрафних санкцій, мінімізація податкових ризиків

Продовження таблиці 1.3

1	2	3
Методологія визнання доходу	5-крокова модель оцінки контрактних зобов'язань (IFAS 15)	Переважно за моментом складання первинного документа (акту/видачі накладної), хоча великі компанії вже застосовують принципи МСФЗ
Облік витрат на збут	Фокус на управлінський аналіз (диференціація за каналами збуту, сегментна звітність)	Чітко регламентований перелік витрат згідно з ПН(С)БО 16, орієнтований на фінансову та податкову звітність
Контроль сталого розвитку (ESG)	Глибока інтеграція (оцінка викидів Scope 3 при логістиці збуту за стандартами ESRS/ISSA 5000)	На етапі імплементації законодавчих норм, обов'язків поки лише для обмеженого кола великих підприємств суспільного інтересу

Джерело: сформовано автором

Головним інститутом методологічного забезпечення є Міністерство фінансів України. Нормативний базис формують: Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-XIV [55]; НП(С)БО 15 «Дохід» [43], НП(С)БО 16 «Витрати» [45], Податковий кодекс України (ПКУ). Контроль збуту нерозривно пов'язаний із системою електронного адміністрування ПДВ (СЕА ПДВ) та блокуванням податкових накладних (Критерії ризиковості платника податку за Постановою КМУ №1165).

В основі конвергенції в міжнародній стандартизації бухгалтерського обліку покладено принцип інституціонального сприйняття всесвітньої ідеї сталого розвитку та облікового забезпечення її реалізації, а в основу процесів адаптування МСФЗ під національні особливості – принцип залежності інститутів від траєкторії їх попереднього розвитку та національної спеціалізації в глобальному розподілі праці [21, С. 42].

Отже, дослідження інституціонального забезпечення є необхідним для формування новітньої, гнучкої моделі обліково-контрольного супроводу збуту, яка дозволить вітчизняним підприємствам захистити свої фінансові інструменти всередині країни та успішно масштабувати бізнес на європейські ринки.

Висновок до розділу 1

За результатами дослідження теоретичних засад збутової діяльності підприємства в системі обліку і внутрішнього контролю нами сформовано наступні висновки:

1. Економічна сутність збутової діяльності полягає в комплексній реалізації продукції, що забезпечує трансформацію товарної ворми вартості у грошову та завершує кругообіг капіталу. У ринкових умовах збут є детермінуючим чинником життєздатності підприємства, оскільки формує операційний дохід, забезпечує окупність витрат та виступає кінцевим індикатором ринкової затребуваності продукції (робіт, послуг).

2. Облікова інформація є базовим та найбільш релевантним ресурсом для інформаційного забезпечення системи менеджменту збуту. Доведено, що інтеграція фінансових (доходи, витрати на збут, дебіторська заборгованість) та нефінансових (рівень задоволеності клієнтів, швидкість доставки, виконання SLA) показників дозволяє мінімізувати інформаційну асиметрію.

3. Облікова інформація виступає аналітичною основою для формування стратегічних й оперативних управлінських рішень. Вона дає змогу оптимізувати асортиментну та цінову політику, вибір каналів дистрибуції, оцінити маржинальність ринкових сегментів, виважено управляти дебіторською заборгованістю й мінімізувати комерційні ризики.

4. Інституціональне забезпечення обліку та контролю збутових операцій має дворівневу структуру, що розвивається у напрямку глобальної гармонізації. Українська практика поступово адаптується до концептуальних засад міжнародних стандартів, зокрема 5-ти крокової моделі визнання доходу за МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами» та вимог сегментації за МСФЗ 8 «Операційні сегменти». Створення ефективної системи внутрішнього контролю в межах цього інституціонального поля вимагає чіткі регламентації процедур перевірки умов договорів, верифікації моментів передачі контролю над активами та моніторингу цільового використання збутових витрат.

РОЗДІЛ 2
ОЦІНКА СТАНУ ОБЛІКУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Приватне підприємство «Золотий колос» створене відповідно до Господарського та Цивільного кодексів України та. є самостійним суб'єктом господарювання. Підприємство є юридичною особою, володіє відокремленим майном та має самостійний баланс та рахунки в установах банків.

Відповідно до Національного класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД), профільною галузевою спеціалізацією ПП «Золотий колос» є код 01.11 «Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур». Підприємство вирощує такі культури: зернові та зернобобові: пшениця озима, кукурудза, ячмінь; технічні культури: соняшник, ріпак, соя.

З метою комплексного та об'єктивного оцінювання параметрів економічної стійкості, а також вектору динаміки розвитку ПП "Золотий колос" здійснено ретроспективний аналіз його фінансової звітності (зокрема , форми №1 «Баланс» та форми №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)») за хронологічний період 2023-2025 років. Якісний та кількісний стан майнового потенціалу підприємства безпосередньо віддзеркалює рівень його інвестиційної привабливості, верифікує спроможність до інтенсифікації розширеного відтворення капіталу, а також визначає ступінь готовності до своєчасного виконання зобов'язань перед контрагентами та забезпечення належного рівня платоспроможності.

Узагальнені аналітичні дані щодо вартісної трансформації та динаміки формування активів суб'єкта господарювання за період 2023-2025 років наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка та склад активів ПП «Золотий колос» за 2023-2025 рр., тис.грн.

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Відхилення 2025/2023
Необоротні активи	54 330,6	59 116,5	78 516,1	+24 185,5
Основні засоби	52 107,1	57 379,6	76 297,0	+24 189,9
Оборотні активи	96 470,9	108 912,2	144 156,4	+47 685,5
Запаси	64 720,9	60 925,9	56 185,1	-8 535,8
Дебіторська заборгованість	14 734,4	10 456,6	8 374,8	-6 359,6
Грошові кошти	10 641,3	36 275,7	71 388,9	+60 747,6
Баланс	150 801,5	168 028,7	222 672,5	+71 871,0

Джерело: розраховано автором на основі звітності підприємства

Динаміка майнового стану ПП «Золотий колос» характеризується сталою тенденцією до розширення ресурсного базису. Протягом аналізованого періоду валовий обсяг активів (валюта балансу) підприємства збільшився на 71 871,0 тис. грн.., забезпечивши приріст у 47,7% порівняно з рівнем 2023 року, що є свідченням інтенсифікації капіталізації господарюючого суб’єкта.

Аналітичний вектор оцінювання фінансової архітектури ПП «Золотий колос» імперативно вимагає дослідження структури його пасивів задля визначення ступеня фінансової стабільності та ідентифікації капітальних джерел покриття витрат. Розглянемо склад і структуру капіталу та зобов’язань ПП «Золотий колос» за досліджуваний період у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка та склад капіталу та зобов’язань ПП «Золотий колос» за 2023-2025 рр., тис.грн.

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Відхилення 2025/2023
Власний капітал	141 654,3	166 057,4	221 241,3	+79 587,0
Статутний капітал	2,0	2,0	2,0	-
Нерозподілений прибуток	141 652,3	166 055,4	221 239,3	+79 587,0
Поточні зобов’язання	9 147,2	1 971,3	1 431,2	-7 716,0
Кредиторська заборгованість	648,3	23,9	32,3	-616,0
Інші зобов’язання	8 339,3	1 787,2	1 063,7	-7 275,6
Баланс	150 801,5	168 028,7	222 672,5	+71 871,0

Джерело: розраховано автором на основі звітності підприємства

Протягом 2023-2025 років ПП «Золотий колос» демонструє абсолютну фінансову стійкість та автономію, фінансуючи діяльність переважно за рахунок

власних джерел. Наявність достатнього ендогенного потенціалу дає змогу підприємству здійснювати оновлення основного капіталу без залежності від зовнішнього кредитного ринку.

Масив емпіричних даних, що відображає структурно-динамічні зрушення основних показників прибутковості підприємства у трирічному хронологічному інтервалі, систематизовано в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Показники фінансових результатів ПП «Золотий колос» за 2023-2025 рр., тис.грн.

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Відхилення 2025/2023
Чистий дохід	83 471,7	96 154,4	91 950,9	+8 479,2
Інші доходи	3 187,1	4 159,8	5 724,0	+2 536,9
Загальні доходи	84 778,8	100 314,2	97 674,9	+12 896,1
Собівартість	53 148,0	63 214,4	53 359,1	+211,1
Інші витрати	7 227,7	7 165,9	15 565,8	+8 338,1
Фінансовий результат	24 403,1	29 933,9	28 750,0	+4 346,9
Чистий прибуток	24 403,1	29 933,9	28 750,0	+4 346,9

Джерело: розраховано автором на основі звітності підприємства

Проведений аналіз фінансових результатів ПП «Золотий колос», дає змогу дійти висновку про стійкий позитивний тренд його економічного розвитку. Абсолютний приріст чистого прибутку на 4346,9 тис. грн. за аналізований часовий інтервал виступає репрезентативним підтвердженням високого рівня фінансово-економічної стійкості та релевантної капіталовіддачі операційної діяльності агропідприємства.

Узагальнюючи викладене, ПП «Золотий колос» володіє достатнім ендогенним фінансовим потенціалом для подальшого масштабування бізнесу. Проте для забезпечення стійкості і збалансованого економічного зростання імперативним є вдосконалення методико-організаційних засад бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю основних засобів, що забезпечить релевантність стратегічних рішень та оптимізацію використання ресурсів.

2.2. Документування операцій зі збутової діяльності підприємства

Облікова інформація в умовах сучасного господарювання виступає важливим ресурсом забезпечення ефективного управління збутовою діяльністю підприємства, оскільки саме вона формує інформаційне підґрунтя для обґрунтування, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Ефективність функціонування організаційної структури будь-якого суб'єкта господарювання безпосередньо залежить від якості та оперативності внутрішніх інформаційних потоків. Жук В.М. зауважує, що «…інформаційну базу збутової діяльності повинні формувати наступні блоки інформації: стан і динаміка ринку, дані про конкурентів, дані про товар, інформація про навколишнє середовище» [22].

Документування є першим етапом бухгалтерського обліку, до складу якого входить реєстрація та фіксація інформації про факти, операції, процеси. За принципом повного висвітлення всі без винятку первинні операції, які підлягають обліку, слід оформляти первинними бухгалтерськими документами [66].

Відображена точна та своєчасна інформація, яка міститься в документі, відіграє важливу роль в управлінні. Аналізуючи визначення поняття «документ», звертаємо увагу на визначення Т. Тігової, яка вважає, що документ – це матеріальний носій, який використовується в процесі комунікації, на якому інформація зафіксована у формі, придатній для сприйняття різними засобами і способами [64, С. 244]. Також вивчаючи теоретичні надбання з досліджуваної тематики звертаємо увагу на визначення І. Садовської, яка визначає документ як письмовий запис господарської операції або розпорядження про її виконання [61, С. 98]. Підсумовуючи, пропонуємо під документом розуміти письмовий запис про фактичне здійснення господарської операції, який засвідчує її законність.

Первинні документи є основою бухгалтерського обліку. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999, первинний документ – це документ, який містить відомості про господарську операцію [55]. Для обліку бутової діяльності

використовуються різні первинні документи, що забезпечують достовірність і прозорість фінансових операцій (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Перелік первинних документів для обліку збутової діяльності підприємств

Назва групи документів за операціями	Назва первинного документа	Характеристика
1	2	3
1. Документи, що підтверджують факт продажу	Рахунок-фактура	Є основним документом, що підтверджує факт продажу товару або послуги, містить інформацію про продавця, покупця, найменування товару, кількість, ціну, суму, тощо
	Видаткова накладна	Документ, який засвідчує факт передачі товарів покупцеві. Містить інформацію про найменування товару, кількість, одиницю виміру. а також підписи сторін
	Товарно-транспортна накладна (ТТН)	Документ, що використовується при перевезенні товарів автомобільним транспортом. Містить інформацію про вантаж, вантажовідправника, вантажоодержувача, транспортний засіб та інші необхідні дані
	Акт виконаних робіт (наданих послуг)	Документ, що підтверджує факт виконання робіт або надання послуг. Містить інформацію про виконавця, замовника, перелік виконаних робіт (наданих послуг), їх вартість та інші необхідні реквізити
	Касовий/фіскальний чек	Документ, що підтверджує оплату товарів на склад. Використовується під час закупівлі товарів або їх переміщення між складами
2. Документи, що відображають рух товарів	Прибуткова накладна	Документ, що підтверджує надходження товарів на склад. Використовується під час закупівлі товарів або їх переміщення між складами
	Інвентаризаційний опис	Документ, що складається під час проведення інвентаризації товарів на складі. Містить інформацію про фактичну наявність товарів, їх кількість і якість
	Акт списання товарів	Документ, що підтверджує списання товарів з обліку у зв’язку з їх псуванням, втратою або іншими причинами
3. Документи, що відображають розрахунки з покупцями	Платіжні інструкції	Документ, що підтверджує розпорядження ініціатора надавачу платіжних послуг щодо виконання платіжної операції
	Виписки з банківського рахунку	Документ, що відображає рух грошових коштів на банківському рахунку
	Акт звірки розрахунків	Документ, що складається для звірки взаємних розрахунків між продавцем і покупцем
4. Інші документи	Договір купівлі-продажу	Документ, що регулює відносини між продавцем і покупцем
	Замовлення покупця	Документ, що відображає замовлення покупця на придбання товару або послуг
	Довіреність	Документ, що надає право представнику покупця на отримання товару

Джерело: [1]

Невід'ємною частиною цього важливого процесу є правильне введення та своєчасне створення відповідного документа, а також здійснення контролю для уникнення помилок. Кожна складова господарського процесу відіграє важливу роль у сталому розвитку компанії в цілому, тому кожен етап роботи повинен бути виконаний у повному обсязі.

Підсумовуючи, відзначаємо, що господарська діяльність, пов'язана з виробництвом та/або реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу, оформляється різноманітними документами, які є засобом первинного обліку та юридичної фіксації фактів господарського життя. Господарський процес, тобто розрахунки з покупцями та замовниками, повинен бути зафіксований у встановленому законом документі. Однак існують також документи, які вже не підлягають суворій звітності, тому компанії складають такі документи відповідно до своїх інтересів та специфіки своєї діяльності. У результаті стандартизації форми первинних документів змінюються та вдосконалюються. З використанням комп'ютерів та автоматизованих робочих місць ручне створення документів поступово замінюється електронним створенням з можливістю електронного підпису.

Отже, узагальнюючи вище вкладене, можна стверджувати, що система документування збутових операцій підприємства потребує модернізації шляхом впровадження без паперових технологій, що дасть змогу скоротити час обробки замовлень, мінімізувати помилки у видаткових і товарно-транспортних документах та забезпечити оперативність відображення фактів реалізації в обліку.

2.3. Методика обліку відображення операцій зі збутової діяльності підприємства

В сучасних умовах глобалізації, динамічності ринкового середовища та посилення конкурентної боротьби життєздатність і фінансова стабільність будь-якого підприємств безпосередньо залежать від ефективності його збутової політики.

Збут є фінальним і вирішальним етапом операційного циклу, на якому відбувається трансформація виготовленої продукції (наданих послуг) у грошову форму, формування валового доходу та реалізація економічного інтересу суб'єкта господарювання.

Сікач Н.С. вважає, що «… основою обліково-аналітичного забезпечення є інформація, яка формується за допомогою методів бухгалтерського обліку і використовується для оцінювання та аналізу економічних явищ і процесів. Кількість і якість облікової і аналітичної інформації визначає рівень ефективності та результативності управлінської діяльності, що має визначальне значення для зниження ризиків підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання» [62, С. 156].

Необхідність комплексного дослідження та вдосконалення методики обліку відображення операцій зі збутової діяльності зумовлена низкою чинників (таблиця 2.5).

Збутова діяльність є головний драйвером генерування грошових потоків. Вибір методів відображення збутових операцій в обліковій політиці безпосередньо впливає на:

- сприйняття підприємства інвесторами та кредиторами (через рівень рентабельності та платоспроможності підприємства);
- обсяг і часові межі податкових зобов'язань;
- якість стратегічного аналізу конкурентоспроможності продукції.

Стратегічне формування облікової політики щодо збуту продукції доцільно здійснювати з врахуванням наступних взаємопов'язаних складових:

а) стратегічне управління фінансовими результатами.

б) оптимізація та релевантна класифікація збутових витрат.

в) інтеграція фінансового та управлінського обліку і податкових розрахунків.

г) управління ризиками та невизначеністю.

Організація обліку розрахункових операцій зі збуту з клієнтами повинна забезпечити: своєчасну перевірку розрахункових операцій з клієнтами; уникнення простроченої дебіторської заборгованості [35].

Таблиця 2.5

Необхідність вдосконалення методики обліку операцій збутової діяльності

Чинники впливу	Характеристика
Трансформація бізнес-моделей та диверсифікація каналів збуту	Сучасна практика господарювання характеризується появою нових форм комерції (e-commerce, маркетплейси, дропшипінг), транскордонних логістичних ланцюгів та складних систем стимулювання збуту (ретро-бонуси, багаторівневі знижки, програми лояльності). Традиційні облікові підходи не здатні адекватно й оперативно відобразити специфіку таких операцій, що вимагає адаптації наявної методики обліку до викликів цифрової економіки.
Забезпечення якості та релевантності інформаційного базису	Облікова система підприємства є основним джерелом інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень. Похибки, часові лаги або методологічні недоліки при відображенні витрат на збут, доходів від реалізації, дебіторської заборгованості та зобов'язань викривлюють показники фінансової звітності. Це своєю чергою, призводить до хибних розрахунків рентабельності, неефективного ціноутворення та підвищення фінансових ризиків.
Необхідність оптимізації витрат на збут	В умовах інфляційного тиску та зростання вартості енергоносіїв і логістики, витрати на збут становлять суттєву питому вагу в загальній структурі витрат підприємства. Точна методика їх класифікації, визнання, розподілу та капіталізації (відповідно до НП(С)ТО або МСФЗ) є критично важливою для коректного визначення собівартості реалізованої продукції та фінансового результату.
Нормативно-правова конвергенція та неузгодженість	Процес гармонізації національних стандартів бухгалтерського обліку із МСФЗ (зокрема, застосування МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами») створює певні дискусійні питання та суперечності у практиці підприємств. Проблема ідентифікації зобов'язань до виконання, визначення ціни операції та моменту визнання доходу потребує глибокого теоретико-методологічного аналізу та розробки практичних рекомендацій для прикладного рівня.

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо її сума може бути достовірно визначена та існує ймовірність отримання групою майбутніх економічних вигод. Невід'ємною складовою синтетичного обліку дебіторської заборгованості за послуги, роботи та товари є облік резерву сумнівних боргів – поточної дебіторської заборгованості, щодо якої існує непевність її погашенні боржником. Для цього передбачені рахунки 38 «Резерв сумнівних боргів» та 944 «Сумнівні і безнадійні борги» [5, С. 207]. Ознаками, які свідчать про сумнівність дебіторської заборгованості, є порушення строків платежу, передбачених договором; наявність серйозних фінансових труднощів у боржника (їх можна виявити з фінансової звітності боржника); імовірність того, що боржник

оголосить себе банкрутом та надходження інформації про те, що активи боржника знаходяться в податковій заставі або що боржник оголосив про початок процедури ліквідації [20].

Синтетичний облік збутової діяльності тісно пов'язаний з аналітичним обліком, який деталізує інформацію за видами продукції, контрагентами, договорами та каналами збуту. Така взаємодія забезпечує можливість не лише узагальнення даних для фінансової звітності, а й їх використання для аналізу ефективності збутової політики підприємства. Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками забезпечує отримання даних про заборгованість, дата виплати якої ще не настала, а також про непогашену заборгованість. Аналітичний облік витрат здійснюється за кожною статтею витрат, що сприяє оперативному аналізу понесених витрат на збут та своєчасно приймати ефективні управлінські рішення [40, С. 33].

В межах синтетичного обліку збутової діяльності використовуються рахунки класів 3,7 і 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку, зокрема:

- рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», який відображає дебіторську заборгованість за реалізовану продукцію;
- рахунок 70 «Доходи від реалізації», призначений для узагальнення інформації про виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- рахунок 90 «Собівартість реалізації», на якому обліковується виробнича собівартість реалізованої продукції;
- рахунок 93 «Витрати на збут», що акумулює витрати, пов'язані з реалізацією (транспортування, пакування, реклама, комісійні винагороди тощо);
- рахунок 79 «Фінансові результати», який використовується для визначення прибутку або збитку від збутової діяльності.

Для обліку дебіторської заборгованості покупців та замовників призначено рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». За дебетом рахунку відображена вартість виконаних робіт, відпущеної продукції, товарів та наданих послуг, а за кредитом - сума платежів, що надійшли в касу чи на розрахунковий рахунок підприємства. Сальдо рахунку показує заборгованість покупців за отримані послуги та продукцію. Однак для більш детального розуміння

кореспонденції рахунків необхідно розглянути типові господарські операції, пов’язані з розрахунками з покупцями і замовниками (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Кореспонденція рахунків з відображення в обліку операцій збутової діяльності

№ пор.	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Списано собівартість реалізованої продукції	90 «Собівартість реалізації»	26 «Готова продукція»
2	Відвантажено готову продукцію для покупця	36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»	701 «Дохід від реалізації готової продукції»
3	Зменшено дохід від реалізації на суму ПДВ	701 «Дохід від реалізації готової продукції»	64 «Розрахунки за податками і платежами»
4	Оплачено покупцями чи замовниками вартість реалізованих товарі, робіт чи послуг готівкою (через банк)	30 «Готівка»; 31 «Рахунки в банках»	36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»
5	Отримано аванс від покупців під майбутню поставку продукції	31 «Рахунки в банках»	681 «Розрахунки за авансами одержаними»
6	Відображено претензії з приводу розрахунків з покупцями та замовниками	37 «Розрахунки з різними дебіторами»	36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»
7	Погашено заборгованість за довготерміновими позиками за рахунок оплати, що надійшла від покупців (замовників)	50 «Довгострокові позики»	36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»
8	Повернено покупцями чи замовникам переплачені ними кошти готівкою (через банк)	36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»	30 «Готівка»; 31 «Рахунки в банках»
9	Відображено витрати пов’язані зі збутовою діяльністю	93 «Витрати на збут»	66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 65 «Розрахунки за страхуванням», 204 «Тара та тарні матеріали», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»
10	Віднесено на фінансові результати витрати пов’язані зі збутовою діяльністю	79 «Фінансові результати»	90 «Собівартість реалізації» 93 «Витрати на збут»
11	Віднесено на фінансові результати доходи від реалізації	701 «Дохід від реалізації готової продукції»	79 «Фінансові результати»

Джерело: сформовано автором

М.В. Корягін і І.Б. Плотніченко рекомендують відкривати субрахунки 931 «Витрат на збут у системі традиційної (оф-лайн) комерції», 932 «Витрат на збут у системі електронної (он-лайн) комерції» без змін рахунку 93 «Витрати на збут» [27].

А. Грицишин вважає, що з метою одночасного врахування логістичного та маркетингового впливу на збутову діяльність обґрунтовує доцільність зміни назви рахунку 93 «Витрати на збут» на «Витрати на збут і маркетинг» із відкриттям субрахунків 931 «Витрати на логістику збуту», 932 «Витрати на маркетинг», 933 «Інші витрати в процесі реалізації», що дасть змогу ідентифікувати та нагромаджувати витрати, що стосуються окремо логістичних та маркетингових процесів підприємств [15, С. 209].

Проведене дослідження теоретико-методологічної оцінки свідчить, що сучасна облікова процедура збуту вийшла за межі лінійного фіксування операцій відвантаження продукції та її оплати.

На сучасному етапі вона трансформувалася у складну, багаторівневу систему ідентифікації договірних зобов'язань, варіативного оцінювання змінних винагород (дисконтів, тощо) та капіталізації специфічних витрат на укладання контрактів згідно з вимогами МСФЗ 15.

Встановлено, що якість первинного, поточного і підсумкового бухгалтерського відображення збутових потоків безпосередньо залежить від ступеня деталізації робочого плану рахунків, релевантності внутрішніх регламентів документообігу та чіткості алгоритмів розподілу витрат на збут за географічними й продуктовими сегментами.

Разом з тим, методично правильне відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку є лише внутрішньо системним (процедурним) етапом. Накопичений масив інформації потребує подальшої агрегації, структурування та синтезу для представлення зовнішнім і внутрішнім стейкхолдерам. Стандартизовані в межах облікової методики дані повинні набути стандартизованої, зрозумілої та аналітичної форми, що досягається виключно за допомогою інструментарію фінансової звітності.

2.4. Формування інформації щодо операцій зі збутової діяльності підприємства у фінансовій звітності та напрямки їх удосконалення

Методологічні засади формування інформації про операції зі збутової діяльності у фінансовій звітності посідає вагоме місце в забезпеченні достовірності облікової інформації, а також відображає ринкову позицію підприємства, ефективність його маркетингової політики і фінансові результати операційної діяльності підприємства. Процеси гармонізації національної системи обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) висувають принципово нові вимоги до розкриття інформації про збут та регулюються вимогами МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами».

Процес формування інформації про збутову діяльність у фінансовій звітності підприємств України регламентується дворівневою системою:

– Національний рівень: Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» за № 996-XIV від 16.07.1999 р. [55], Національне положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [43], Національне положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансові України від 29.11.1999 р. за №290 [44], Національне положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансові України від 31.12.1999 р. за №318 [45].

– Міжнародний рівень (для підприємств, що застосовують МСФЗ): Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [38].

Вчені в своїх працях розкривають фундаментальні основи фінансової звітності, наведемо окремі підходи українських дослідників. Ґрунтовні дослідження щодо особливостей формування інформації у фінансовій звітності провели Пантелєєв В.П., Юрченко О.А., Курило Г.М. та Безверхий К.В. Вчені здійснили критичну оцінку звітних вимог та їх застосування на практиці, а також окреслили зміни щодо діючого законодавства [49]. Про місію фінансової

звітності, її призначення та вимоги щодо достовірності та прозорості інформації необхідних для прийняття управлінських рішень наголошують Приймак С.В., Костишина М.Т. та Долбнєва Д.В. [53]. Концептуальним засадам консолідації фінансової звітності присвячено дослідження Маначинської Ю.А. [31]. Вивченню особливостей формування фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів присвячено дослідження авторського колективу Л.В. Гуцаленко, У.О. Марчук, Л.П. Миськів, Т.О. Гуренко, В.Є. Альошина, А.Ю. Іваненка, О.В. Боднар [46]. Лисенко А.М. та Недовоз Ю.Ю. розглянули існуючі підходи щодо здійснення комплексного аналізу фінансової звітності суб'єктів господарювання, визначили напрямки удосконалення методики його проведення на малих підприємствах [29].

Методологія обліку збутової діяльності генерує два протилежні, але взаємопов'язані інформаційні потоки, що знаходять відображення у фінансовій звітності: доходи від реалізації (економічні вигоди) та витрати на збут (ресурси, спожиті для забезпечення процесу реалізації).

Відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід», дохід від реалізації продукції (товарів) визнається за умов одночасного виконання кількох критеріїв, зокрема: покупцеві передано ризики й вигоди, пов'язані з власністю; підприємство не здійснює надалі управління та контроль; сума доходу може бути достовірно визначена.

У міжнародній практиці МСФЗ 15 застосовує прогресивнішу п'яти-крокову модель визнання доходу, де фокус зміщено на передачу контролю над активом клієнту: 1) ідентифікація договору; 2) ідентифікація зобов'язань до виконання; 3) визначення ціни операції; 4) розподіл ціни операції на зобов'язання до виконання; 5) визнання доходу, коли (або в міру того як) суб'єкт господарювання виконує зобов'язання.

Первинна інформація, акумульована за кредитом рахунку 70 «Доходи від реалізації», після вирахування непрямих податків (ПДВ, акцизний збір) та інших вирахувань (повернення товарів, знижки), трансформується у показник «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)». У Звіті про фінансові

результати (Звіт про сукупний дохід) (форма 2) даний показник відображається у рядку 2000.

Витрати на збут є самостійним об'єктом обліку та елементом операційних витрат, що не включаються до виробничої собівартості, а повністю відносяться на витрати звітного періоду, в якому вони були здійснені (п.19 НП(С)БО 16 «Витрати»).

У Звіті про фінансові результати (форма №2) сукупний обсяг витрат на збут відображається в окремому рядку 2150 (зазначається у дужках як вирахування).

У Примітках до річної фінансової звітності (форма %5) інформація деталізується у Розділі IX «Елементи операційних витрат» (у складі матеріальних затрат, витрат на оплату праці, амортизації тощо) для забезпечення результатами оперативного аналізу користувачів звітності.

В залежності від масштабу підприємства (велике, середнє, мале, мікро), рівень агрегування інформації про збутову діяльність змінюється (таблиця 2.7)

Таблиця 2.7

Порівняльна характеристика розкриття інформації у формах звітності підприємствами України

Назва форми звітності	Відображення доходів від збуту	Відображення витрат на збут
Форма №2 (повна)	Рядок 2000 «Чистий дохід» (розгорнуто вираховується з рядку 2010 у робочих реєстрах)	Окремий рядок 2150 «Витрати на збут»
Форма №2-м (Мале підприємство)	Рядок 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції…»	Інформація агрегується та включається до рядка 2165 «Інші операційні витрати» (без виділення в окрему статтю).
Форма № 2-ис (мікропідприємство)	Рядок 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції…»	Інформація разом із собівартістю та всіма іншими витратами узагальнюється у рядку 2165 «Витрати»

Джерело: сформовано автором

Формування інформації щодо операцій зі збутової діяльності у фінансовій звітності базується на принципах нарахування та відповідності доходів і витрат. Належне структурування цих даних дозволяє зовнішнім та внутрішнім стейкхолдерам оцінити: 1) рівень рентабельності продажів та ефективність комерційної політики суб'єкта господарювання; 2) співвідношення між

витратами на просування (маркетинг, рекламу) та темпами приросту чистого доходу від реалізації.

Проведені дослідження дають змогу виокремити та обґрунтувати напрямки удосконалення відображення операцій збутової діяльності у фінансовій та інтегрованій звітності підприємств:

1) *гармонізація національних стандартів із вимогами МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» та автоматизація 5-крокової моделі.* На відміну від МСФЗ 15, НП(С)БО 15 прив'язує визнання доходу до юридичного переходу прав, що викривлює звітність за тривалими угодами. Вирішенням проблеми є впровадження корпоративних регламентів та алгоритмів в облікових системах (ERP, SAP) для декомпозиції договорів і визнання доходу пропорційно виконанню окремих зобов'язань.

2) *модернізація аналітичної структури Витрат на збут (рахунок 93).* З метою усунення укрупненості показника витрат на збут (рядок 2150 форми 2) пропонується реструктурувати аналітичний облік за рахунком 93 (цифровий маркетинг, логістика, традиційне просування) та ввести до Приміток до фінансової звітності (форма 5) таблицю функціонального розкриття збутових витрат для підвищення їх інформативності.

3*) розширення диверсифікації та сегментації інформації про доходи від збуту.* Звіт про фінансові результати містить єдиний консолідований показник чистого доходу (рядок 2000), що приховує специфіку диверсифікованих агропідприємств. Вектором удосконалення є активне застосування НП(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» з виділенням звітних сегментів за географічним принципом або видами продукції. Це дасть змогу стейкхолдерам ідентифікувати найбільш маржинальні чи збиткові напрямки збуту для їх подальшої реструктуризації.

4) *інтеграція не фінансової інформації (ESG-репортинг або інтегрована звітність).* Концепція сталого розвитку вимагає розширення інформації про збут поза межі грошових показників шляхом відображення екологічних і соціальних аспектів у Звіті про управління або інтегрованому звіті. Зокрема, доцільно розкривати: екологічний напрям логістики (викиди CO_2), витрати на

біорозкладну тару та пакування, а також показники безпеки продукції, захисту даних покупців і клієнтської лояльності.

5) *застосування концепції «Капіталізації витрат на отримання контракту».*Відповідно до міжнародної практики (МСФЗ 15), не всі витрати, пов'язані зі збутом, мають одномоментно списуватися на фінансовий результат поточного періоду.

Вважаємо, що якщо підприємство несе значні витрати на укладання довгострокового контракту зі збуту (наприклад, юридичні послуги, переговори, невідшкодовувані комісійні брокерам), і ці витрати принесуть дохід у майбутніх періодах, їх доцільно капіталізувати як деферентні витрати (витрати майбутніх періодів, рахунок 39) з подальшою систематичною амортизацією. Це забезпечує точне дотримання фундаментального принципу відповідності доходів і витрат. Наведемо узагальнення пропозицій у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Напрямки удосконалення операцій зі збутової діяльності у фінансовій звітності

Напрямок	Інструмент реалізації	Результат для фінансової звітності
Для доходів	Перехід на модель контролю (МСФЗ 15) та глибинна сегментація ринків збуту	Реалістичне відображення моменту визнання виручки, виключення маніпуляцій з обсягами продажів
Для витрат	Функціональна аналітика рахунку 93 та капіталізація витрат на отримання контрактів	Прозорість маркетингових і логістичних витрат; збалансованість фінансового результату
Для звітності в цілому	Інтеграція ESG-показників логістики та збуту у Звіт про управління	Підвищення інтенсивної привабливості та відповідальність глобальним стандартам прозорості

Узагальнюючи науково-методичні засади формування інформації про операції зі збутової діяльності підприємства у фінансовій звітності, можна стверджувати, що цей процес є фундаментальним елементом побудови прозорої інформаційної архітектури суб'єкта господарювання. Класичні підходи, що закладені у національних стандартах (зокрема НП(С)БО 15 «Доходи» та НП(С)БО 16 «Витрати»), потребують системної модернізації через трансформацію сучасного бізнес-середовища - інтеграцію цифрових каналів

дистрибуції (e-commerce), ускладнення структури довгострокових контрактів та посилення вимог до екологічності логістичних ланцюгів.

Висновки до розділу 2

Проведена оцінка стану обліку збутової діяльності в управлінні підприємством дозволила сформувати наступні висновки.

1. Проведений комплексний аналіз організаційно-правової структури та економічного стану діяльності досліджуваного підприємства (ПП «Золотий колос») свідчить про фінансову стійкість та адаптивність до мінливих умов ринкового середовища. Встановлено, що підприємство демонструє позитивну динаміку обсягів виробництва та чистих доходів від реалізації, що вказує на абсолютно стійкий та стабільно прибутковий фінансовий стан підприємства.

Розвиток ПП «Золотий колос» у досліджуваному періоді характеризується активною інвестиційною політикою, спрямованою на модернізацію основних засобів та нарощування необоротних активів, що вказує на фінансову стійкість підприємства та мінімізацію ризиків його неплатоспроможності.

2. Дослідження первинного обліку дало змогу встановити, що документування збутових операцій на підприємстві здійснюється відповідно до чинного законодавства України з використанням як паперових так і електронних носіїв інформації. Водночас виявлено потребу у модернізації документообігу шляхом широкої інтеграції без паперових технологій (зокрема, кваліфікованих електронних підписів та систем EDI), що дасть змогу скоротити час для обробки замовлень, мінімізувати помилки при оформленні видаткових накладних і товарно-транспортних документів, а також прискорити відображення фактів реалізації в обліковій системі.

3. Оцінка діючої на підприємстві методики бухгалтерського обліку операцій зі збуту підтвердила її відповідність вимогам національних стандартів (НП(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 16 «Витрати»). Проте існуюча система аналітичного обліку за рахунками 70 «Доходи від реалізації» та 93 «Витрати на

збут» характеризується надмірною агрегованістю даних. Це ускладнює детальний аналіз ефективності окремих каналів дистрибуції та маркетингових заходів, що обґрунтовує необхідність деталізації субрахунків для чіткого розмежування витрат на логістику, цифрове просування та традиційне утримання збутової мережі.

4. Формування показників збутової діяльності фінансової звітності підприємства забезпечує стейкхолдерів базовою інформацією про обсяги продажів та комерційні витрати, проте потребує суттєвого вдосконалення в умовах глобалізації. Визначено, що основними напрямками модернізації цього процесу є: імплементація п’ятикрокової моделі визнання доходу за міжнародним стандартом 15 «Дохід від договорів з клієнтами», а також інтеграція не фінансових ESG- показників у Звіт про управління для підвищення прозорості та інвестиційної привабливості підприємства.

Напрямки удосконалення операцій зі збуту у фінансової звітності орієнтовані на розв’язання таких суперечностей обліку:

У частині доходів: імплементація п’ятикрокової моделі визнання виручки за МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами», що зміщує увагу із формального юридичного переходу права власності на фактичну передачу контролю над активом, попереджаючи маніпуляції з фінансовими результатами.

У частині витрат: реструктуризація аналітичного базису рахунку 93 «Витрати на збут» за функціональним принципом (цифровий маркетинг, фулфілмент, логістика) та впровадження механізму капіталізації витрат на отримання контрактів.

У частині презентації даних: поглиблення сегментарної диверсифікації (НП(С)БО 29/МСФЗ 8) та інтеграція не фінансових ESG-індикаторів (екологічний слід збутової логістики) у Звіт про управління.

РОЗДІЛ 3
ДІЄВІСТЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

3.1. Завдання, методи та функції внутрішнього контролю збутової діяльності в обліковій системі підприємства

У сучасних умовах ринкової економіки ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від якості управління збутовими процесами, зокрема від організації їх обліку та контролю. Саме ці елементи формують інформаційну базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

В цих умовах збутова діяльність стає головним джерелом ризиків (дефолт контрагентів, втрата продукції під час тривалої агрологістики, збитковість експортних операцій). Дослідження функцій внутрішнього контролю дає змогу трансформувати його із констатуючого (фіксація втрат) у проактивний інструмент ризик-менеджменту. Наукове обґрунтування превентивних методів контролю (оцінка надійності покупців, лімітування дебіторського боргу) є критично важливим для збереження ліквідності агропідприємств [12].

Облікова система аграрних підприємств суттєво відрізняється від інших галузей через наявність специфічних об’єктів – біологічних активів та сільськогосподарської продукції. Відповідно до МСБО 41 «Сільське господарство», продукція в момент збору оцінюється за справедливою вартістю з вирахуванням витрат на місці продажу. Це створює підґрунтя для суб’єктивізму та маніпуляцій із фінансовими результатами. Дослідження завдань внутрішнього контролю в частині верифікації методики оцінки врожаю є актуальним для забезпечення комплаєнсу та формування достовірної фінансової звітності перед міжнародними інвесторами та кредиторами [32].

Сучасний український агробізнес активно впроваджує елементи «розумного

сільського господарства»: автоматизовані вагові комплекси, GPS-трекери на зерновозах, електронні лабораторні аналізатори якості.

Аграрні підприємства з метою підвищення доданої вартості відмовляються від продажу сировини та диверсифікують канали збуту: розвивають власну переробку, фірмову роздрібну мережу, експортні напрями та крафтове виробництво. така диверсифікація призводить до стрімкого ускладнення структури витрат на збут (логістика, пакування, сертифікація за стандартами ЄС, маркетинг). Актуальним є дослідження методів сегментарного внутрішнього контролю (за вимогами IFRS 8 «Operating Segments» [39]), які дозволяють менеджменту бачити реальну маржинальність кожного каналу дистрибуції, оптимізувати комерційні витрати та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо формування портфеля продажів [76].

Специфіка аграрного сектору (залежність від природно-кліматичних факторів, сезонність, біологічні трансформації та особливості нормативного регулювання за НП(С)БО 30 «Біологічні активи» [42] та МСБО 41 «Сільське господарство» [37]) вимагає особливої архітектури внутрішнього контролю збуту. Облікова система агропідприємства основним донором інформації, на основі якої здійснюються контрольні процедури.

У межах облікової системи сільськогосподарського підприємства внутрішній контроль збутової діяльності вирішує комплекс специфічних завдань, які можна поділити на три блоки (таблиця 3.1).

Забезпечення дієвості функцій внутрішнього контролю є об’єктивною науковою та практичною необхідністю, що зумовлена такими чинниками:

1) *забезпечення проактивної захисної функції в умовах високих воєнних та логістичних ризиків.* Дієвість превентивної (попереджувальної) функції контролю збуту полягає у створенні механізмів, які упереджують виникнення ризиків до моменту відвантаження продукції. Це включає автоматизований комплаєнс-аудит надійності контрагентів (зернотрейдерів, дистриб’юторів) та стрес-тестування умов форвардних угод в обліковій системі. Як зазначає Л.В. Гнилицька, дієва система контролю має виступати базовим елементом економічної безпеки, що мінімізує

фінансові витрати від неплатоспроможності покупців та оптимізує дебіторську заборгованість в умовах загального дефіциту ліквідності [12].

Таблиця 3.1

Завдання внутрішнього контролю збуту в агробізнесі

Блок завдання	Зміст завдання
Контрольно-захисні завдання	Забезпечення збереження сільськогосподарської продукції на етапі її транспортування від поля (току) до місць зберігання (елеваторів, складів) та безпосередньо покупцеві
	Попередження та виявлення фактів несанкціонованого відчуження або крадіжок зерна, готової продукції тваринництва чи переробки під час логістичних операцій
	Контроль за недопущенням штучного заниження якісних параметрів продукції (вологості, клейковини, жирності, вмісту цукру тощо) в облікових документах під час збуту.
Комплаєнс - завдання (регуляторні)	Верифікація правомірності первісного визнання сільгосппродукції та оцінки біологічних активів за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу (відповідно до вимог МСБО 41 «Сільське господарство»
	Контроль за дотриманням облікової політики в частині моменту визнання доходу від реалізації (особливо при експортних поставках на умовах Incoterms або за форвардними контрактами відповідно до вимог МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами»
Управлінські завдання	Оцінка релевантності та точності калькулювання витрат на збут (рахунок 93 «Витрати на збут»), зокрема витрат на логістику, пакування, зберігання та маркетинг
	Надання менеджменту диференційованої інформації щодо рентабельності окремих каналів збуту (гурт, роздріб, експорт, власна переробка) для оптимізації структури продажів

Джерело: сформовано на основі [21; 32; 37].

2) реалізація оціночно-корекційної функції для контрою специфічних об'єктів АПК. Сільськогосподарська продукція підлягає постійним кількісно-якісним та ціновим коливанням. Відповідно до вимог МСБО 41 «Сільське господарство» [37], оцінка врожаю в момент збору базується на справедливій вартості, що створює високі ризики суб'єктивізму облікового персоналу. Т.Г. Маренич доводить, що за відсутності жорстких регламентів внутрішнього аудиту та перевірки джерел ринкової інформації, підприємства викривлюють показники первісного визнання продукції, що веде до деформації фінансових результатів від реалізації та ухвалення хибних управлінських рішень щодо ціноутворення [32].

3) модернізація інформаційно - аналітичної функції під впливом

цифровізації. Сучасні агрохолдинги та фермерські господарства переходять на автоматизовані облікові платформи, що інтегрують дані електронних ваг, супутникового моніторингу полів та лабораторних аналізів якості зерна чи виноматеріалів. Функція контролю не може залишатися дієвою, якщо вона спирається на ручну перевірку паперових первинних документів. Необхідно досліджувати та впроваджувати безперервноий внутрішній контроль, де інформаційна функція реалізується автоматично в режимі реального часу через алгоритм наскрізного зіставлення даних. Це дає змогу виключити людський чинник та оперативно блокувати несанкціоновані відхилення [21].

Трансформація аграрного сектору України в напрямі євроінтеграції вимагає диверсифікації продажів (вихід на ринки ЄС, розвиток роздрібних мереж, переробних потужностей).

Це зумовлює стрімке зростання комерційних витрат (рахунок 93 «Витрати на збут»), які є складними для адміністрування.

Дієвість координаційної та аналітичної функцій контролю полягає у переході до по сегментного аналізу витрат на збут відповідно до філософії IFRS 8 «Operating Segments» [39].

Контроль має оцінювати не загальну суму комерційних витрат, а рентабельність кожного окремого ланцюга та каналу дистрибуції. К.І. Редченко обґрунтовує, що лише дієвий внутрішній аудит маркетингових та логістичних витрат дає змогу виявити неефективні ринкові сегменти, зорієнтувати підприємство на найбільш прибуткові комерційні напрями та забезпечити довгострокову капіталізацію бізнесу [60].

Для реалізації завдань і функцій використовується поєднання традиційних та новітніх цифрових методів контролю, інтегрованих в облікове середовище підприємства, зокрема:

Емпірико-методичні (фактичні) методи:

- інвентаризація та контрольні обміри: перевірка фактичних залишків сільськогосподарської продукції на складах та елеваторах перед та після відвантаження для зіставлення з даними бухгалтерського обліку;

- лабораторний контроль: верифікація результатів експертизи якості продукції, оскільки зміна класу (наприклад пшениці) безпосередньо впливає на ціну реалізації та суму виручки.

Документальні методи:

- зіставлення даних: перевірка ланцюжка документів в автоматизованій системі: «Договір – наказ - товарно-транспортна накладна - видаткова накладна - банківська виписка». Відхилення в цінах чи обсягах блокуються системою.

Цифрові та технологічні методи (сучасний вектор):

- електронний ваговий контроль: автоматична фіксація ваги брутто/нетто зерновозів на ваговому комплексі із прямим передаванням даних в облікову систему, що унеможливлює ручне коригування цифр персоналом;

- GPS-моніторинг логістичних маршрутів: інтеграція трекерів сільгосптехніки та вантажівок з обліковою системою для контролю за цільовим рухом продукції та мінімізації ризиків втрат «поле-елеватор» [12; 21].

Традиційні методи обліку та контролю часто не відповідають сучасним умовам господарювання, що зумовлює необхідність їх модернізації та адаптації до ринкових викликів.

Контроль операцій збутової діяльності є важливим інструментом забезпечення фінансової стабільності підприємства та підвищення ефективності його діяльності.

Він забезпечує формування якісної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію збутових процесів. Удосконалення системи контролю повинно здійснюватися на основі впровадження сучасних методів управлінського обліку, автоматизації процесів та розвитку аналітичного забезпечення, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства в умовах ринку.

3.2. Методичні прийоми внутрішнього контролю достовірності відображення операцій зі збутової діяльності підприємства в системі управління

Дослідження системи внутрішнього контролю збутової діяльності підприємств аграрного сектору зумовлена критичною потребою захисту капіталу в умовах воєнно-логістичної турбулентності та мінімізації суб'єктивізму при оцінці врожаю за справедливою вартістю відповідно до діючих стандартів обліку. Стрімка цифрова трансформація агробізнесу та ускладнення структури комерційних витрат через диверсифікацію каналів реалізації вказують на необхідність пошуку нових підходів та методик, зокрема: безперервного ризик-орієнтованого контролю інтегрованого в сучасні облікові системи (ERP), для автоматичного упередження внутрішніх зловживань, оптимізації логістичних витрат та гарантування економічної безпеки підприємств.

Для оцінки якості та ефективності внутрішнього контролю, які здійснюють основні служби управління, як вважає Марченко Д.М., доцільним є використання індивідуальних показників, що відображують специфіку їхньої діяльності. Критеріями оцінки ефективності системи внутрішнього контролю в її динаміці з огляду на додержання принципу достатності інформації мають бути доцільність, надійність, своєчасність внутрішнього контролю та його вартість (таблиця 3.2).

На думку О.А. Комарова та Т.В. Фоміної, що при організації внутрішнього контролю збуту продукції раціональною буде побудова такої моделі, яка б найбільш повно охоплювала визначені об'єкти і при цьому уникала непотрібне дублювання контрольних функцій. Організаційна модель має відповідати певним господарським процесам, які відбуваються на підприємстві в частині збуту продукції. Організаційна модель внутрішнього контролю збуту є основою для розробки процедур контролю та методики його здійснення [26].

Таблиця 3.2

Оцінка внутрішнього контролю

А С П Е К Т И	теоретичний	системний		Ступінь відповідності контролю характеристикам системи та наявність системних властивостей
		методологічний		Відповідність основним принципам організації та функціонування системи контролю
	прикладний	Статика системи	Ресурсна підсистема	Досконаліть кадрового, методичного, технічного, фінансового забезпечення системи
			Організаційна підсистема	Рівень організації процесів контролю (досконаліть структури системи контролю, ступінь узгодженості, координованості дій виконавців контрольних процедур, створення адекватного контрольного середовища)
		Динаміка системи	Функціональна підсистема	Досконаліть цільової спрямованості функціонування системи щодо зовнішніх суб'єктів контролю. Доцільність застосування операційно-процедурної технології контролю і використання методів обробки інформації щодо стану та руху підконтрольних об'єктів, комунікативна досконаліть

Джерело:[34]

Специфіка агробізнесу та його залежність від природно-біологічного циклу вимагає обгрунтування методичних прийомів внутрішнього контролю достовірності збутових операцій:

1) *Фактичні (органолептичні та методичні) прийоми.* Фактичні прийоми спрямовані на верифікацію наявності, характеристик та реального руху продукції від виробництва (полів, ферм) до споживача або зернотрейдера.

Періодична та раптова інвентаризація залишків на складах та елеваторах передбачає зняття натуральних залишків готової продукції (зерна, олійних культур, виноматеріалів) у місцях зберігання. Для масивів зерна застосовують геометричний замір насипів із перерахунком об'єму в масу через натуральну кількість зерна. Це дає можливість контролерам виявити приховані нестачі, природний убуток або лишки не оприбуткованого урожаю, що готуються до несанкціонованого збуту [12].

Експертна оцінка та незалежний лабораторний контроль якісних параметрів полягає у заборі контрольних проб продукції перед її відвантаженням для підтвердження її якості. Це унеможливлює штучне заниження виручки в обліковій системі через фальсифікацію якісних показників у документах (переведення пшениці з 2-го класу в 4-й) та реалізацію якісного товару під виглядом некондиції. Раптовий забір проб внутрішніми контролерами блокує подібні зловживання [32].

Контрольний запуск та візуальне спостереження за процесами пакування й відвантаження передбачає безпосередню присутність контролера при завантаженні транспорту. Це дає змогу перевірити відповідність тари, маркування та упередити пересортицю (коли під виглядом дешевого сорту відвантажується дорожчий) [21].

2) Документальні (розрахунково-аналітичні) методичні прийоми

Документальні прийоми орієнтовані на перевірку інформаційного контуру облікової системи (ERP) з метою підтвердження юридичної правомірності, арифметичної точності та часової релевантності комерційних транзакцій.

Наскрізне системне зіставлення та взаємний контроль документів передбачає перевірку ланцюжка первинних документів від наміру продажу до зарахування коштів. Контролер (або автоматизований алгоритм системи) здійснює перехресну звірку: «Договір - Наказ – ТТН – Видаткова накладна – Податкова накладна – Банківська виписка». Розбіжності у вазі, класності чи вартості між цими реєстрами сигналізує про викривлення облікових даних [21].

Камеральний аудит та нормативно-правова верифікація витрат на збут (Рахунок 93) полягає у перевірці обґрунтованості комерційних витрат. Через високу вартість агрологістики (перевезення, фрахт, елеваторні послуги) контролери порівнюють фактичні витрати з нормативними бюджетами й тарифами. Особливо детально аналізуються акти послуг з маркетингу та просування: перевіряється реальність їх надання (наявність звітів, ринкової аналітики) для запобігання штучного виведення капіталу [60].

Тест на відсікання періоду за критеріями МСФЗ 15 «Дохід від договорів з

клієнтами» передбачає перевірку правильного відображення виручки на межі звітних періодів. Згідно МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами», дохід визнається не в момент передачі контролю над ризиками та вигодами активу. При відвантаженні продукції контролери перевіряють транспортні квитанції, щоб упередити штучне завищення доходів поточного року за рахунок майбутнього врожаю [38].

3) Технологічні та цифрові методичні прийоми (Сучасна парадигма).

Цифрові прийоми трансформують внутрішній контроль із періодичного у безперервний, інтегруючи апаратні засоби Smart Agriculture безпосередньо в контур бухгалтерського обліку.

Автоматизований ваговий контроль без людського чинника забезпечує зважування транспорту на інтегрованих тензоплатформах. Система фіксує вагу «брутто», й «тару» безпосередньо надходить в облікову систему без можливості ручного коригування, що блокує схеми вивезення не облікованого зерна. [21]. Інтеграція GPS – моніторингу з електронними ТТН дає змогу порівнювати фактичний маршрут і час у дорозі з нормативним. Фіксація несанкціонованої зупинки (ризик висипання зерна) чи відхилення від курсу миттєво сповіщає службу внутрішнього аудиту [12].

Інтелектуальний аналіз даних характеризується скануванням цифрових слідів операцій для виявлення аномалій. Спеціальні алгоритми аналізують тисячі збутових операцій для виявлення аномалій (відвантаження у вихідні, нетипові знижки, проведення накладних заднім числом), що дає змогу локалізувати зони високого ризику шахрайства [12].

Систематизація методичних прийомів формує цілісну модель архітектури внутрішнього контролю. Закріплення контрольних процедур за конкретними об’єктами обліково-контрольного контуру забезпечує точковий вплив на зони ризику, запобігаючи суттєвим фінансовим втратам. Визначений взаємозв’язок між основними об’єктами обліку збутової діяльності, методами їх перевірки та цільовими управлінськими ефектами відображено за допомогою таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Матриця взаємозв'язку об'єктів та методичних прийомів контролю збутових операцій в підприємствах агробізнесу

Об'єкт обліку та контролю	Пріоритетний методичний прийом	Ризик, що мінімізується
Фізичні обсяги врожаю (зерно, овочі тощо)	Електронний ваговий контроль +GPS- моніторинг логістики	Викрадення продукції на етапі «поле-тік-елеватор»
Ціна реалізації та дохід від збуту	Лабораторний контроль кондицій + Зіставлення тарифів у договорах	Штучне заниження класності товару; продаж за заниженими цінами
Витрати на збут (Рахунок 93)	Камеральне зіставлення фактичних витрат із бюджетами / тарифами	Нецільове використання коштів; безпідставне списання на логістику
Дебіторська заборгованість	Автоматичне блокування відвантажень	Дефолт покупця; перевищення встановлених лімітів кредитного ризику

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження

Узагальнюючи вище викладене можна дійти висновку, що представлена матриця взаємозв'язку унаочнює трансформацію системи внутрішнього контролю збуту з формального механізму фіксації помилок у дієвий інструмент стратегічного менеджменту підприємства. Чітка декомпозиція методичних прийомів за об'єктами контролю дає змогу аграрним підприємствам нівелювати специфічні галузеві ризики ще на етапі їх виникнення, забезпечуючи високу достовірність фінансових та управлінських даних.

Інтеграція традиційних документальних і фактичних прийомів із цифровими трансформаціями формує синергетичний ефект, за якого облікова система трансформується у захищене та прозоре інформаційне середовище. Сформована матриця уможливлює не лише мінімізацію внутрішніх зловживань і логістичних витрат, а й гарантує безперервність бізнесу та комплаєнс із міжнародними стандартами звітності, що є базовою передумовою підвищення конкурентоспроможності українського агробізнесу на європейських ринках.

3.3. Напрямки удосконалення системи внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством

В умовах економічної турбулентності та цифровізації внутрішній контроль збутової діяльності трансформується з ретроспективного нагляду на проактивний інструмент стратегічного управління. Оскільки збут безпосередньо генерує грошові потоки, оптимізація його обліково-контрольного забезпечення мінімізує комерційні, логістичні та фінансові ризики підприємства. Обґрунтування векторів модернізації системи внутрішнього контролю збуту зумовлене низкою об'єктивних чинників: 1) захисту комерційних інтересів в умовах воєнних та логістичних ризиків; 2)адаптація до цифрових трансформацій обліково - управлінського середовища; 3) регуляторний комплаєнс та специфіка оцінки біологічних активів; 4) оптимізація комерційних витрат в умовах диверсифікації ринків збуту.

Виявлені безпекові, технологічних та регуляторних викликів підтверджують невідповідність традиційного контролю запитам менеджменту. Це зумовлює необхідність системної модернізації внутрішнього контролю збуту за чіткими векторами розвитку для інтеграції інноваційних методів в чинну облікову систему суб'єкта господарювання. В таблиці 3.4 наведено детальніше ці основні напрямки.

Обгрунтуємо основні напрями удосконалення внутрішнього контролю збутової діяльності на основі концептуальних підходів вітчизняних науковців.

Редченко К.І. наголошує на необхідності переходу від фіксації порушень до ризик-орієнтованого контролю за моделлю COSO ERP. Контроль збуту має превентивно ідентифікувати ризики на всіх етапах циклу «Order-to-Cash». Впровадження матриць ризиків передбачає, зокрема, автоматичне блокування відвантажень в ERP- системі у разі перевищення ліміту кредитного ризику. Імплементація компонентів COSO у збутову діяльність знижує втрати операційного доходу на 15-20% шляхом запобігання шахрайству та логістичним збоям [60].

Таблиця 3.4

Напрямки удосконалення системи внутрішнього контролю збутової діяльності підприємств

Напрямок	Інструмент/Технологія	Ефект для системи управління
Ризик-орієнтованість	Матриці контролю за циклом «Order-to-cash»(COSO)	Превентивне зниження втрат, оптимізація дебіторської заборгованості
Цифровізація	Continuous Auditing, Three-Way Matching в ERP	Ліквідація часового лагу, автоматичне виявлення помилок та шахрайства
Маркетинговий контроль	Моніторинг ROMI,CAC, аналітика рахунку 93 «Витрати на збут»	Обґрунтованість витрат на просування, виключення нецільових витрат
Екологізація та комплаєнс	ESG – метрики логістики, аудит захисту даних у CRM	Мінімізація репутаційних та правових ризиків, відповідність євроінтеграційним вимогам

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження

Л.В. Гнилицька зазначає, що цифровізація робить ручний чи вибірковий контроль збуту неефективним через «інформаційний лаг», вимагаючи переходу до безпосереднього контролю (Continuous Auditing) га базі інтегрованих ERP, EDI та смарт - контрактів. Це передбачає автоматичне зіставлення даних із блокуванням операцій при розбіжностях, а також використання Process Mining для візуалізації товарних потоків і виявлення відхилень від маршрутів [12].

Витрати на збут (рахунок 93 «Витрати на збут»), зокрема на цифровий маркетинг, є високо ризиковими щодо недоцільного використання та окупності. Контроль цих витрат має трансформуватися з формальної перевірки актів у моніторинг цільової ефективності за метриками ROMI (Return on Marketing Investment) та CAC (Customer Acquisition Cost). СВК має оцінювати співвідношенн рекламних витрат із чистим доходом у розрізі каналів дистрибуції та регламентувати оцінку рентабельності збуту за сегментами відповідно до МСФЗ (IFRS 8 «Operating Segments») [39].

Т.О. Каменська наголошує на розширенні меж внутрішнього контролю за межі суто фінансових показників шляхом інтеграції не фінансових ERG-індикаторів у збутову діяльність. Об’єктами контролю стають екологічні

пакування, оптимізація логістики для зниження вуглецевого сліду (CO_2), а також дотримання стандартів безпеки продукції та захисту персональних даних у CRM - системах (згідно з вимогами GDPR) для мінімізації штрафних і репутаційних ризиків [25].

Згідно з МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами», контроль моменту визнання доходу є критичним для запобігання викривленню звітності. Впровадження контрольних процедур щодо ідентифікації та виконання «зобов'язань до виконання» передбачає превентивний аудит умов договорів для чіткої фіксації моменту передачі контролю над активом, що унеможливлює штучне маніпулювання виручкою наприкінці звітного періоду [38].

Удосконалення системи внутрішнього контролю збуту є стратегічною необхідністю, що долає суперечність між динамічністю кризових ринків і статичністю традиційних процедур. Впровадження новітніх обліково-контрольних підходів забезпечує агропідприємствам захист активів, високу якість управлінських рішень та сталий розвиток в умовах євроінтеграції.

Висновок до розділу 3

Дослідження дієвості системи внутрішнього контролю збутової діяльності в управлінні підприємством дала можливість сформувати наступні висновки:

1. Внутрішній контроль збутової діяльності в обліковій системі сільськогосподарських підприємств трансформується із констатуючого механізму ex-post у проактивний інструмент ризик-менеджменту та забезпечення економічної безпеки. Реалізація його основних функцій спрямована на вирішення специфічних галузевих завдань, а саме: захист агропродукції від логістичних втрат і крадіжок, упередження цінових ризиків форвардних контрактів та верифікацію справедливої вартості врожаю відповідно до вимог МСБО 41 «Сільське господарство».

2. Синергетичний ефект від поєднання традиційних документальних і фактичних прийомів із новітніми цифровими трансформаціями Smart Agriculture

(GPS – моніторингом, автоматизованим ваговим контролем) дає змогу сформувати концепцію безперервного контролю).

3. Інтеграція модернізованого методичного інструментарію в облікові рішення мінімізує вплив людського чинника, оптимізує по сегментні комерційні витрати на рахунку 93 та гарантує достовірність формування фінансових результатів від реалізації, що є базовою передумовою ухвалення ефективних стратегічних управлінських рішень та підвищення інвестиційної привабливості аграрних підприємств.

4. Дослідження методичного інструментарію внутрішнього контролю збуту в аграрному секторі дозволяє констатувати, що забезпечення достовірності відображення операцій потребує синергетичне поєднання традиційних фактичних і документальних процедур з інноваційними цифровими технологіями. Систематизація цих прийомів у межах сформованої Матриці взаємозв'язку об'єктів та методів внутрішнього контролю забезпечує перехід до концепції безперервного контролю у режимі реального часу. Інтеграція запропонованого комплексу в сучасні облікові системи повністю нівелює людський чинник, блокує внутрішні зловживання, гарантує комплаєнс із вимогами МСБО 41 «Сільське господарство» та МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами», а також формує транспарентну інформаційну базу для оптимізації комерційних витрат на рахунку 93 «Витрати на збут» й ухвалення ефективних управлінських рішень.

5. Визначення напрямів удосконалення системи внутрішнього контролю збутової діяльності підприємств аграрного бізнесу є стратегічною передумовою адаптації обліково-управлінської архітектури до умов воєнно-логістичної турбулентності та вимог євроінтеграції. Пріоритетними напрямками трансформації СВК визначено впровадження ризик-орієнтованих процедур попереднього комплаєнс-аудиту контрагентів, перехід до концепції безперервного технологічного контролю на основі інструментів Smart Agriculture (автоматизованого вагового контролю та GPS-моніторингу), а також регламентацію перевірки ринкових індикаторів справедливої вартості

відповідно до вимог МСБО 41 «Сільське господарство» та тестування моменту передачі ризиків відповідно до МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Системна реалізація цих заходів через сегментарний підхід (МСФЗ 8 «Операційні сегменти») та їх інтеграція в цифрові облікові платформи дає можливість оптимізувати комерційні витрати (на рахунку 93 «Витрати на збут»), упередити внутрішні зловживання і крадіжки продукції в дорозі, а також забезпечити менеджерів якісною інформаційною базою для диверсифікації каналів збуту та гарантування довгострокової економічної безпеки підприємств.

ВИСНОВКИ

З результатами проведено дослідження можна дійти таких висновків:

1. У результаті дослідження теоретико - методичних засад функціонування ринкових механізмів обґрунтовано, що економічна сутність збутової діяльності є складним багатоаспектним процесом, який не обмежується лише актом продажу, а охоплює цілісну систему логістичного, маркетингового та комерційного забезпечення просування товарного потоку від виробника до кінцевого споживача. З позицій відтворення капіталу доведено, що збут завершує фазу обігу, трансформуючи матеріально-речову форму вартості у грошову, що робить його основним чинником забезпечення фінансової спроможності підприємства.

Узагальнено, що роль збутової діяльності полягає у детермінації фінансових результатів операційної діяльності, формуванні ринкової позиції господарюючого суб'єкта та забезпеченні його довгострокової конкурентоспроможності. Ефективно організована система збуту виступає головним імпульсом для адаптації виробничої програми підприємства до динамічних умов зовнішнього середовища, мінімізуючи ризики затоварення складів та оптимізуючи оборотність оборотних активів.

2. На основі аналізу інформаційних потоків суб'єктів господарювання доведено, що облікова інформація виступає релевантним та фундаментальним базисом для побудови ефективної системи менеджменту збуту. Встановлено, що для прийняття стратегічних та оперативних управлінських рішень (зокрема щодо ціноутворення, вибору каналів дистрибуції та оцінки маржинальності клієнтських сегментів) облікове поле має інтегрувати три взаємопов'язані блоки: дані фінансового обліку (доходи, комерційні витрати, дебіторська заборгованість), показники управлінського обліку (бюджети продажів, рентабельність за системою Direct Costing) та не фінансові метрики (індекси задоволеності CSI, показники дотримання SLA, швидкість логістичних процесів).

З'ясовано, що оптимізація процесу використання такої інформації дає змогу

мінімізувати інформаційну асиметрію для керівництва, підвищити якість сценарного прогнозування збуту та забезпечити гнучке реагування комерційних служб на ризикові коливання ринкового попиту.

3. В результаті критичного аналізу нормативно-правового регулювання встановлено, що інституціональне забезпечення обліку та контролю збутових операцій в Україні перебуває в стані активної гармонізації із міжнародними стандартами. Порівняльне дослідження засвідчило наявність певних методологічних розбіжностей між дискретним підходом до визнання доходу за НП(С)БО 15 «Дохід» та прогресивною п’ятикроковою моделлю оцінки передачі контролю над активами, закладеною МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами». Доведено, що адаптація української практики до вимог МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами» та МСФЗ 8 «Операційні сегменти» є обов’язковою умовою для підвищення транспарентності та прогнозної цінності фінансової звітності підприємств на глобальних ринках. Регламентація контролю збуту забезпечує перевірку складних угод, правомірність відображення витрат (рахунок 93 «Витрати на збут») та коректність визнання виручки, запобігаючи викривленню фінансової звітності.

4. Комплексна оцінка діяльності ПП «Золотий колос» засвідчує його високу адаптивність і стабільну прибутковість за рахунок зростання обсягів виробництва та чистих доходів. Інвестиції в модернізацію основних засобів і нарощування необоротних активів зміцнюють довгострокову фінансову стійкість та мінімізують ризики неплатоспроможності.

5. Оцінка стану первинного обліку засвідчила, що документування операцій зі збуту на підприємстві відповідає вимогам чинного законодавства України та здійснюється в поєднанні паперових і електронних носіїв інформації. Разом з тим обґрунтовано необхідність модернізації документообігу через інтенсифікацію впровадження без паперових технологій – зокрема, кваліфікованого електронного підпису (КЕП) та систем електронного обміну даними (EDI). Це дасть змогу оптимізувати тривалість обробки замовлень, мінімізувати ризики виникнення помилок при складанні видаткових та товарно-транспортних

накладних, а також забезпечити оперативність відображення збутових транзакцій в обліковій системі.

6. Оцінка чинної на підприємстві методики бухгалтерського відображення збутових операцій підтвердила її відповідність базовим вимогам національних стандартів – НП(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 16 «Витрати». Встановлено, що діюча система аналітичного обліку за рахунками 70 «Доходи від реалізації» а 93 «Витрати на збут» характеризується високим рівнем агрегованості даних. Така структура інформації обмежує можливості проведення ретроспективного аналізу ефективності окремих каналів дистрибуції та маркетингових інструментів, що зумовлює необхідність деталізації субрахунків для чіткого розмежування витрат на логістичне забезпечення, цифрові комунікації та утримання традиційної збутової інфраструктури.

7. Процес формування показників збутової діяльності у фінансовій звітності підприємства забезпечує стейкхолдерів релевантною інформацією про обсяги реалізації та комерційні витрати, проте потребує системної модернізації в умовах глобалізації ринків капіталу. Основними векторами вдосконалення цієї процедури визначено: імплементацію п’ятикрокової моделі визнання доходу відповідно до вимог МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами», а також інтеграцію нефінансових ESG – показників (екологічних, соціальних та управлінських метрик) у Звіт про управління з метою підвищення транспарентності звітності та зростання інвестиційної привабливості суб’єкта господарювання.

8. Доведено, що в умовах макроекономічної нестабільності та специфіки аграрного виробництва внутрішній контроль збуту трансформується із ретроспективного інструменту фіксації помилок у проактивну підсистему ризик-менеджменту та забезпечення економічної безпеки підприємства. Його функціональний контур адаптовано до вирішення критичних галузевих завдань: мінімізації логістичних втрат, комплаєнсу оцінки врожаю за справедливою вартістю відповідно до МСБО 41 «Сільське господарство» та упередження фінансових ризиків форвардних угод.

9. Обґрунтовано, що оптимізація методичного інструментарію контролю

достовірності збутових операцій полягає у синергетичному поєднанні традиційних документальних і фактичних прийомів із новітніми цифровими технологіями Smart Agriculture (автоматизованим ваговим контролем, GPS – диспетчеризацією маршрутів), що дає змогу формалізувати концепцію безперервного контролю інтегровану в сучасні облікові рішення.

10. Сформовано та практично верифіковано матрицю взаємозв'язку об'єктів та методичних прийомів збуту в аграрному бізнесі, яка уможливлює точковий моніторинг зон найвищого ризику шахрайства та калькулювання комерційних витрат на рахунку 93 «Витрати на збут». Реалізація запропонованих підходів забезпечує повне нівелювання людського чинника, оперативне блокування внутрішніх зловживань і формування транспарентних фінансових результатів, що є базовою передумовою обґрунтування стратегічних управлінських рішень та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств на міжнародних ринках.

11. Обґрунтовано та практично верифіковано стратегічні напрямки удосконалення системи внутрішнього контролю збутової діяльності підприємств аграрного бізнесу, які на відміну від існуючих, базуються на інтеграції ризик-орієнтованих комплаєнс - процедур, концепції безперервного технологічного моніторингу та жорстких регламентах оцінки активів за вимогами стандарту МСБО 41 «Сільське господарство» й тестування моменту визнання доходу відповідно до МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами». Системна реалізація запропонованих векторів модернізації в межах цифрових платформ забезпечує перехід до по сегментного контролю комерційних витрат на рахунку 93 «Витрати на збут» відповідно до філософії МСФЗ 8 «Операційні сегменти», повністю нівелює вплив людського чинника й мінімізує воєнно-логістичні ризики, що гарантує збереження капіталу, транспарентність звітності та підвищення економічної безпеки суб'єктів господарювання в умовах євроінтеграції ринків збуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бешлей Б.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення обліку збутової діяльності дистриб'юторських підприємств. *Економіка, управління та адміністрування*. №2 (112) 2025. С. 64 – 72.

2. Білуха М.Т. Курс аудиту: підручник. Київ: Вища школа: Знання, 1998. 574 с.

3. Бондаренко Н.М. Теоретичні основи організації обліку на підприємстві. *Науковий вісник Херсонського державного університету: зб. наук. праць. Економічні науки*. 2014. № 4(1).

4. Бондарчук Н.В., Бушна Ю.А. Документальне оформлення розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений.* 2017. № 9 (49). С. 485-488.

5. Бруханський Р.Ф., Скирпан О.П. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 444 с.

6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит». Житомир: ПП «Рута», 2005. 480 с.

7. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: підручник [3-е видан.] / [за ред. д.е.н., проф. П.О. Куцика; П.О. Куцик, В.І. Бачинський, Р.М. Воронко, О.А. Полянська, С.І. Головацька, М.В. Корягін, К.І. Кузьмінська, М.Ю. Чік. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. 308 с.

8. Гаврилко П.П. Економічний зміст збуту продукції. *Економіка. Управління. Інновації*. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/j pdf/eui_2012_1_11.pdf. (дата звернення 25.07.2026).

9. Гамалій В.Ф., Романчук С.А., Фабрика І.В. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств. URL: http://www.kntu.kr.ua/doc/ zb_22(2)_econ/ stat_20_1/02.pdf. (дата звернення 25.07.2026).

10. Гейк П. Вчись аналізувати ринок: пер. з англ. [Текст] / П. Гейк, П. Джексон. Львів. Сейбр-Світло. 1995. 270 с.

11. Глазкова К.О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств. *Вісник КНУТД Проблеми економіки організацій та управління підприємствами.* 2014. № 3. С. 102–107.

12. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: методологія та організація: монографія. К.КНЕУ, 2021. 347 с.

13. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник. Київ: Лібра, 2003. 704 с.

14. Господарський кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text (дата звернення 23.12.2026)

15. Грицишин А. Облік збутової діяльності в умовах розмежування логістичних і маркетингових процесів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. №1, 2020 р., С. 200-212.

16. Гудзенко Н., Настенко М. Облік витрат у процесі збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2007. №3. С. 97-100.

17. Даценко Л.Д.; Редько О.Ю. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту: теорія, методологія, організація*. 2018. С. 21-27.

18. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємства у системі обліку та контролю: монографія / В.А. Дерій. Тернопіль: Картбланш, 2009. 272 с.

19. Дерій В.А. Витрати на збут у системі обліку й аналізу невиробничих витрат. *Облік і фінанси*. 2013. № 4. С. 20 - 23.

20. Дьяконова Н. Створення резервів у воєнний час: резерв сумнівних боргів. LIGA ZAKON, 2022. URL: https://buh.ligazakon.net/analitycs/216213_stvorennyarezervv-u-vonniy-chas-rezerv-sumnvnikh-borgv (дата звернення 24.04.2026).

21. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / Жук В.М. К: ННЦ ІАЕ. 2009. 648 с.

22. Жук В.М. Розвиток теорії бухгалтерського обліку: інституціональний аспект: монографія / В.М. Жук. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки». 2018. 408 с.

23. Іваненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. К.: Знання. Прес. 2003. 349 с.

24. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Наказ Мінфіну України від 30.11.1999 №291 URL: http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/z089399/page. (дата звернення 25.07.2026).

25. Каменська Т.О. Внутрішній аудит. Організація та методика: навч.

посіб. К.: Всеукраїнський інститут внутрішнього аудиту. 2019.324 с.

26. Комарова О.А, Фоміна Т.В. Внутрішній контроль збутової діяльності на підприємствах олійножирової галузі. *Економіка: реалії часу*. №5(21). 2025. С. 77-82.

27. Корягін М.В., Плотніченко І.Б. Операційні витрати підприємств електронної комерції: класифікація та облік. URL: http://ena.lp.-edu.ua:8080/bitstream/ ntb/29454/1/50-162-164.pdf. (дата звернення 25.07.2026).

28. Костенко О.М. Управлінський облік – інформаційна система прийняття рішень. *Агросвіт*. № 1, 2013. С. 26 – 30.

29. Лисенко А.М., Недовоз Ю.Ю. Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства. URL:https://kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/23.pdf (дата звернення 15.07.2026).

30. Літвінчук К.В. Особливості розвитку збутової діяльності промислових підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. Том. 34 (73). №2, 2023, С. 39-42.

31. Маначинська Ю.А. Консолідація фінансової звітності: навчальний посібник . Чернівці: ПВКФ «Технодрук», 2025. 352 с.

32. Маренич Т.Г. Методологія обліку та контролю в управлінні біологічними активами сільськогосподарських підприємств: монографія. Харків: ХНАУ, 2018. 412 с.

33. Маркетингова політика комунікацій: навч.-метод. посіб. К.: КНЕУ, 2002. 272 с.

34. Марченко Д.М., Яровенко Г.М. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю. *Актуальні проблеми економіки.* 2010. №2. С. 163-171.

35. Матюха В.І., Мисака Г.В. Бухгалтерський облік розрахунків підприємства за товарними операціями. *Молодий вчений*. 2018, 1 (53). С. 933-936.

36. Мильнікова М. Укладення договору у спрощений спосіб. URL: https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ008539 (дата звернення 27.12.2025).

37. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку «Сільське господарство» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_027#Text. (дата звернення 18.07.2026 р).

38. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід за договорами з клієнтами». URL: https://ips.ligazakon.net/document/MU17027 (дата звернення 22.06.2026 р.).

39. Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 «Операційні сегменти» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_k53#Text. (дата звернення 22.06.2026 р.).

40. Муравський В.В. Облік і аналіз руху товарів з використанням інформаційних технологій: автореф. дис…канд. екон. наук: 08.00.09-Бухгалтерський облік, аналіз і аудит (за видами економічної діяльності); Центр. Спілка спожив. Т-в України, Львів. Комерц. Акад.. Л., 2012. 21 с.

41. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» URL: https://mof.gov.ua/uk/nacionalni-polozhennja1 (дата звернення 22.06.2026 р.).

42. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затв. наказом Міністерства фінансів України №790 від 18.11.2005 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text (дата звернення 18.07.2026 р.).

43. Національне положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансові України від 07.02.2013 р. за №73 URL: https://mof.gov.ua/uk/nacionalni-polozhennja1 (дата звернення 05.07.2026 р.).

44. Національне положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансові України від 29.11.1999 р. за №290 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text (дата звернення 05.07.2026 р.).

45. Національне положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансові України від 31.12.1999 р. за №318 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text (дата звернення 05.07.2026 р.).

46. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами: навчальний посібник /Л.В. Гуцаленко, У.О. Марчук, Л.П. Миськів, Т.О. Гуренко, В.Є. Альошина, А.Ю. Іваненка, О.В. Боднар. Київ: Вид-во «SBA Print», 2026. 378 с.

47. Очеретько Л.М., Тимошенко А.Ю. Удосконалення обліку збутової діяльності промислового підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. №2 (22). 2014. С. 116-123.

48. Падухевич О.В. Місце та роль збуту в загальній системі управління підприємством. *Науковий вісник Одеського державного економічного університету*. 2009. № 9 (87). С. 82-90.

49. Пантелєєв В.П., Юрченко О.А., Курило Г.М., Безверхий К.В. Звітність підприємств. ДП «Інформ. - Аналіт. Агенство», Київ. 2017.432 с.

50. Пилипенко А.А. Управління збутовою діяльністю. *Ефективна економіка.* 2016. №2 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/21.pdf (дата звернення 25.07.2026).

51. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. Відомості Верховної Ради України, 2011, №13-14, №15-16, №17, ст.112. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text (дата звернення 25.07.2026).

52. Подмешальська Ю.В. Облік витрат на збут. *Інвестиції: практика та досвід.* №24. 2018. С. 31-35.

53. Приймак С.В., Костишина М.Т. та Долбнєва Д.В. Фінансова звітність підприємства. Ліга-Прес, Львів, 2016. 268 с.

54. Про банки і банківську діяльність. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14 (дата звернення 23.05.2026).

55. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України. №996-XIV URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text (дата звернення 22.06.2026 р).

56. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. URL: https://zakon.rada.-gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text (дата звернення 23.09.2026).

57. Про Національний банк України. URL: https://zakon.rada.-gov.ua/laws/show/679-14#Text (дата звернення 23.06.2026).

58. Про платіжні послуги. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text (дата звернення 24.04.2026).

59. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств. *Вісник*

КНУТД. Проблеми економіки організацій та управління підприємствами. 2024. №3 С. 102-107.

60. Редченко К.І. Стратегічний аналіз і контроль у системі корпоративного управління: монографія. Львів: Видавництво ЛТЕУ. 2020. 288 с.

61. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури. 2013. 688 с.

62. Сікач Н.С. Сутність і структура обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємницької діяльності. *Регіональна економіка.* 2024. №2. С. 155-165.

63. Сіроман М.А. та ін.. Стратегічні цілі і моделі ефективної діяльності підприємства: Навчальний посібник. Х. 1999. 216 с.

64. Тігова Т. М. Аналіз фінансової звітності: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 268 с.

65. Трушкіна Н.В. Науково-методичні засади організації збутової діяльності вугледобувного підприємства. URL: https://nasplib.isofts.kiev.-ua/items/e03a96c9-24f8-42c9-85b2-d927a1ebd179 (дата звернення 23.02.2026).

66. Уланчук В.С. Удосконалення первинного обліку в аграрних підприємствах: вимога сьогодення. *Облік і фінанси в АПК*, 2006, №1, С. 120-124. URL: https://magazine.faaf.org.ua/udoskonalennya-pervinnogo-obliku-v-agrarnih-pidpriemstvah-vimoga-sogodennya.html.

67. Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств: дис.. канд.. екон. наук: 08.06.01.Львів, 2005.202 с.

68. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Відомості Верховної Ради України, 2003, №40-44, ст. 356. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text.

69. Цивільний кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.-ua/laws/show/435-15#Text (дата звернення 23.02.2026).

70. Чижевська Л.В. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах цифровізації економіки. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2001. Вип. 2 (48). С. 12-21.

71. 71 (дата звернення 24.07.2026).

72. Яворов В.В. Роль облікової інформації в управління підприємством. *Облік і фінанси АПК.* 2008. URL:https://magazine.faaf.org.ua/rol-oblikovoi-informacii-v-upravlinni-pidpriemstvom.html (дата звернення 24.07.2026).

73. Яловега Л.В., Лега О.В. та Прийдак Т.Б. Управлінські рішення: аналіз релевантності облікової інформації. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 74. 2022. С. 227-233.

74. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств. *Економіка і управління*.2012.№2. С. 52-59.

75. Cooper Robin, Kaplan Robert S. Activity-Based Systems: Measuring the Costs of Resource Usage. *Accounting Horizons*; Sep 1992; 6, 3. URL: https://coin.wne.uw.edu.pl/~pmodzelewski/Activity%20based%20systems%20measuring%20the%20cost%20of%20resource%20usage.pdf (дата звернення 25.06.2026).

76. COSO Enterprise Risk Management - Integrating with Strategy and Performance. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. 2017. URL: https://www.coso.org/guidance-erm (дата звернення 25.07.2026).

77. COSO Internal Contrsol – Integrated Framework. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. 2013. URL: https://www.coso.org/internal-control (дата звернення 25.07.2026).

78. Shank, John K., and Vijay Govindarajan. Strategic Cost Management: The New Tool for Competitive Advantage. New York: Free Press, 1993.

79. Marchuk, U., **Gutsalenko, L.,** Bondar, M., Gumenna-Derii, M., & Tsaruk, N. (2026). Development of methods for risk-oriented analytical assessment of financial performance of wine-producing enterprises. Technology Audit and Production Reserves, 1(4(87), 45–52. https://doi.org/10.15587/2706-5448.2026.352178

80. Uliana Marchuk, **Liubov Gutsalenko**, Svitlana Rybalchenko and Serhiy Zabolotnyy (2025). Accounting and control in the system of marketing and logistics support for Ukrainian wineries. *Accounting and Financial Control*, *6*(1), 25-37. doi:10.21511/afc.06(1).2025.03

ДОДАТКИ

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2026	01	01
Приватне підприємство"Золотий колос"	за ЄДРПОУ	03729776		
Територія ВІННИЦЬКА	за КАТОТТГ [1]	UA0506009000058521		
Організаційно-правова форма господарювання Пприватне підприємство	за КОПФГ	120		
Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11		
Середня кількість працівників, осіб 47				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Центральна, буд. 42, с. МИХАЙЛІВКА, Жмеринський, ВІННИЦЬКА обл., 23523, Україна 25632				

1.Баланс на 31 грудня 2025 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	73 803,7	76 297,0
первісна вартість	1011	109 168,1	119 653,5
знос	1012	(35 364,4)	(43 356,5)
Довгострокові біологічні активи	1020	1 860,0	2 219,1
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	75 663,7	78 516,1
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	54 448,4	56 185,1
у тому числі готова продукція	1103	29 492,8	35 382,6
Поточні біологічні активи	1110	7 436,8	7 408,7
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 298,3	6 336,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1 358,3	2 038,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	531,7	37,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	50 174,4	71 388,9
Витрати майбутніх періодів	1170	607,0	761,8
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	121 854,9	144 156,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	197 518,6	222 672,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2,0	2,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	195 989,3	221 239,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	195 991,3	221 241,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	25,1	32,3
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	509,2	335,2
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	993,0	1 063,7
Усього за розділом III	**1695**	1 527,3	1 431,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	197 518,6	222 672,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2025 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	91 950,9	96 154,4
Інші операційні доходи	2120	5 438,3	3 521,0
Інші доходи	2240	285,7	638,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	97 674,9	100 314,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(53 359,1)	(63 214,4)
Інші операційні витрати	2180	(15 565,8)	(7 165,9)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(68 924,9)	(70 380,3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	28 750,0	29 933,9
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	28 750,0	29 933,9

Керівник _____ Іваськo Ігор Михайлович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ Максимишен Анатолій Анатолійович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Електронна печатка 03729776

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2025	01	01
Приватне підприємство"Золотий колос"	за ЄДРПОУ	03729776		
Територія ВІННИЦЬКА	за КАТОТТГ [1]	UA05060090000058521		
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство	за КОПФГ	120		
Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11		
Середня кількість працівників, осіб 60				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Центральна, буд. 42, с. МИХАЙЛІВКА, Жмеринський, ВІННИЦЬКА обл., 23523, Україна 25632				

1.Баланс на 31 грудня 2024 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	57 379,6	73 803,7
первісна вартість	1011	86 335,4	109 168,1
знос	1012	(28 955,8)	(35 364,4)
Довгострокові біологічні активи	1020	1 736,9	1 860,0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	59 116,5	75 663,7
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	60 925,9	54 448,4
у тому числі готова продукція	1103	40 100,1	29 492,8
Поточні біологічні активи	1110	6 698,5	7 436,8
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 667,9	7 298,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	318,1	1 358,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 158,7	531,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	36 275,7	50 174,4
Витрати майбутніх періодів	1170	867,4	607,0
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	108 912,2	121 854,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	168 028,7	197 518,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2,0	2,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	166 055,4	195 989,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	166 057,4	195 991,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	23,9	25,1
розрахунками з бюджетом	1620	1,5	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	158,7	509,2
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 787,2	993,0
Усього за розділом III	**1695**	1 971,3	1 527,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	168 028,7	197 518,6

2. Звіт про фінансові результати

за **Рік 2024** р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	96 154,4	83 471,7
Інші операційні доходи	2120	3 521,0	84,5
Інші доходи	2240	638,8	1 222,6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	100 314,2	84 778,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(63 214,4)	(53 148,0)
Інші операційні витрати	2180	(7 165,9)	(7 227,7)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(70 380,3)	(60 375,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	29 933,9	24 403,1
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	29 933,9	24 403,1

ЕП ІВАСЬКО ІГОР МИХАЙЛОВИЧ

Керівник _____ Івасько Ігор Михайлович
(підпис) (ініціали, прізвище)

ЕП Максимишен Анатолій Анатолійович

Головний бухгалтер _____ Максимишен Анатолій Анатолійович
(підпис) (ініціали, прізвище)

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2024	01	01
Приватне підприємство"Золотий колос"	за ЄДРПОУ	03729776		
Територія ВІННИЦЬКА	за КАТОТТГ	UA05060090000058521		
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство	за КОПФГ	120		
Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11		
Середня кількість працівників, осіб 67				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Центральна, буд. 42, с. МИХАЙЛІВКА, Жмеринський, ВІННИЦЬКА обл., 23523, Україна 25632				

1.Баланс на 31 грудня 2023 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	52 107,1	57 379,6
первісна вартість	1011	75 073,4	86 335,4
знос	1012	(22 966,3)	(28 955,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	1 763,1	1 736,9
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	460,4	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	54 330,6	59 116,5
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	64 720,9	60 925,9
у тому числі готова продукція	1103	37 794,7	40 100,1
Поточні біологічні активи	1110	6 374,3	6 698,5
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 162,4	2 667,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5 960,8	318,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 611,2	1 158,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	10 641,3	36 275,7
Витрати майбутніх періодів	1170	-	867,4
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	96 470,9	108 912,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	150 801,5	168 028,7

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2,0	2,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	141 652,3	166 055,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	141 654,3	166 057,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	648,3	23,9
розрахунками з бюджетом	1620	1,4	1,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	158,2	158,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	8 339,3	1 787,2
Усього за розділом III	**1695**	9 147,2	1 971,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	150 801,5	168 028,7

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	83 471,7	51 299,9
Інші операційні доходи	2120	84,5	3 103,8
Інші доходи	2240	1 222,6	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	84 778,8	54 403,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(53 148,0)	(27 649,3)
Інші операційні витрати	2180	(7 227,7)	(3 815,6)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(60 375,7)	(31 464,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	24 403,1	22 938,8
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	24 403,1	22 938,8

Керівник _____ Івасько Михайло Кіндратович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ Максимишен Анатолій Анатолійович
(підпис) (ініціали, прізвище)

ЕП Івасько Михайло Кіндратович
ЕП Максимишен Анатолій Анатолійович

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад