

Міністерство освіти і науки України
Луцький національний технічний університет

(повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет бізнесу та права

(повне найменування факультету)

Кафедра обліку і аудиту

(повне найменування кафедри)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «МАГІСТР»
ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ
ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЕРЕВООБРОБНИХ
ПІДПРИЄМСТВ

спеціальність 071 Облік і оподаткування

(шифр і назва спеціальності)

освітня програма «Облік і оподаткування»

(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти
групи ОПмз-21

Резванюк Тетяна Олександрівна

(підпис)

Керівник:

к.е.н., доцент

Чудовець Віталій Васильович

(підпис)

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту
«__» _____ 2025 р.

к.е.н., доцент

Гарант освітньої програми:

Жураковська Ірина Володимирівна

(підпис)

Луцьк – 2025 року

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет бізнесу та права

Кафедра обліку і аудиту

Ступінь вищої освіти: магістр

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 071 Облік і оподаткування

Освітня програма: ОП «Облік і оподаткування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ к.е.н., доцент Оксана НУЖНА

« ____ » _____ 2025 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

РЕЗВАНЮК Тетяні Олександрівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи Облік і контроль доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств

Керівник роботи: Чудовець Віталій Васильович к.е.н., доцент

затверджені наказом закладу вищої освіти від «27» грудня 2024 року № 481/01-02

2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи 13 грудня 2025 року

3. Вихідні дані до роботи. Нормативно-правові акти з регулювання питань обліку, оподаткування та контролю за темою дослідження, наукова література, посібники

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що потрібно розробити):

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Сутність і класифікація доходів від реалізації готової продукції

1.2. Нормативно-правове забезпечення обліку та контролю доходів від реалізації продукції

1.3. Оцінка наукових проблем з обліку і контролю доходів від реалізації продукції деревообробних підприємств

РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Статистичний аналіз діяльності деревообробних підприємств в Україні

2.2. Облік та відображення у звітності доходів від реалізації продукції підприємств деревообробної галузі

2.3. Контроль правильності оцінки, визнання та обліку доходів від реалізації продукції

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ВИСНОВКИ

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

5. Перелік графічного матеріалу.

1. Систематизація публікації за визначенням поняття «дохід»
2. Систематизація публікації за класифікацією доходів
3. Етапи організації обліку готової продукції та її реалізації
4. Показники реалізації лісоматеріалів за період 2019-2024 років
5. Обсяг реалізованої промислової продукції за категоріями, 2024 рік
6. Товарообіг деревообробної промисловості, млрд. дол. США
7. Структура експорту та імпорту деревообробної промисловості за країнами, млн. дол. США
8. Етапи контролю правильності оцінки, визнання та обліку доходів від реалізації продукції на деревообробних підприємствах

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Чудовець В.В., доцент		
Розділ 2	Чудовець В.В., доцент		
Розділ 3	Чудовець В.В., доцент		
Нормоконтроль	Тлущкевич Н.В., доцент		
Консультант з ЕОМ	Нужна О.А., доцент		

7. Дата видачі завдання 19 вересня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Обґрунтування теми	до 19.09.2024 р.	
2	Огляд літератури із досліджуваної проблеми	до 26.12.2024 р.	
3	Розділ 1	до 06.03.2025 р.	
4	Розділ 2	до 26.06.2025 р.	
5	Розділ 3	до 06.11.2025 р.	
6	Висновки	до 18.11.2025 р.	
7	Формування переліку джерел посилання	до 21.11.2025 р.	
8	Формування додатків	до 25.11.2025 р.	
9	Оформлення ілюстративного матеріалу	до 28.11.2025 р.	
10	Нормоконтроль	до 02.12.2025 р.	
11	Інструментальна перевірка на академічний плагіат	до 09.12.2025 р.	
12	Представлення кваліфікаційної роботи до захисту	до 13.12.2025 р.	

Здобувач вищої освіти

_____ (підпис)

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (підпис)

(Резванюк Т.О.)

(прізвище, ініціали)

(Чудовець В.В.)

(прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Резванюк Т.О. Облік і контроль доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств. Рукопис.

Кваліфікаційна робота магістра ОП «Облік і оподаткування» спеціальності 071 Облік і оподаткування. Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2025. 73 с.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку джерел посилання, додатків.

У першому розділі досліджено теоретичні засади формування доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств, розкрито їх економічну сутність, класифікацію та ключові фактори впливу. Проаналізовано нормативно-правове забезпечення обліку та контролю доходів.

У другому розділі проведено статистичний аналіз діяльності деревообробних підприємств України, розглянуто організацію бухгалтерського обліку доходів від реалізації продукції та порядок їх відображення у фінансовій звітності, охарактеризовано первинні документи та облікові регістри.

У третьому розділі запропоновано напрями удосконалення системи обліку й контролю доходів деревообробних підприємств, зокрема щодо покращення організації первинного контролю, впровадження сучасних програмних рішень, оптимізації аналітичного обліку та підвищення надійності внутрішнього контролю реалізаційних операцій.

Основний зміст роботи викладено на 63 сторінках, містить 4 таблиць, 8 рисунків, перелік джерел із 51 найменування та 1 додатку.

Результати дослідження можуть бути використані в практичній діяльності деревообробних підприємств для вдосконалення обліково-контрольних процесів.

Ключові слова: доходи, реалізація продукції, деревообробні підприємства, бухгалтерський облік, фінансова звітність, контроль, оцінка доходів.

ANNOTATION

Rezvoyuk T.O. Accounting and control of income from the sale of finished products of woodworking enterprises. Manuscript.

Qualification work of the master of the OP «Accounting and taxation» specialty 071 Accounting and taxation. Lutsk National Technical University. Lutsk, 2025. 73 p.

Qualification work consists of an introduction, three sections, conclusions, a list of references, and appendices.

The first section examines the theoretical principles of the formation of income from the sale of finished products of woodworking enterprises, reveals their economic essence, classification, and key factors of influence. The regulatory and legal support for accounting and control of income is analyzed.

The second section provides a statistical analysis of the activities of woodworking enterprises in Ukraine, considers the organization of accounting for income from the sale of products and the procedure for their reflection in financial statements, and characterizes primary documents and accounting registers.

The third section proposes directions for improving the accounting and control system for income of woodworking enterprises, in particular, in terms of improving the organization of primary control, implementing modern software solutions, optimizing analytical accounting and increasing the reliability of internal control of sales operations.

The main content of the work is set out on 63 pages, contains 4 tables, 8 figures, a list of sources from 51 items and 1 appendice.

The results of the study can be used in the practical activities of woodworking enterprises to improve accounting and control processes.

Keywords: income, sales of products, woodworking enterprises, accounting, financial reporting, control, income assessment.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	11
1.1. Сутність і класифікація доходів від реалізації готової продукції	11
1.2. Нормативно-правове забезпечення обліку та контролю доходів від реалізації продукції	16
1.3. Оцінка наукових проблем з обліку і контролю доходів від реалізації продукції деревообробних підприємств	21
Висновки до розділу 1	24
РОЗДІЛ 2 ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	27
2.1 Статистичний аналіз діяльності деревообробних підприємств в Україні	27
2.2. Облік та відображення у звітності доходів від реалізації продукції підприємств деревообробної галузі	39
2.3. Контроль правильності оцінки, визнання та обліку доходів від реалізації продукції	43
Висновки до розділу 2	47
РОЗДІЛ 3 ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	49
Висновки до розділу 3	60
ВИСНОВКИ	62
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	64
ДОДАТКИ	72

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток деревообробної галузі України супроводжується посиленням вимог до організації обліку та контролю доходів підприємств, що працюють у цьому секторі економіки. Висока конкуренція, залежність від цін на сировину, орієнтація значної частини продукції на експорт та вплив ринкових коливань обумовлюють потребу у своєчасному та достовірному відображенні доходів від реалізації готової продукції. Точність цієї інформації визначає реальні фінансові результати підприємства, рівень ефективності його діяльності та є основою для прийняття управлінських рішень. Правильне визнання, оцінка та контроль доходів набувають особливої актуальності, оскільки помилки в їх обліку здатні значно спотворити фінансову звітність і вплинути на подальшу стратегію розвитку підприємства.

У процесі дослідження проблем обліку та контролю доходів від реалізації готової продукції значний внесок зробили вітчизняні та зарубіжні науковці. Питання сутності та класифікації доходів, методичних засад їх відображення в обліку та оцінювання впливу на фінансові результати висвітлено у працях А. Козаченка, Х. Пилипів, О. Павелко, Н. Шмиголь, Т. Балаки, Я. Аверкіна, Т. Ткаченко, В. Чудовець та інші дослідники. Важливими для формування теоретичних положень роботи є також напрацювання наукового керівника, який досліджує проблематику удосконалення системи бухгалтерського обліку та контролю доходів підприємств, що дало змогу використати його результати для поглиблення теоретичного підґрунтя та конкретизації окремих положень дослідження.

Мета та завдання роботи. Метою кваліфікаційної роботи магістра є вивчення теоретичних і практичних аспектів організації обліку та контролю доходів від

реалізації готової продукції деревообробних підприємств та розробка шляхів їх вдосконалення.

Виходячи із вказаної вище мети, у роботі поставлені такі завдання:

- описати сутність і класифікацію доходів від реалізації готової продукції;
- дослідити нормативно-правове забезпечення обліку та контролю доходів від реалізації продукції;
- розкрити наукові проблеми з обліку і контролю доходів від реалізації продукції деревообробних підприємств;
- провести статистичний аналіз діяльності деревообробних підприємств в Україні;
- охарактеризувати облік та відображення у звітності доходів від реалізації продукції підприємств деревообробної галузі;
- здійснити контроль правильності оцінки, визнання та обліку доходів від реалізації продукції;
- розробити пропозиції щодо удосконалення обліку та контролю доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств.

Об'єктом дослідження є процес формування та контролю доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти обліку і контролю доходів від реалізації продукції на деревообробних підприємствах.

Методи досліджень. У процесі написання кваліфікаційної роботи магістра було використано загальнонаукові методи та прийоми, основними з яких є порівняння (зіставлення підходів до класифікації доходів та методів їх обліку на деревообробних підприємствах), узагальнення (формування висновків щодо сутності доходів і системи їх контролю), групування (структуризація видів доходів, нормативно-правового забезпечення та показників, що характеризують діяльність деревообробних підприємств).

Інформаційною базою є чинні нормативно-правові акти та постанови щодо організації обліку і контролю доходів від реалізації продукції на деревообробних підприємствах, статистичні дані, внутрішні документи досліджуваних підприємств.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні процесів організації обліку і контролю доходів від реалізації продукції на деревообробних підприємствах (на локальному рівні підприємств) з врахуванням галузевих особливостей діяльності таких підприємств і чинного законодавства.

Практичне значення одержаних результатів. Отримані у кваліфікаційній роботі магістра результати можуть бути використані на деревообробних підприємствах України.

Основні положення кваліфікаційної роботи магістра були використані у практичній діяльності одного з деревообробних підприємств, а саме ТОВ «Притані», про що зазначено у рецензії із підприємства.

Особистий внесок. Кваліфікаційна робота магістра є самостійно виконаним науковим дослідженням. Під час виконання кваліфікаційної роботи магістра було використано інструменти штучного інтелекту для редагування та форматування тексту при здійсненні теоретичних та прикладних досліджень організації обліку та контролю доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств виключно як допоміжний засіб для пошуку ідей, уточнення формулювань та опрацювання літератури. Всі твердження, висновки, результати дослідження, розробки та пропозиції, що містяться в роботі, належать особисто автору та ґрунтуються на власному аналізі, а отримані результати від генеративного ШІ були перевірені на достовірність та відповідність академічній доброчесності.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається із вступу, трьох розділів, висновків, переліку джерел посилання, додатків. Загальний обсяг роботи становить 73 сторінки друкованого тексту, в тому числі 4 таблиці і 8 рисунків. Перелік джерел посилання включає в себе 51 найменування на 8 сторінках.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, визначено мету й основні завдання дослідження, окреслено об'єкт і предмет, а також наголошено на науковій новизні, практичній значущості та можливостях упровадження отриманих результатів у діяльність деревообробних підприємств.

У розділі 1 *«Теоретичні основи обліку і контролю доходів від реалізації готової продукції»* узагальнено підходи науковців до визначення сутності та класифікації доходів, розкрито специфіку їх формування в деревообробній галузі, проаналізовано нормативно-правову базу обліку й контролю доходів та окреслено ключові наукові проблеми, притаманні системі облікового відображення реалізації готової продукції.

У розділі 2 *«Облік та контроль доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств»* подано статистичну характеристику сучасного стану деревообробної галузі, досліджено порядок документування, бухгалтерського обліку та відображення у звітності доходів, а також розглянуто процедури контролю правильності оцінки, визнання та обліку доходів при реалізації продукції.

У розділі 3 *«Пропозиції щодо удосконалення обліку та контролю доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств»* запропоновано напрями підвищення ефективності облікових та контрольних процесів, удосконалено методичні підходи до організації аналітичного обліку доходів і розроблено практичні рекомендації для оптимізації системи контролю на підприємствах галузі.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Сутність і класифікація доходів від реалізації готової продукції

Категорія доходу посідає центральне місце у системі бухгалтерського обліку, оскільки відображає економічний результат діяльності підприємства та формує базу для оцінювання його фінансового стану.

Згідно з визначенням, яке дає ПКУ, «доходи - загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами» [29].

Таблиця 1.1. – Систематизація публікацій за визначенням поняття «дохід»

Автор	Рік	Визначення поняття «дохід»
1	2	3
Козаченко А.Ю.	2021	«Під терміном «дохід» доцільно вважати економічну категорію, яка означає безпосереднє одержання підприємством певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення сум зобов'язань, що призводять до збільшення суми власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників)» [12, с. 36]
Пилипів Х.Б.	2017	«Дохід – це гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності» [28, с. 120]
Павелко О.В.	2008	«Дохід – це надходження грошових коштів або матеріальних цінностей за певний період, що одержане внаслідок реалізації продукції чи продажу товарів, виконання робіт або надання послуг» [27, с. 287]
Шмиголь Н.М., Балака Т.	2017	«Дохід – це будь-яке надходження коштів або одержання матеріальних цінностей, що мають грошову вартість» [48, с. 4].

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
Аверкин Я.Ф.	2019	«Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо)» [1, с. 283].
Ткаченко Т.П.	2018	«Дохід підприємства – це отримання економічних вигід, як в грошовій, так і в майновій формі, які призводять до збільшення активів або зменшення зобов'язань підприємства, за винятком внесків власників за певний період» [40, с. 3].

Джерело: розроблено автором на основі [1; 12; 27; 28; 40; 48].

До основних особливостей поняття « доходи» Полятикіна Л. І. відносить: «надходження економічних вигід, визначається у грошовій формі, один із видів фінансових результатів господарської діяльності за певний період» [46, с. 37].

У виробничій галузі, зокрема в деревообробній промисловості, дохід від реалізації готової продукції формується у момент, коли підприємство передає покупцеві продукцію, що відповідає узгодженим параметрам, та отримує право на оплату. Продукція деревообробних підприємств має складний технологічний ланцюг створення вартості: від закупівлі сировини до її первинної та подальшої обробки, сушіння, сортування та формування готових виробів. Кожен з цих етапів впливає на собівартість, але дохід виникає лише в момент завершення виробничого циклу й передачі продукції покупцю.

В умовах переходу до міжнародних стандартів суттєво змінилися підходи до визначення доходів. МСФЗ розглядають дохід як результат виконання зобов'язання перед покупцем, а не просто факт продажу продукції. Це означає, що підприємство повинно точно визначити, які саме зобов'язання містяться у договорі, яким чином вони виконуються та коли саме покупець отримує контроль над товаром. Для деревообробних підприємств це має практичне значення, оскільки умови постачання, вид продукції, спосіб транспортування та інші фактори можуть суттєво змінювати момент визнання доходу.

Пилипів Х.Б. у своїх дослідженнях зазначає, що «доходи включаються до складу об'єктів облікового процесу з дотриманням наступних принципів:

- принципу нарахування – який передбачає відображення в обліку доходів і витрат у момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів (відвантаження продукції здійснено в одному звітному періоді, а оплата поступить в іншому звітному періоді – в цьому випадку дохід буде визнано на дату відвантаження продукції);

- принципу відповідності доходів і витрат – який передбачає визначення фінансового результату шляхом порівняння доходів з витратами, які здійснені для отримання цих доходів (при відображенні в обліку доходу від реалізації продукції одночасно визнаються і відображаються в обліку її собівартість і усі витрати, пов'язані з такою реалізацією)» [28, с. 121].

Особливості сутності доходів проявляються також у взаємозв'язку між доходами й витратами. У бухгалтерському обліку важливо забезпечити «правильне співвіднесення доходів і витрат звітного періоду, що дозволяє достовірно визначити фінансовий результат» [49, с. 57].

Поняття доходу від реалізації готової продукції охоплює не лише суму виручки, але й інформацію про виконання певної господарської операції, зміну структури активів, а також формування джерела покриття витрат та інвестиційних потреб. Унаслідок цього доходи виступають комплексною характеристикою результативності діяльності підприємства. Чим точніше й повніше вони відображені в обліку, тим якіснішими будуть управлінські рішення, що приймаються на їх основі. Гудзенко Н.М. зазначає, що «господарські операції відображаються у бухгалтерському обліку методом їх суцільного і безперервного документування» [4, с. 170].

Класифікація доходів є важливим елементом методики бухгалтерського обліку, оскільки забезпечує впорядкування інформації про господарські операції, формує можливість для аналізу результатів діяльності та дозволяє коректно

оцінювати фінансовий стан підприємства. У сучасному обліку класифікація доходів здійснюється за низкою ознак, що відображають економічний зміст операцій, вид діяльності та характер отриманих вигід.

Таблиця 1.2. – Систематизація публікацій за класифікацією доходів

Автор	Рік	Визначення поняття «дохід»
Майстер Л.А., Гладій І.О.	2023	«Доходи від операційної діяльності, доходи від інвестиційної діяльності, доходи від фінансової діяльності» [20, с.61]
НП(С)БО 15	Ред.від 03.11.20 20	«1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); 2) чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); 3) інші операційні доходи; 4) фінансові доходи; 5) інші доходи» [23].
Козаченко А.Ю.	2022	«За впливом інфляційного процесу вони поділяються на номінальні та реальні. За ступенем охоплення планом доходи бувають планові та непланові. За рівнем узагальнення виділяють загальні та середні доходи. У межах контролю та регулювання доходи класифікують за центрами відповідальності: центри доходів, центри прибутків і центри інвестицій. Для управлінських рішень доходи поділяються за важливістю на інкрементні та маржинальні; за ступенем керованості – на релевантні та нерелевантні; за можливістю вибору – на дійсні та можливі; за регулярністю отримання – на регулярні та нерегулярні» [12, с. 40].
Аверкин Я.Ф.	2019	1. «Можливість контролювати (контрольовані та неконтрольовані доходи) 2. Вплив на прийняття управлінських рішень (доходи, які беруться до уваги при розрахунках; доходи, які не беруться до уваги при розрахунках) 3. Період формування доходу (дохід звітного та минулого періодів) 4. Плановість доходу (плановий та неплановий) 5. Вплив інфляційних процесів (номінальний і реальний доходи) 6. Періодичність доходу (дохід за: а) день; б) тиждень; в) декаду; г) місяць; д) квартал; е) рік» [1, с. 284]

Джерело: розроблено автором на основі [1; 12; 20; 23].

У системі національних стандартів України доходи поділяються на операційні, інвестиційні та фінансові. Операційні доходи охоплюють надходження від основної діяльності, тобто реалізації продукції, товарів, виконання робіт чи надання послуг. Для деревообробних підприємств операційні доходи включають виручку від продажу пиломатеріалів, столярних виробів, меблевих заготовок та інших видів

готової продукції. Ці доходи відображають ефективність виробничого процесу та попит на продукцію підприємства. Інвестиційні доходи пов'язані з «операціями довгострокового характеру, наприклад від реалізації необоротних активів, а фінансові – з результатами участі у статутних капіталах, отриманням дивідендів, відсотків та іншими подібними надходженнями» [20, с. 61].

Міжнародні стандарти фінансової звітності пропонують інший підхід до класифікації, зосереджуючись не на видах діяльності, а на виконанні зобов'язань перед покупцями. Ключовим є МСФЗ 15, який встановлює п'ятиетапну модель визнання доходів. У межах цієї моделі підприємство має визначити, які саме товари чи послуги є окремими зобов'язаннями, і на цій основі класифікувати доходи. Для деревообробних підприємств це може мати особливе значення в умовах виробництва товарів, що можуть поставлятися у різних комплектаціях або потребувати додаткової обробки чи сушіння. Класифікація за МСФЗ дозволяє врахувати всі етапи виконання договору та забезпечує більш прозоре відображення доходів у звітності. На думку Козаченко А.Ю., «положення міжнародних стандартів більш деталізовані щодо обліку доходів від реалізації, вони сприяють розширенню аналітичності, достовірності та зрозумілості інформації, що формується в бухгалтерському обліку та відображається у фінансовій звітності суб'єкта господарювання» [12, с. 41].

У практиці обліку доходи від реалізації готової продукції також класифікують за способом здійснення операцій. Зокрема, виділяють доходи від реалізації за готівку, за безготівковим розрахунком, у кредит або за передоплатою. Для деревообробної галузі характерним є значний обсяг продажів за довгостроковими контрактами та на умовах відстрочення платежу, що вимагає чіткого документального підтвердження зобов'язань покупців. Така класифікація дозволяє підприємству оцінити ліквідність дебіторської заборгованості та ризику, пов'язані з її погашенням.

Окреме значення має поділ доходів за видом реалізованої продукції. Деревообробні підприємства зазвичай мають широку номенклатуру продукції – від необробленої деревини до виробів глибокої переробки. Поділ доходів за видами продукції дає змогу визначити найбільш прибуткові напрямки діяльності, оцінити ефективність використання ресурсів та сформулювати управлінські рішення щодо оптимізації виробництва. Така деталізація дозволяє контролювати собівартість продукції та визначати, які види виробів є рентабельними, а які потребують перегляду технологічних процесів.

З точки зору внутрішнього управління важливо також класифікувати доходи за регіонами продажу та за групами покупців. Для деревообробних підприємств, які часто працюють на експорт, розподіл доходів за географічними ринками допомагає оцінити стабільність попиту, залежність від зовнішніх факторів, а також визначити ризики, пов'язані з валютними коливаннями. Класифікація за групами покупців дозволяє аналізувати концентрацію ризиків та ступінь залежності від окремих партнерів.

Додатково доходи можуть поділятися за регулярністю їх отримання: регулярні та нерегулярні. Регулярні доходи формуються у процесі звичайної господарської діяльності та мають стабільний характер. Нерегулярні виникають унаслідок поодиноких операцій, наприклад продажу залишків матеріалів чи нестандартних партій продукції.

1.2. Нормативно-правове забезпечення обліку та контролю доходів від реалізації продукції

Нормативно-правове забезпечення відіграє ключову роль в організації обліку та контролю доходів на підприємствах, оскільки формує правила відображення господарських операцій, визначає критерії визнання доходів та встановлює вимоги

до формування фінансової звітності. У системі регулювання бухгалтерського обліку в Україні діють низка законів, положень (стандартів) бухгалтерського обліку та підзаконних нормативних документів, які визначають порядок ведення обліку доходів від реалізації продукції.

Основою нормативної системи є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [8]. Він встановлює загальні принципи ведення обліку, серед яких пріоритет змісту над формою, обачність, повне висвітлення, безперервність та періодичність діяльності. Ці принципи визначають підхід до відображення доходів, оскільки передбачають, що інформація має подаватися правдиво, своєчасно і відповідно до економічної сутності операцій. Закон встановлює вимоги до формування фінансової звітності, визначає її склад і загальні правила подання, що створює нормативну основу для узгодженого відображення доходів у звітності підприємств.

НП(С)БО 15 «Дохід» є основним стандартом, який регламентує порядок визнання та оцінки доходів. Він визначає, що «дохід визнається у разі збільшення активів або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання власного капіталу підприємства, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена» [24]. Стандарт містить норми щодо визнання доходів від реалізації готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг. Для деревообробних підприємств важливою є норма, згідно з якою дохід від реалізації визнається у момент переходу ризиків і вигод від продавця до покупця, оскільки умови постачання продукції, її транспортування та передача можуть мати різні варіанти залежно від укладених договорів.

Крім загальних стандартів, застосовуються і нормативні документи, що регламентують порядок ведення обліку запасів. НП(С)БО 9 «Запаси» визначає правила оцінки готової продукції, передбачає методи оцінки вибуття та встановлює вимоги до документального оформлення операцій. Оскільки дохід від реалізації безпосередньо пов'язаний із вартістю запасів, правильне застосування цього

стандарту є «обов'язковою умовою достовірного визначення фінансових результатів» [31]. Для деревообробних підприємств це особливо важливо, адже собівартість їх продукції формується під впливом різних факторів: якості деревини, способів її обробки, витрат на сушіння, транспортування тощо.

Податковий кодекс України також має значний вплив на формування доходів, оскільки встановлює правила визнання доходів для цілей оподаткування та визначає податкові різниці, які можуть впливати на фінансовий результат [29]. Для підприємств деревообробної галузі важливо узгоджувати податковий і бухгалтерський облік, щоб уникати розбіжностей у визначенні доходів і забезпечувати прозорість фінансової інформації. Особливе значення мають норми щодо визначення доходів при експортних операціях, оскільки деревообробна продукція часто постачається іноземним покупцям.

Міжнародні стандарти фінансової звітності формують сучасний підхід до організації обліку доходів і дедалі ширше застосовуються в Україні. «Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) вимагаються або дозволені для використання в 138 країнах, а більшість країн – учасниць Великої двадцятки вимагають їх використання в обов'язковому порядку» [11, с. 441]. Вони ґрунтуються на принципах, що забезпечують порівнюваність, прозорість і достовірність фінансової інформації, а тому спрямовані на формування єдиної облікової методології, незалежно від галузі чи специфіки підприємства. Для деревообробних підприємств перехід до вимог МСФЗ має важливе значення, оскільки дозволяє інтегрувати їх діяльність у міжнародний ринок, підвищити довіру з боку партнерів та забезпечити об'єктивність оцінки доходів.

Основним документом, що регламентує порядок визнання доходів, є МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами». Його головною ідеєю є відображення доходу не як факту продажу, а як результату виконання підприємством зобов'язань перед покупцем. У межах стандарту запропоновано «п'ятиетапну модель визнання доходу, яка передбачає ідентифікацію договору, визначення окремих зобов'язань,

оцінку ціни операції, розподіл ціни між зобов'язаннями та визнання доходу в момент їх виконання» [21]. Такий підхід забезпечує точний облік доходів у разі складних операцій або постачання продукції, що має декілька складових чи етапів виконання.

Для деревообробних підприємств модель МСФЗ 15 [21] є особливо важливою, оскільки їх договори можуть передбачати різні умови поставки, обробки чи комплектації продукції. Наприклад, покупець може замовляти не просто пиломатеріали, а вироби з певною вологістю, геометричними параметрами або технічною обробкою. У таких випадках виникає необхідність визначення, чи є ці вимоги частиною одного зобов'язання чи окремими його елементами. Це має безпосередній вплив на момент визнання доходу та спосіб його відображення у звітності.

У міжнародних стандартах особливу увагу приділено визначенню моменту переходу контролю над товаром. Контроль розуміється як здатність покупця використовувати товар та отримувати вигоди від нього. Для деревообробних підприємств це поняття є ключовим у разі постачання продукції на експорт, адже умови доставки (FOB, CIF, DAP тощо) визначають, коли саме покупець отримує контроль над товаром. Таким чином, момент переходу контролю може збігатися або відрізнятися від фактичної дати передачі товару перевізникові чи відвантаження зі складу підприємства.

У практиці міжнародної звітності важливим є також розкриття інформації. МСФЗ вимагають детально пояснювати принципи визнання доходів, критерії виконання зобов'язань, структуру доходів за видами та географічними сегментами. Для деревообробних підприємств, які працюють на міжнародних ринках, це створює додаткові можливості для демонстрації стабільності, прогнозованості діяльності та здатності виконувати зобов'язання перед партнерами. Розкриття інформації сприяє зростанню довіри з боку іноземних інвесторів, кредиторів та покупців.

Застосування МСФЗ також регламентує «порядок оцінки дебіторської заборгованості, яка безпосередньо пов'язана з доходами» [3, с.197]. Міжнародні стандарти вимагають використовувати модель очікуваних кредитних збитків, що змушує підприємства оцінювати ризики неповернення боргів. Для деревообробних підприємств, які часто працюють із тривалими відстрочками платежу, це має важливе значення, адже дозволяє оцінити реальний рівень ризиків та коригувати дохід з урахуванням імовірності його неповного отримання.

Порівнюючи національні стандарти та МСФЗ, можна зазначити, що міжнародні вимоги є більш гнучкими, глибокими та орієнтованими на економічну сутність операцій. Вони вимагають від підприємства не лише фіксації факту реалізації продукції, а й аналітичного оцінювання договорів, умов поставки та можливих відхилень у ціні. Для деревообробних підприємств це відкриває можливості формувати більш реалістичну та інформативну фінансову звітність, яка може використовуватися для стратегічного планування та оцінювання ефективності виробничих процесів.

Отже, нормативне забезпечення контролю доходів створює комплексну систему перевірок, що охоплює документування операцій, податковий контроль, аудит та внутрішні процедури перевірки. Для деревообробних підприємств така система є основою для забезпечення достовірності фінансової інформації, своєчасного виявлення помилок і підвищення ефективності діяльності. Чітке дотримання нормативних вимог сприяє зміцненню фінансової дисципліни, покращує управління ресурсами та забезпечує прозорість інформації для зовнішніх користувачів.

1.3. Оцінка наукових проблем з обліку і контролю доходів від реалізації продукції деревообробних підприємств

Питання обліку доходів від реалізації готової продукції привертає значну увагу науковців, оскільки саме доходи формують основу фінансових результатів підприємства та є ключовим елементом оцінювання його економічної діяльності.

Таблиця 1.3. – Систематизація публікацій за проблемами обліку доходів

Автор	Рік	Актуальні проблеми виділені автором
Майстер Л.А., Гладій І.О.	2023	«підприємства свідомо підвищують собівартість продукції з метою подальшого збільшення цін» [20, с. 62]
Гудзенко Н.М.	2015	«Недостатнє документальне оформлення доходів від реалізації продукції, через що облік доходів може бути неточним або маніпульованим» [4, с. 173]
Подмешальська Ю.В., Прокопенко А.Ю.	2021	«Через низький рівень цифровізації підприємств важко забезпечити прозоре, оперативне й точне документування доходів, що відкриває можливості для помилок, шахрайства або маніпуляцій» [30].
Халевицька Т.Г.		«Головним недоліком існуючої системи управління продажами на підприємстві є її неоперативність» [43, с.5].
Корольчук І.Р., Кутузов М.Р.	2017	«Недосконалість системи ведення первинного обліку та нехтування організаційно-технологічними особливостями виробництва і реалізації продукції згідно із затвердженими нормативно-правовими документами може призвести до неправильного та неповного оприбуткування одержаної продукції, невиконання матеріально-відповідальними особами своїх обов'язків, викривлень даних синтетичного та аналітичного обліку, а також до нераціонального використання ресурсів підприємства» [14, с. 771]
Осадча Г.Г., Темчишина Ю.Л., Насідзе Д.	2017	«Неточне документальне відображення виробництва й реалізації готової продукції підриває достовірність облікових даних» [26]

Джерело: розроблено автором на основі [4; 14; 20; 26; 30; 43].

Однією з наукових проблем є оцінювання доходів у разі змінних умов договорів. У сучасних умовах деревообробні підприємства працюють з клієнтами, які часто вимагають індивідуальних характеристик продукції: вологості деревини, параметрів обробки, специфічних розмірів або комплектацій. Через це виникають труднощі у визначенні окремих зобов'язань у договорах, а отже і в оцінюванні

доходів за кожним з них. Традиційні методи бухгалтерського обліку не завжди враховують такі особливості, що потребує уточнення підходів до формування ціни та визначення доходу.

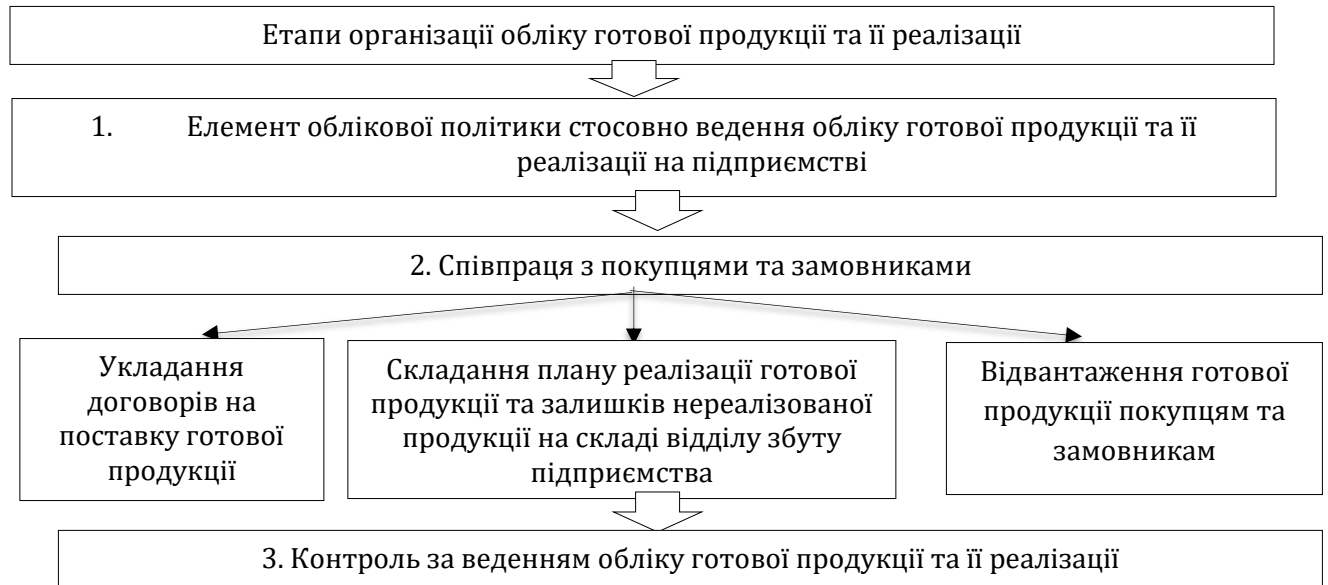


Рисунок 1.1 Етапи організації обліку готової продукції та її реалізації
Джерело: складено автором на основі [35; 40].

Значна частина проблем пов'язана з визначенням моменту визнання доходу. Підприємства можуть визнавати доходи занадто рано або занадто пізно через «недосконалість документування операцій» [4, с. 173]. Для деревообробних підприємств це актуально через «наявність значного транспортного плеча, різні умови поставки та ризики, пов'язані з якістю продукції. У разі, якщо продукція поставляється у кілька етапів або проходить додаткову обробку вже після укладення договору, визначення моменту, коли покупець отримує контроль над товаром, може бути ускладненим» [43, с. 5].

Існують також труднощі у визначенні справедливої вартості доходів. У випадках, коли угоди передбачають знижки, бонуси чи інші елементи змінної компенсації, підприємства можуть мати складнощі з оцінюванням кінцевої суми доходу. Для деревообробної продукції, ціна на яку може залежати від якості

деревини, сортування, вологості та інших параметрів, це є поширеною проблемою. «Оцінювання змінної компенсації потребує застосування професійного судження, що збільшує ризик похибок і може викликати відмінності у підходах різних підприємств» [33, с. 2].

Наступною проблемою, яка активно обговорюється у наукових публікаціях, є документування операцій реалізації. Саме недоліки у первинних документах нерідко призводять до помилок у відображенні доходів. Для деревообробних підприємств це важливо з огляду на те, що до документації часто додаються сертифікати відповідності, акти щодо вологості деревини, підтвердження країни походження або інші додатки. Відсутність або неправильне оформлення таких документів ускладнює підтвердження факту реалізації та створює ризики під час податкових або аудиторських перевірок.

Проблеми відображення доходів тісно пов'язані також із «недостатньою автоматизацією облікових процесів. Підприємства, які використовують застарілі системи обліку або ведуть облік вручну, частіше стикаються з помилками у відображенні доходів» [30]. Для деревообробних підприємств, де обсяг операцій може бути значним, а документообіг складним, модернізація облікових систем є важливим напрямом удосконалення.

Контроль доходів від реалізації готової продукції є важливою складовою системи управління фінансовими результатами підприємства. Ефективний контроль сприяє забезпеченню достовірності даних, своєчасному виявленню помилок та запобіганню можливим порушенням, які можуть призвести до спотворення фінансової інформації. Для деревообробних підприємств, діяльність яких пов'язана з великими обсягами виробництва, багатоетапними технологічними операціями та різними формами реалізації продукції, проблеми контролю доходів мають особливе значення.

Значні проблеми виникають і у сфері контролю умов договорів. Зміна параметрів продукції, коригування цін, надання знижок або бонусів повинні бути

належним чином оформлені, але на практиці такі зміни не завжди фіксуються вчасно або в повному обсязі. Підприємства можуть відображати доходи без врахування змінної компенсації, що призводить до «заниження або завищення фінансових результатів» [20, с. 62]. Для деревообробної галузі, де ціна часто залежить від сорту деревини, якості обробки та розміру партії, така проблема є поширеною.

Можна зробити висновки, що проблеми контролю доходів пов'язані з недосконалістю документального оформлення, низьким рівнем автоматизації, ризиками невірної тлумачення умов договорів та недостатнім контролем за дебіторською заборгованістю. Для деревообробних підприємств ці проблеми є комплексними і потребують системного підходу до удосконалення внутрішнього контролю. Можна виокремити кілька основних напрямів їх вирішення: удосконалення методики класифікації та визнання доходів, модернізація системи документування та контролю операцій, впровадження сучасних інформаційних систем та формування детальної облікової політики, що відповідає специфіці деревообробної галузі. Реалізація цих напрямів дозволить підвищити точність обліку, забезпечити достовірність фінансової звітності та зміцнити систему управління підприємством.

Висновки до розділу 1

1. У першому розділі було всебічно досліджено теоретичні засади організації обліку і контролю доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств, що дало змогу сформулювати цілісне розуміння економічної сутності доходів та їх ролі у забезпеченні ефективності діяльності підприємств галузі. Визначено ключові ознаки доходів, що формують можливість їх ідентифікації в обліковій системі деревообробних підприємств, а також уточнено взаємозв'язок

доходів із витратами та фінансовими результатами, що підтверджує важливість дотримання принципів нарахування і відповідності.

2. У межах дослідження систематизовано та згруповано існуючі підходи до класифікації доходів, що дозволило розширити уявлення про структуру доходів деревообробних підприємств та встановити їх значення для внутрішнього контролю й управління. Обґрунтовано, що класифікація доходів за видами діяльності, способами реалізації, видами продукції, умовами договорів, регулярністю отримання та регіональними особливостями забезпечує можливість аналітичного оцінювання результатів діяльності підприємства та формування ефективних управлінських рішень.

3. Розкрито підхід до визначення нормативно-правових засад обліку доходів шляхом розширеного аналізу положень НП(С)БО, МСФЗ та податкового законодавства, що дозволило встановити їх узгодженість і визначити ключові відмінності у трактуванні доходів. Виявлено, що МСФЗ 15 забезпечує більш глибоку та деталізовану методологію визнання доходів, яка враховує етапи виконання договору, характер зобов'язань та умови переходу контролю над продукцією до покупця.

4. На основі аналізу наукових джерел визначено, що однією з ключових проблем організації обліку і контролю доходів є недосконалість документування операцій, що знижує точність облікової інформації та створює ризики для достовірності фінансових результатів. Узагальнено наукові підходи до ідентифікації проблем у сфері обліку доходів, зокрема пов'язаних із неточністю оформлення первинних документів, недостатньою автоматизацією облікового процесу, труднощами у визначенні моменту визнання доходу та оцінюванням змінної компенсації. Доведено, що проблема є комплексною, оскільки поєднує організаційні, методичні та технологічні аспекти обліку, а також ускладнюється низьким рівнем цифровізації систем управління та контролю на багатьох деревообробних підприємствах.

5. Отже, ефективна система обліку та контролю доходів є важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності деревообробних підприємств і створює підґрунтя для удосконалення фінансового управління в галузі.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Статистичний аналіз діяльності деревообробних підприємств в Україні

Глобальний ринок деревообробної промисловості характеризується зростанням попиту на екологічно чисті матеріали та продукцію з дерева. Зростає інтерес до відновлюваних джерел та екологічно відповідального виробництва [39, с. 6-7].

Деревообробна промисловість України є «стратегічно важливим і експортноорієнтованим сегментом економіки, що має великий потенціал для розвитку. Українські деревообробні підприємства виробляють понад три тисячі найменувань товарів, які продаються як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Їх діяльність на внутрішньому ринку тісно пов'язана з різними секторами економіки, зокрема з харчовою та меблевою промисловістю, оптовою і роздрібною торгівлею, державним управлінням, обороною і будівництвом. Ця взаємодія створює потужні синергетичні ефекти, які сприяють розвитку виробничих ланцюгів, удосконаленню транспортнологістичних схем і посиленню міжсекторальної та міжрегіональної співпраці» [39, с. 8].

Попри складні умови сьогодення, «деревообробна промисловість в Україні, входить в перелік галузей, що демонструють найвищі темпи зростання в порівнянні з іншими промисловими секторами в державі» [6].

Галузь, як і багато інших секторів української економіки, зазнала негативного впливу війни. В перші кілька місяців, деревообробні підприємства, що розташовані в різних областях України були змушені частково або повністю зупинити свою

діяльність. Низка підприємств зазнали руйнувань внаслідок обстрілів та інших дій держави-агресора, спостерігалось розкрадання техніки та порушення ланцюгів логістики. Також, «через складну економічну ситуацію, суттєво впав попит на продукцію деревообробних підприємств» [6].

Проте, галузь продемонструвала «стійкість до зовнішніх умов, та продовжила свою діяльність, поступово відновлюючи показники прибутку» [6].

Загальна площа лісових ділянок, які належать до лісового фонду України, становить 10,4 млн га, у тому числі 9,6 млн га вкриті лісовою рослинністю. Лісистість України становить 15,9%. Умови для лісовирощування в Україні вкрай неоднорідні, тому ліси поширені територією держави нерівномірно [34, с. 3] (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 Кількість деревообробних підприємств в Україні за 2024 рік

Джерело: [6].

Ліси України сформовані понад 30 видами деревних порід, серед яких домінують сосна, дуб, бук, ялина, береза, вільха, ясен, граб, ялиця [34, с. 3].

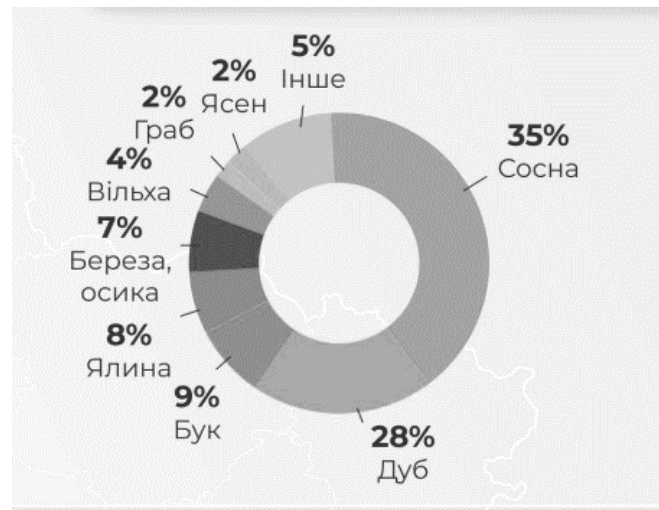


Рисунок 2.2 Структура лісів України за видами деревних порід

Джерело: [10].

Згідно звіту Голови Державного агентства лісових ресурсів України за 2024 рік, «запас деревини в лісах України оцінюється в межах 2,3 млрд. м³. Середній щорічний природний приріст становить близько 35 млн. м³. Середній щорічний приріст у лісах Держлісагентства становить близько 3,9 м³/га. Структура заготівлі за групами порід складається з лісоматеріалів хвойних порід - 7,5 млн. м³, твердолистяних порід – 3,8 млн. м³ та м'яколистяних порід - 1,3 млн. м³. На внутрішній ринок реалізовано близько 12,7 млн. м³ лісоматеріалів, з яких лісоматеріалів круглих понад 5,9 млн. м³, деревини дров'яної промислового використання - 3,8 млн. м³ та деревини дров'яної непромислового використання - 3,0 млн. м³. Загальний обсяг реалізованих лісоматеріалів у діючих оптових цінах (без ПДВ) становив понад 23,0 млрд. гривень. Лісогосподарські підприємства забезпечили збільшення загального обсягу реалізації на 0,8 млн. м³ порівняно до минулого (2023) року та дохід від реалізації лісоматеріалів на 2,5 млрд. гривень» [34, с. 30].

Таблиця 2.1. – Показники реалізації лісоматеріалів за період 2019-2024 років

Показник	Реалізовано лісоматеріалів					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Загальний обсяг, млн м ³	13,0	12,9	12,7	10,9	11,9	12,7
Загальна вартість (без ПДВ), млн грн	11445,3	10980,1	17924,1	18921,8	20542,2	22996,5
Вартість знеособленого кубічного метра реалізованої деревини (без ПДВ), грн	881	850	1412	1740	1720	1810

Джерело: побудовано автором на основі [34, с. 30].

Середньозважена вартість одного знеособленого кубометра реалізованих лісоматеріалів за 2024 рік становила 1810 грн. (без ПДВ), що на 90 грн. (або 5 %) більше, ніж у минулому році. Вартість знеособленого кубометра лісоматеріалів круглих становила 2860 грн., що на 131 грн. більше, ніж у минулому році, деревини дров'яної промислового використання – 946 грн. (-113 грн), деревини дров'яної непромислового використання – 871 грн. (+30 грн). Вартість знеособленого кубометра лісоматеріалів круглих соснових становила 2070 грн, дубових – 10926 грн., букових – 2922 грн., березових – 2334 грн, вільхових – 2243 грн. [34, с.31].

Держлісагентство силами лісогосподарських підприємств забезпечує потреби Збройних Сил України, інших військових формувань лісоматеріалами відповідно до Закону України «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану» відповідно до запитів військового командування. За 2024 рік було передано Збройним Силам України 215,4 тис. м³ лісопродукції на суму 391,1 млн. грн. Крім того, за укладеними договорами у 2024 році для потреб оборони поставлено 148,2 тис. м³ лісоматеріалів на суму 458 млн. грн. [34, с.31].

Оцінимо місце деревообробної промисловості у загальній структурі виробництва та визначити її економічну вагу у формуванні доходів на рис.2.3.



Рисунок 2.3 Обсяг реалізованої промислової продукції за категоріями, 2024 р.

Джерело: [10].

Згідно рисунка 2.3, обсяг реалізованої продукції деревообробного сектору у 2024 році залишається значним і входить до провідних категорій промисловості. Найбільше реалізовано продукції паперу та паперових виробів (57,0%) та виробів з деревини (44,9%).

Розглянемо на рисунку 2.4 кількість працівників у деревообробній промисловості, що дає змогу оцінити масштаби зайнятості та кадровий потенціал галузі у довоєнних і воєнних умовах.



Рисунок 2.4 Кількість працівників, тис. осіб, 2023 р.

Джерело: [10].

Найбільше працівників зайнято у виготовленні виробів з деревини та паперу (80,7%). Деревообробна промисловість зберігає стабільний рівень зайнятості,

незважаючи на загальні економічні втрати, релокацію виробництв і тимчасове призупинення діяльності частини підприємств у 2022 році. Галузь продовжує залучати значну кількість працівників, що узгоджується зі зростанням обсягів реалізації у 2023-2024 роках. Стійкість чисельності персоналу свідчить про безперервність виробничих процесів, відсутність критичного спаду виробництва та здатність підприємств забезпечувати виконання контрактних зобов'язань навіть у складних умовах. Кадрова стабільність є однією з ознак життєздатності галузі.

Розглянемо на рисунку 2.5 масштаби товарообігу деревообробної промисловості, що дозволяє оцінити позиції України на світовому ринку та важливість галузі у зовнішній торгівлі.

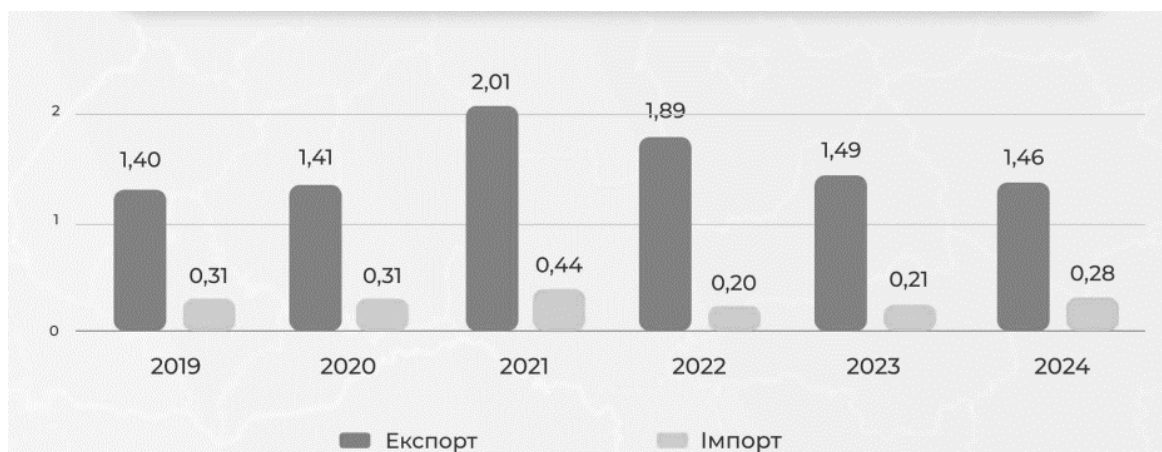


Рисунок 2.5 Товарообіг деревообробної промисловості, млрд. дол. США.

Джерело: [10].

Деревообробна промисловість України залишається важливим учасником міжнародної торгівлі. Найбільші показники експорту спостерігаються у 2021 році (2,01 млрд. дол. США). Спостерігається поступове зменшення експорту: у 2022 році – 1,89 млрд. дол. США; 2023 році – 1,49 млрд. дол. США; 2024 році – 1,46 млрд. дол. США. Це вказує на стійку тенденцію до скорочення зовнішньоторговельної активності деревообробних підприємств, що зумовлено низкою макро- та мікроекономічних факторів.

По-перше, військова агресія та логістичні обмеження 2022-2024 рр. істотно ускладнили експортні поставки, призвівши до переорієнтації маршрутів, збільшення строків доставки та зростання собівартості експортних операцій. Частина підприємств була вимушена призупинити або зменшити обсяги виробництва, а деякі виробничі потужності опинилися у зоні ризику або недоступності.

По-друге, відбулося звуження традиційних ринків збуту, зокрема країн ЄС, які посилили власне регулювання ринку деревини, зокрема вимоги щодо її походження, екологічної сертифікації та верифікації ланцюга поставок. Це знизило конкурентоспроможність окремих українських виробників, які не встигли адаптувати системи контролю та документообігу до нових вимог.

По-третє, важливим фактором стало зміщення структури експорту на користь менш технологічних товарів – необробленої або слабообробленої деревини. Хоча фізичні обсяги в окремі періоди могли зростати, вартісний показник зменшувався через нижчу додану вартість такої продукції. Для галузі це означає поступову втрату потенціалу виробництва продукції глибокої переробки, яка є основним джерелом формування високого доходу.

По-четверте, на скорочення обсягів експорту вплинули цінові коливання на міжнародному ринку деревини, зокрема зниження закупівельних цін у 2023-2024 рр. на пиломатеріали, фанеру та інші товари, що зменшило економічну доцільність експорту окремих видів продукції та призвело до перегляду підприємствами своїх зовнішньоторговельних стратегій.

Що стосується імпорتنих операцій, то динаміка ввезення деревини та виробів з неї протягом 2019–2024 рр. демонструє нерівномірні коливання, що відображають як внутрішні структурні зміни в галузі, так і вплив зовнішніх економічних факторів. У 2019 році імпорт становив 0,31 млрд дол. США, і такий самий рівень зберігся у 2020 році (0,31 млрд дол. США), що свідчить про відносну стабільність внутрішнього попиту та стабільну потребу підприємств у певних видах імпортової

продукції – зокрема плитних матеріалів, технологічного обладнання та високоякісних меблевих компонентів, які вітчизняна промисловість виробляє у недостатній кількості.

У 2021 році імпорт істотно зріс до 0,44 млрд дол. США. Такий стрибок є наслідком поживлення будівельного ринку та меблевої промисловості, а також розширення виробничих програм деревообробних підприємств, які потребували додаткових матеріалів і комплектуючих. Крім того, 2021 рік характеризувався загальним економічним відновленням після пандемічного спаду, що призвело до збільшення інвестицій у модернізацію деревообробних потужностей.

Починаючи з 2022 року спостерігається різке скорочення імпорту – до 0,20 млрд. дол. США, що безпосередньо пов'язано з повномасштабною військовою агресією та руйнуванням логістичної інфраструктури, що ускладнило постачання імпортних товарів. Частина виробництв була зупинена або релокована, що призвело до зниження загального попиту на імпортні матеріали та обладнання. Водночас зменшилися доходи підприємств та інвестиційні можливості, що негативно вплинуло на обсяг закупівель іноземної продукції.

У 2023 році імпорт залишився на низькому рівні – 0,21 млрд дол. США, що свідчить про повільну стабілізацію ринку, але без суттєвого розширення виробничої активності. Підприємства продовжували працювати в умовах обмежених фінансових ресурсів та зростаючих ризиків, що стримувало імпортне забезпечення виробництва.

У 2024 році імпорт зріс до 0,28 млрд. дол. США, що свідчить про поступове відновлення виробництва та часткове повернення підприємств до модернізаційних програм. Зростання імпорту також відображає поживлення меблевого ринку, а також розширення закупівель високоякісної сировини та компонентів, необхідних для продукції середнього та преміального сегментів.

Розглянемо на рисунку 2.6 структуру експорту та імпорту деревообробної продукції за країнами, що дає змогу визначити головні торговельні напрями, ринкову орієнтацію галузі та залежність від імпортних поставок.

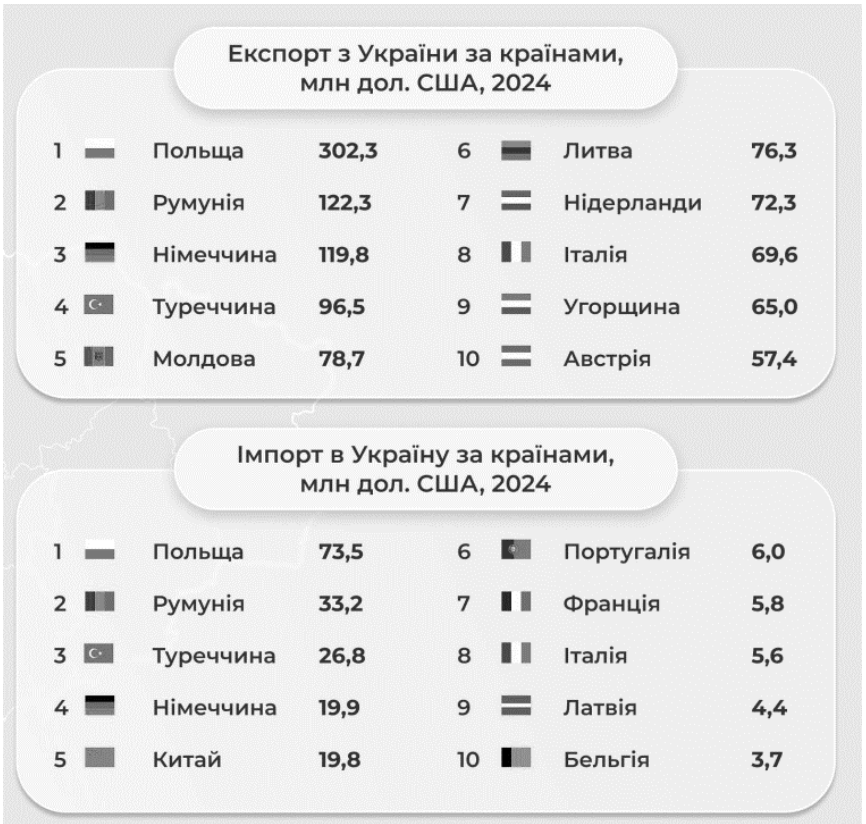


Рисунок 2.6 Структура експорту та імпорту деревообробної промисловості за країнами, млн. дол. США

Джерело: [10].

Дані про структуру зовнішньої торгівлі деревообробної промисловості свідчать, що у 2024 році провідним напрямом експорту української продукції залишалася Європа, з особливою концентрацією на ринку Польщі, куди було поставлено товарів на 302,3 млн. дол. США. Такий значний обсяг експорту демонструє не лише географічну близькість, а й високу інтегрованість української деревообробної продукції у польські виробничі ланцюги та меблевий кластер. Другим за значенням ринком стала Румунія з обсягом 122,3 млн. дол. США, що підкреслює зростаючий попит сусідніх країн на українську сировину та продукцію

первинної переробки. Німеччина, один із найбільших споживачів деревини у ЄС, імпортувала українську продукцію на 119,8 млн. дол. США, що свідчить про стале співробітництво та конкурентоспроможність українського лісового сектору на високо вимогливому ринку. Показник експорту до Туреччини на рівні 96,5 млн дол. США формує ще один важливий зовнішній ринок, зважаючи на активний розвиток турецької меблевої та будівельної промисловості. Значні обсяги експорту зафіксовано також у напрямку Молдови (78,7 млн. дол.), Литви (76,3 млн. дол.), Нідерландів (72,3 млн. дол.) та Італії (69,6 млн. дол.), що підтверджує широку географію збуту і зростаючий інтерес до української продукції з боку країн Балтії та Західної Європи. Загалом структура експорту демонструє диверсифікованість та високий рівень присутності на європейських ринках.

Структура імпорту деревообробної продукції показує зовсім іншу динаміку: він у декілька разів менший за обсягом, що підкреслює експортну орієнтацію галузі. Найбільшим постачальником імпортової продукції до України також виступає Польща з показником 73,5 млн. дол. США. Це підкреслює двосторонню інтенсивність торговельних зв'язків та вказує на те, що певні види продукції, переважно технологічні, комплектувальні або спеціалізовані вироби, імпортуються з Польщі для забезпечення виробничих потреб українських підприємств. Румунія постачає продукції на 33,2 млн. дол., Туреччина – на 26,8 млн. дол., а Німеччина та Китай – приблизно по 19,9 та 19,8 млн. дол. відповідно. Це свідчить про залежність української галузі від імпорту окремих категорій товарів, які не виробляються в Україні або потребують високотехнологічної специфікації. Наявність у структурі імпорту країн ЄС (Португалія – 6 млн. дол., Франція – 5,8 млн. дол., Італія – 5,6 млн. дол., Бельгія – 3,7 млн. дол.) свідчить про те, що Україна закуповує здебільшого спеціалізовані матеріали або комплектувальні вироби для виробничих ліній, а також певні види продукції глибокої переробки, доступні лише на технологічно більш оснащених підприємствах.

У цілому співвідношення між експортом та імпортом є показником високої конкурентоспроможності української деревообробної промисловості: основні обсяги експорту на порядок перевищують імпорتنі поставки, що формує позитивне зовнішньоторговельне сальдо та підкреслює статус галузі як одного з ключових постачальників експортної продукції для країни. Географічна структура демонструє сильну залежність від ринків ЄС, які акумулюють більшу частину українського експорту, а також підтверджує необхідність імпорту високотехнологічної продукції, потрібної для підтримання виробничих процесів та модернізації галузі.

Розглянемо на рисунку 2.7 структуру експорту деревини та виробів з деревини, що дозволяє визначити співвідношення між сировинними та переробленими товарами у зовнішній торгівлі.



Рисунок 2.7 Структура експорту деревини і виробів з деревини, млн. дол.

США

Джерело: [10].

Структура експорту деревини та виробів з неї свідчить, що у 2024 році основним джерелом валютних надходжень стали оброблені лісоматеріали завтовшки понад 6 мм, обсяг експорту яких досягнув 401,0 млн. дол. США, що підтверджує значний попит на продукцію первинної переробки та здатність

українських підприємств забезпечувати великі експортні партії стандартних пиломатеріалів. Вагомою складовою експорту стали також листи для облицювання та листи для фанери, які забезпечили 218,7 млн. дол. США, що свідчить про наявність конкурентних потужностей з виробництва деревних плит тонкого формату. Столярні та теслярські будівельні вироби сформували 155,0 млн. дол. США, демонструючи, що частка продукції з більшою доданою вартістю посідає важливе місце у товарній структурі. Значні обсяги експорту спостерігаються також у категоріях паливної деревини, тріски та стружки (131,2 млн. дол. США) і фанери клеєної та панелей (125,4 млн. дол. США), що підтверджує баланс між експортом матеріалів як для енергетичних, так і для промислових потреб. Експорт тари з деревини, піддонів і барабанів забезпечив 114,3 млн. дол. США, а деревостружкові плити – 94,6 млн. дол. США, що вказує на стійкий попит на пакувальні та плитні матеріали. Найменший обсяг у структурі припав на деревне вугілля (78,8 млн. дол. США), однак його присутність свідчить про диверсифікованість галузі та активність у виробництві енергетичної продукції. Загалом структура експорту демонструє переважання напівфабрикатів і матеріалів первинної або середньої переробки над продукцією глибокої переробки, що вказує на значний, але ще не реалізований потенціал збільшення частки високотехнологічних виробів у загальному експорті.

Отже, статистичний аналіз діяльності деревообробних підприємств України свідчить, що галузь зберігає стратегічне значення для економіки, демонструючи стійкість до воєнних і логістичних викликів та забезпечуючи стабільні обсяги виробництва й експорту. Незважаючи на тимчасове падіння попиту у 2022 році, підприємства зуміли відновити обсяги заготівлі деревини до 12,7 млн. м³ у 2024 році, збільшивши доходи до майже 23 млрд. грн. та підвищивши середню вартість кубометра деревини до 1810 грн. У структурі виробництва домінують хвойні та твердолистяні породи, що формують сировинну базу для понад трьох тисяч видів готових виробів. Зовнішньоторговельна статистика підтверджує високий попит на

українську деревину з боку країн ЄС, передусім Польщі, Німеччини та Румунії, що формує позитивне сальдо зовнішньої торгівлі та забезпечує підприємствам галузі значний обсяг валютної виручки. У сукупності це підтверджує здатність деревообробної галузі підтримувати економічну стабільність регіонів, створювати робочі місця та забезпечувати важливий внесок у розвиток експортного потенціалу країни.

2.2. Облік та відображення у звітності доходів від реалізації продукції підприємств деревообробної галузі

Облік доходів від реалізації готової продукції на деревообробних підприємствах ґрунтується на поєднанні нормативних вимог НП(С)БО 15 «Дохід» та галузевої специфіки, що пов'язана з властивостями деревини, параметрами виробів та різними умовами постачання.

Одним із найбільших представників галузі є ТОВ «ПРИТАНІ», яке виробляє OSB-плити, ламіновані плити, деревні матеріали та супутні вироби. Підприємство працює як на внутрішньому ринку, так і активно реалізує продукцію на експорт, підтримуючи співпрацю з компаніями Польщі, Німеччини, Румунії та країн Близького Сходу.

ТОВ «ПРИТАНІ» застосовує стандартний набір первинних документів, до яких належать видаткова накладна, товарно-транспортна накладна, акт відвантаження, а при здійсненні експортних операцій – міжнародна товарно-транспортна накладна CMR. Видаткова накладна підтверджує передачу продукції зі складу покупцеві та фіксує її номенклатуру, обсяг і фактичні характеристики. Товарно-транспортна накладна засвідчує завантаження та переміщення продукції, а CMR визначає момент переходу контролю до покупця при міжнародному постачанні відповідно до умов Incoterms. Саме ці документи є підставою для

бухгалтерського відображення доходу, оскільки вони засвідчують економічну суть операції – передачу покупцю контролю над продукцією.

Залежно від змісту договору момент визнання доходу може настати у день відвантаження продукції зі складу, у момент передачі товару перевізнику або в момент оформлення CMR. Наприклад, за умовами EXW перехід контролю відбувається тоді, коли покупець отримує товар на складі продавця. У такому випадку підприємство визнає дохід у день видачі товару, що підтверджується підписом покупця у видатковій накладній. Якщо постачання здійснюється на умовах FCA, контроль переходить у момент завантаження продукції на транспорт перевізника, а за умовами DAP – у момент доставки на адресу покупця. Отже, бухгалтер має застосовувати не формальний підхід, а аналізувати зміст договору та супровідних документів, щоб правильно визначити момент відображення доходу.

На ТОВ «ПРИТАНІ» доходи формуються на рахунку 70 «Доходи від реалізації» за кредитом, тоді як дебетові обороти цього рахунку відображають коригування доходів (повернення товарів, знижки тощо). Одночасно списання готової продукції здійснюється за рахунком 26 «Готова продукція», який кореспондує з рахунком 901 «Собівартість реалізованої продукції», що забезпечує дотримання принципу відповідності доходів і витрат, згідно з яким фінансовий результат визначається шляхом зіставлення доходів від реалізації та витрат, понесених для їх отримання.

Розглянемо приклад облікового відображення реалізації продукції ТОВ «ПРИТАНІ». Якщо внутрішньому покупцю було реалізовано 1200 м³ OSB-плити за ціною 7200 грн за м³ (із ПДВ), загальна вартість поставки становить 8,64 млн. грн, а чистий дохід без ПДВ – 7,2 млн. грн. У день відвантаження ця сума визнається доходом, що відображається бухгалтерським проведенням: дебет рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» і кредит рахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції». Одночасно списується собівартість реалізованої продукції, наприклад 6,48 млн. грн, проведенням: дебет рахунку 901 і кредит рахунку 26. У

майбутньому, після надходження коштів, погашається дебіторська заборгованість проведенням дебет рахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» і кредит рахунку 361. Таким чином реалізація проходить повний обліковий цикл – від первинного документування до відображення у фінансовій звітності.

Окремого підходу потребує облік операцій, здійснених через електронні торги – зокрема через платформу «Prozorro.Продажі», яку деревообробні підприємства використовують для реалізації відходів, залишків або некондиційної продукції. Ринок часто формує кінцеву ціну у ході торгів, і вона може суттєво відрізнитися від стартової.

Експортні операції мають додаткові особливості, пов'язані з використанням валютних курсів та відображенням курсових різниць. Дохід визнається в момент переходу контролю над товаром, але оцінюється у гривні за курсом НБУ на цю дату. Надходження валютної виручки може відбутися пізніше та за іншим курсом, що приводить до виникнення курсових різниць, які за обліковими правилами відображаються як інший операційний дохід або витрати. Наприклад, у випадку експорту ламінованих плит до Польщі за ціною 220 євро за м³, коли обсяг поставки становив 800 м³, контрактна вартість операції дорівнювала 176 000 євро. На дату відвантаження курс НБУ встановився на рівні 44,50 грн. за євро, тому дохід у гривні склав 7 832 000 грн. Після двотижневої затримки оплати на рахунок підприємства надійшла виручка за курсом 45,20 грн. за євро, що призвело до виникнення позитивної курсової різниці у сумі 123 200 грн., яку ТОВ «ПРИТАНІ» відобразило як інший операційний дохід.

Важливим елементом обліку доходів є облік повернень продукції, які хоч і трапляються нечасто, але мають суттєвий вплив на фінансові результати. Наприклад, покупець повертає 80 листів ламінованої плити загальною вартістю 96000 грн., у обліку підприємства здійснюється коригування доходу через зменшення дебіторської заборгованості на відповідну суму, а продукція повертається на склад за собівартістю. Такі випадки не є частими – у середньому їх

частка становить менш ніж 1 % від річної реалізації, – але вони демонструють важливість правильної організації процесу коригування доходу. Повернення оформлюється актом приймання-передачі та коригуванням видаткової накладної. У обліку здійснюється зменшення дебіторської заборгованості та зменшення доходу за кредитом рахунку 704 «Вирахування з доходу». Одночасно продукція за собівартістю повертається на склад проведенням дебет рахунку 26 і кредит 901. Оскільки причиною повернення у деревообробній галузі найчастіше є недотримання вологості, товщини або поверхневі дефекти, правильно оформлені документи відіграють вирішальну роль для підтвердження коригувань.

Окрему увагу ТОВ «ПРИТАНІ» приділяє роботі з дебіторською заборгованістю. Значна частка клієнтів купує продукцію з відстрочкою платежу, тому підприємство формує резерв сумнівних боргів відповідно до вимог МСФЗ 9. Оцінка кредитного ризику покупців здійснюється у розрізі країни, сектора та історії розрахунків, що дозволяє підприємству формувати більш точну оцінку очікуваних збитків і забезпечує коректне відображення чистого доходу у звітності.

У фінансовій звітності дохід від реалізації відображається у Звіті про фінансові результати (форма №2) у статті «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)». Чистий дохід є результатом коригування загального доходу на суми знижок, повернень, податків та інших відрахувань. Підприємства деревообробної галузі у примітках до звітності розкривають структуру доходу за видами продукції, а також подають інформацію про експортні поставки, країни-покупці, курсові різниці та принципи визнання доходу.

Таким чином, облік доходів деревообробних підприємств є комплексним процесом, що охоплює документальне підтвердження операцій, правильне визначення моменту переходу контролю, застосування відповідних бухгалтерських рахунків, оцінку дебіторської заборгованості та відображення доходів у фінансовій звітності. Висока залежність галузі від експортних поставок, вагомий вплив технологічних характеристик продукції та застосування різних умов постачання

вимагають від бухгалтерської служби глибокого професійного аналізу та постійного контролю усіх етапів формування доходу.

2.3. Контроль правильності оцінки, визнання та обліку доходів від реалізації продукції

Контроль правильності оцінки, визнання та обліку доходів від реалізації продукції на деревообробних підприємствах є системою взаємопов'язаних процедур, спрямованих на забезпечення достовірності фінансової звітності та реального відображення фінансових результатів. На прикладі діяльності ТОВ «ПРИТАНІ» можна простежити комплексність та багаторівневість контролю, який охоплює підготовчий договірний етап, етап виробничо-складської підготовки продукції, момент її фактичного відвантаження, бухгалтерське відображення доходу та подальший контроль дебіторської заборгованості (рисунок 2.8).



Рисунок 2.8 Етапи контролю правильності оцінки, визнання та обліку доходів від реалізації продукції на деревообробних підприємствах

Джерело: розроблено автором.

Контроль починається на стадії укладання договору поставки, де ключову роль відіграє юридичний відділ, комерційний департамент і служба фінансового контролю. На цьому етапі здійснюється перевірка правильності формування ціни, визначення умов постачання, способу транспортування, валюти розрахунків, строків оплати та механізму визначення моменту переходу контролю. Договір проходить внутрішній маршрут погодження через електронну систему документообігу, що забезпечує контроль від відповідних служб. Комерційний відділ відповідає за коректність цінових параметрів і специфікації, логістичний відділ перевіряє відповідність обраних умов Incoterms можливостям підприємства, а фінансова служба оцінює вплив умов розрахунків на визнання доходу відповідно до НП(С)БО 15. Після погодження формується реєстр договорів, який є основою подальших контрольних дій.

Після укладання договору контроль переходить на складсько-виробничий рівень, який здійснюють керівники складів, майстри виробничих змін, працівники служби якості та логістики. На цьому етапі формується партія продукції, що готується до реалізації. Важливо забезпечити відповідність фактичних характеристик продукції умовам договору, оскільки будь-які відхилення у товщині, вологості чи сортності можуть призвести до помилок у визначенні доходу або навіть до рекламаций. Працівники служби якості складають протоколи вимірювань, протоколи вологості та результати лабораторних тестів, які додаються до внутрішнього пакета документів. Логіст здійснює візуальний контроль упаковки, маркування та відповідності продукції даним комерційної специфікації. У разі виявлення розбіжностей складський відділ оформлює службову записку, яка передається комерційному відділу для підтвердження можливості заміни товару або коригування специфікації.

Ключовим моментом контролю є процес відвантаження продукції. У ТОВ «ПРИТАНІ» функціонує система подвійного документування факту відвантаження: склад оформляє видаткову накладну, а логіст оформляє товарно-

транспортну накладну та транспортний лист. При експорті додатково оформлюється CMR, інвойс та пакувальний лист. Працівник складу зчитує штрих-коди палет через складські термінали, і система автоматично порівнює інформацію з даними у договорі. Якщо дані не збігаються, система блокує операцію. Вагова служба фіксує фактичну вагу транспортного засобу, що дає можливість переконатися в правильності зазначених у накладній обсягів. Ці дані відразу надходять до бухгалтерської служби через систему SAP, що дає змогу уникнути помилок при ручному введенні інформації. Таким чином, факт відвантаження фіксується трьома групами документів: складськими, транспортними та фінансовими, а служба внутрішнього контролю щоденно проводить вибіркочу перевірку відповідності цих документів один одному.

Після документального підтвердження відвантаження бухгалтерія перевіряє правильність визначення моменту визнання доходу. Наприклад, за умовами EXW дохід визнається у момент підписання видаткової накладної покупцем або водієм, який діє від його імені. За умовами FCA дохід визнається у момент завантаження товару на транспорт перевізника, а при DAP – у момент підтвердження доставки. Бухгалтерська служба перевіряє наявність відповідних документів: підписаної накладної, CMR із підписом перевізника або акта приймання товару у пункті призначення. Усі ці документи формують первинну доказову базу, на підставі якої здійснюється бухгалтерське проведення з визнання доходу. Якщо хоча б один документ оформлено неналежним чином, система SAP формує повідомлення про помилку і блокує автоматичне проведення.

Контроль оцінки доходів включає також контроль правильності застосування цін. Комерційний департамент щотижня оновлює цінові листи та реєстр знижок, які зберігаються у внутрішній системі. При формуванні видаткової накладної SAP автоматично звіряє ціну одиниці продукції із затвердженою у договорі. Якщо виявлено різницю навіть у кілька гривень, система не допускає проведення операції. На випадок, коли договір передбачає об'ємні знижки або бонусні програми, служба

фінансового контролю додатково перевіряє їх застосування на підставі актів звірки з покупцями.

Окремий напрям контролю стосується собівартості реалізованої продукції. На деревообробних підприємствах собівартість може змінюватися залежно від технологічних параметрів, тому важливо отримувати актуальні дані про фактичні витрати на виробництво. Виробничий відділ щоденно формує змінні звіти, які містять обсяги виробленої продукції, її категорії та технологічні параметри. На їх основі фінансова служба щомісяця формує розрахунок виробничої собівартості та порівнює її з даними бухгалтерського обліку. Якщо фактична собівартість певної партії сильно відхиляється від нормативної, служба контролю проводить детальну перевірку: порівнює технологічні карти, журнали сушіння, акти калібрування та звіти з енергоспоживання. У разі необхідності проводиться коригування собівартості, що забезпечує правильність визначення фінансового результату.

Контроль доходів неможливо відокремити від контролю дебіторської заборгованості. Казначейська служба щоденно перевіряє стан розрахунків, формує реєстр прострочених боргів і передає його комерційному відділу для подальших дій. Якщо покупець не виконує своїх зобов'язань у встановлений строк, підприємство може заблокувати подальші відвантаження, що також є елементом контролю доходів, оскільки запобігає їх неправомірному визнанню за покупцями з високим рівнем ризику. Крім того, служба ризик-менеджменту формує щомісячні звіти про кредитний рейтинг покупців, на підставі якого бухгалтерія визначає необхідність формування резерву сумнівних боргів. При формуванні резерву використовуються типові форми внутрішніх довідок та аналітичні таблиці, які додаються до облікових реєстрів.

Важливим елементом контролю є перевірка правильності визначення курсових різниць при експортних операціях. Бухгалтерія має фіксувати дохід за курсом НБУ на дату переходу контролю, а надходження валютної виручки – за курсом на дату зарахування на рахунок. Для перевірки застосовується внутрішній журнал курсових

різниць, у якому порівнюються дані інвойсу, CMR, митних декларацій, SWIFT-повідомлень та банківських виписок. Якщо курсова різниця перевищує встановлені нормативи, здійснюється додаткова перевірка документів, що дозволяє уникати викривлення фінансових результатів.

Завершальним рівнем контролю є щомісячне звіряння аналітичних і синтетичних рахунків. Бухгалтерська служба зіставляє обороти за рахунком 70 з інформацією системи SAP, перевіряє відповідність внутрішніх реєстрів первинним документам і здійснює вибіркочну перевірку відвантажень. У процесі внутрішнього аудиту перевіряються документи, оформлені на окремі поставки: видаткові накладні, акти приймання вантажу, транспортні документи, акти звірки з покупцями. За підсумками аудиту складається внутрішній акт перевірки, який передається керівництву підприємства.

Таким чином, контроль доходів у ТОВ «ПРИТАНІ» є системою взаємопов'язаних процедур, що охоплюють договірний, складський, транспортний, бухгалтерський і фінансовий рівні. Така комплексність забезпечує достовірність визнання доходів, правильність їх оцінки, повноту документального підтвердження та мінімізацію ризиків викривлення фінансових результатів.

Висновки до розділу 2

1. Проведене дослідження дозволило встановити, що правильна організація обліку доходів на деревообробних підприємствах є визначальним чинником формування достовірної фінансової інформації. Галузь характеризується різноманіттям продукції, значною залежністю від умов постачання та високою часткою експортних операцій, що потребує точного визначення моменту переходу контролю за продукцією та коректної оцінки доходів.

2. Аналіз діяльності ТОВ «ПРИТАНІ» засвідчив, що ключовим елементом обліку реалізації є документально підтверджений момент передачі контролю, який визначається на підставі умов договору та відповідних первинних документів (видаткових накладних, ТТН, СМР). Саме від правильності їх оформлення залежить своєчасність та коректність визнання доходу. Підприємство ефективно застосовує автоматизовані системи для звіряння фактичних відвантажень, що мінімізує ризики неправильного відображення операцій.

3. Контроль оцінки доходів та собівартості реалізованої продукції забезпечується через звіряння характеристик продукції, моніторинг технологічних параметрів, перевірку відповідності цін умовам договорів і застосуванням внутрішніх регламентів щодо формування виробничої собівартості. Аналіз довів, що коректний контроль собівартості та своєчасне реагування на відхилення дозволяють уникати неточностей у фінансових результатах.

4. Суттєве значення має також контроль дебіторської заборгованості та курсових різниць. Практика підприємства підтвердила, що регулярний моніторинг стану розрахунків, формування резерву сумнівних боргів і коректний облік курсових різниць забезпечують реалістичність оцінки доходів та фінансового результату.

5. Отже, ефективний облік і контроль доходів у деревообробній галузі базується на: точності первинних документів, правильному визначенні моменту переходу контролю, коректному оцінюванні доходів та собівартості, а також на постійному моніторингу дебіторської заборгованості. Саме ці елементи забезпечують достовірність звітності та формують основу стабільної фінансової діяльності підприємств.

РОЗДІЛ 3

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Документування операцій реалізації є фундаментом достовірного обліку доходів, оскільки саме первинні документи визначають момент переходу контролю над продукцією, підтверджують її кількість та якість, а також містять ключові показники для оцінювання фінансових результатів. У діяльності ТОВ «ПРИТАНІ» формування доходів здійснюється в умовах значної номенклатурної складності, різних умов постачання, великої кількості щоденних операцій та залежності від коректності оформлення транспортних і договірних документів. Підприємство активно використовує електронні системи, однак окремі недоліки у документуванні зберігаються, що впливає на оперативність та точність формування доходів.

У структурі наявних проблем виділяються невідповідності між умовами договору та фактичними характеристиками продукції, несвоєчасне оновлення документів у системі SAP, відсутність уніфікованих форм документів для внутрішніх і експортних продажів, а також ризики пов'язані з людським фактором у процесі перевірки реквізитів. Наприклад, у випадках, коли покупець замовляє продукцію з конкретними параметрами товщини чи вологості, але фактично відвантажена продукція може частково відрізнятись від зазначених у специфікації показників, виникає ризик помилкового визнання доходу або необхідності подальшого коригування. Також виявляються ситуації, коли оновлені умови договору, зокрема зміни у цінах або графіках відвантаження, не одразу відображаються в електронному архіві, що ускладнює їх використання під час оформлення первинних документів.

Потребує удосконалення і процес стандартизації документів, оскільки різні підрозділи підприємства використовують різні шаблони специфікацій, комерційних пропозицій та заявок на відвантаження. Це призводить до того, що відділ логістики, бухгалтерія та комерційний відділ інколи працюють із документами, що містять неповну або застарілу інформацію. Для внутрішніх продажів часто використовується скорочений пакет документів, тоді як експортні поставки вимагають розширеного набору – CMR, інвойсів, пакувальних листів, сертифікатів якості, митних декларацій. Відсутність єдиного переліку обов'язкових документів створює ризики неповноти облікової інформації.

З огляду на це доцільним є запровадження на підприємстві уніфікованого пакета документів для всіх видів операцій реалізації. Такий пакет має містити структуровані вимоги щодо заповнення, перелік обов'язкових реквізитів та однозначні правила збору документів. До кожної поставки повинно долучатися електронне досьє, яке включатиме договір, комерційну пропозицію, підтвердження узгодженої ціни, специфікацію продукції, видаткову накладну, документи щодо транспортування, а у разі експорту – також сертифікати та декларації. Наявність єдиного пакета дозволить підвищити якість документування та зменшити кількість помилок.

Важливим напрямом удосконалення є посилення контролю на етапі узгодження договорів. У практиці ТОВ «ПРИТАНІ» вже застосовується правило багаторівневої перевірки договорів, однак цей процес можна посилити шляхом автоматичного виявлення невідповідностей. Доцільно запровадити систему «червоних прапорців», яка автоматично сигналізуватиме про відсутність реквізитів, суперечність умов поставки, різницю між ціною в договорі та ціною в комерційній пропозиції, або відсутність підтвердження технічних параметрів продукції.

Одним із технологічних рішень, здатних підвищити точність документування, є запровадження електронного архіву первинних документів з диференційованим доступом. Зараз документи зберігаються у кількох підсистемах, що інколи

призводить до дублювання або втрати даних. Єдиний електронний архів із можливістю миттєвого пошуку за датою, номером накладної, покупцем або партією продукції забезпечить прозорість і структурованість інформації. Важливим є й впровадження налаштування спільного доступу для бухгалтерії, комерційного та логістичного відділів, що спростить взаємодію між підрозділами.

Запропонованим нововведенням є також використання QR-кодів або штрих-кодів для ідентифікації кожної партії продукції. У разі сканування коду відкриватиметься електронне дос'є поставки, що міститиме повний пакет документів, характеристики продукції та підтвердження її передачі покупцю. Це мінімізує ризики помилок у первинних документах і значно спростить як внутрішній контроль, так і підготовку матеріалів для аудиторських перевірок.

Очікуваними результатами запровадження зазначених заходів є підвищення точності формування доходів, скорочення часу на обробку документів, зменшення кількості рекламацій, пов'язаних з несвоєчасним або неправильним оформленням поставок, а також зміцнення системи внутрішнього контролю. Стандартизація та цифровізація документування дозволять ТОВ «ПРИТАНІ» забезпечити стабільність облікових процесів і створити основу для подальшого вдосконалення системи фінансового управління.

Оцінка та визнання доходів мають ключове значення для деревообробних підприємств, оскільки кінцева сума доходу залежить від характеристик продукції, умов договорів, строків переходу контролю та наявності змінної компенсації. Аналіз діяльності ТОВ «ПРИТАНІ» у попередньому розділі показав, що підприємство стикається з низкою специфічних труднощів, пов'язаних із неоднорідністю продукції, частими коригуваннями її характеристик після сушіння або сортування, а також різними правилами визнання доходів залежно від базису поставки. У таких умовах удосконалення методики оцінки та визнання доходів є обов'язковою умовою підвищення точності облікових даних та забезпечення достовірності фінансової звітності.

Однією з найсуттєвіших проблем є визначення змінної компенсації, яка виникає у випадках надання знижок, бонусів, участі у торгах або зміни ціни через відхилення фактичних параметрів продукції від заявлених. На практиці підприємство реалізує продукцію з різною вологістю, товщиною та сортністю, що інколи призводить до того, що фактична ціна може змінюватися навіть після відвантаження. Схожа ситуація виникає під час електронних аукціонів, коли ціна продажу формується шляхом торгів і часто значно відрізняється від стартової. У таких випадках необхідно запровадити внутрішні правила визначення змінної компенсації, які б дозволяли бухгалтерії однозначно встановлювати момент коригування первісної ціни та метод її розрахунку. Для цього доцільно створити таблицю коефіцієнтів впливу різних факторів (вологості, сортності, відхилення геометричних параметрів), яка автоматично застосовуватиметься у системі при визначенні кінцевої вартості продукції.

Потребує вдосконалення і методика визначення моменту переходу контролю, оскільки умови Incoterms суттєво впливають на формування доходів. У випадку поставок за EXW дата визнання доходу співпадає з моментом отримання продукції покупцем на складі підприємства, тоді як за FCA відправною точкою є момент передачі товару перевізнику. Для експортних поставок за DAP або DDP перехід контролю відбувається вже на території країни покупця, що може створювати значні часові розриви між відвантаженням та визнанням доходу. Щоб усунути ризики передчасного або запізненого відображення доходу, доцільно розробити внутрішню карту прийняття рішень, яка б містила чіткі правила визначення моменту переходу контролю залежно від умов договору, типу продукції та документа, який підтверджує факт переходу ризиків.

Важливим кроком є також адаптація внутрішньої облікової політики до вимог МСФЗ 15, який ґрунтується на п'ятиетапній моделі визнання доходу. На підприємстві доцільно визначити окремі зобов'язання за договорами, особливо у випадках, коли покупець замовляє комплекти продукції або додаткові послуги, як-

от спеціальне фасування, маркування чи розкрій. У разі таких операцій підприємство зможе точніше визначати момент виконання кожного зобов'язання та відповідно розподіляти ціну договору між окремими елементами. Це дозволить уникати спотворень при відображенні доходів, особливо у випадках складних або комбінованих поставок.

Актуальним є питання коригування доходів при поверненнях продукції або рекламаціях. Підприємство стикається з випадками повернення через дефекти поверхні, відшарування покриття або невідповідність параметрів вологості. У таких ситуаціях необхідно чітко визначити алгоритм дій бухгалтерії – починаючи від фіксації повернення, перевірки технічної інформації, аж до коригування доходу та списання собівартості. Доцільно створити єдину форму акта повернення продукції, яка б містила підтвердження від технічної служби, фотофіксацію дефекту та розрахунок коригування доходу.

Удосконалення оцінки доходів потребує також внесення змін до системи SAP. Зокрема, можна запровадити автоматичне порівняння даних договору та фактичних параметрів продукції перед формуванням доходу. Якщо система виявляє розбіжність у товщині, сортності або обсязі партії, вона повинна блокувати проведення операції, доки відповідальний працівник не внесе уточнення або не підтвердить коректність даних. Подібний механізм дозволить уникати ситуацій, коли дохід відображається на підставі некоректних або неповних даних.

Зміна курсу валют між датою переходу контролю та датою оплати часто формує значну курсову різницю, яка впливає на фінансовий результат. Доцільним є створення внутрішніх правил контролю курсових різниць, які включатимуть алгоритм документального підтвердження курсу НБУ на дату переходу контролю, порівняння його з курсом на дату надходження коштів та процедуру перевірки банківських документів. Це підвищить точність облікових даних і дозволить уникати помилок у відображенні доходів та витрат.

Очікувані результати від запропонованих заходів включають зниження ризику викривлення доходів, підвищення достовірності фінансової звітності, скорочення кількості коригувань після відвантажень та формування більш точної інформаційної бази для управлінських рішень. Удосконалення процесів оцінки та визнання доходів сприятиме зміцненню фінансової дисципліни підприємства, полегшить роботу бухгалтерії та забезпечить узгодженість між внутрішнім обліком і вимогами НП(С)БО та МСФЗ.

Внутрішній контроль доходів відіграє ключову роль у забезпеченні достовірності фінансової інформації та стабільності грошових потоків підприємства. Для деревообробних компаній, які здійснюють значну кількість щоденних операцій, працюють із різними групами покупців і активно реалізують продукцію на експорт, належно організована система контролю стає не лише інструментом управління ризиками, але й основою ефективного обліку. Аналіз діяльності ТОВ «ПРИТАНІ» показав, що підприємство має розвинену систему внутрішнього контролю, однак існує потреба в її вдосконаленні, оскільки зростає кількість договорів із відстрочкою платежів, збільшується частка експортних надходжень, а співвідношення між відвантаженням і оплатою нерідко змінюється під впливом ринкових умов.

Однією з основних проблем, виявлених у процесі аналізу, є ризик несвоєчасного надходження коштів від покупців. Підприємство регулярно надає відстрочки платежів у межах 20–35 днів для внутрішнього ринку та до 21 дня для експорту, що створює ймовірність накопичення простроченої дебіторської заборгованості. У 2024 році були зафіксовані випадки перевищення кредитних лімітів окремими контрагентами, що призвело до тимчасового блокування нових відвантажень. Такі ситуації свідчать про необхідність посилення контролю над дебіторськими зобов'язаннями та вдосконалення системи їх моніторингу.

Одним із напрямів удосконалення є впровадження автоматизованої системи рейтингування покупців. На сьогодні аналіз платіжної дисципліни здійснюється

переважно вручну, що збільшує навантаження на фінансову службу і створює ризики несвоєчасного оновлення інформації. Запровадження рейтингової моделі дозволить оцінювати покупців за низкою критеріїв: регулярність оплат, середній строк прострочення, історія співпраці, сума активних контрактів, співвідношення між обсягами відвантаженої продукції та реальним грошовим потоком. Покупцям з низьким рейтингом можуть встановлюватися жорсткіші умови поставок, наприклад зменшення кредитного ліміту або вимога передоплати, що мінімізує ризик невчасних оплат.

Важливим є запровадження системи автоматичних нагадувань про строки оплати. Наразі працівники казначейства контролюють прострочені суми вручну, використовуючи Excel-реєстри та інформацію з банківських виписок. Однак для підприємства з великою кількістю покупців та щоденних операцій така практика є малоефективною. Автоматичні повідомлення, налаштовані у бухгалтерській системі, надсилатимуть покупцям нагадування за кілька днів до настання строку оплати, а також у випадку виникнення прострочення.

Важливим елементом є удосконалення процесу контролю рекламаций та повернень. У випадках, коли покупці повертають продукцію через дефекти або невідповідність параметрів, виникає необхідність коригування доходу та відповідних бухгалтерських записів. Як показала практика підприємства, інколи повернення не супроводжуються повним пакетом документів або технічні висновки не містять детальної інформації. Це уповільнює процес коригування та створює ризики неточностей. Доцільним є створення єдиної електронної форми акта рекламации, яка міститиме обов'язкові поля: опис дефекту, фотофіксацію, результат перевірки технічної служби та розрахунок суми коригування. Така форма має бути інтегрована із системою SAP, щоб коригування доходу здійснювалося автоматично після підтвердження рекламации відповідним відділом.

Пропонується також запровадити механізм щотижневого контролю дебіторської заборгованості комісією внутрішнього контролю доходів, до якої

входитимуть представники бухгалтерії, казначейства, відділу продажів та юридичного відділу. Основним завданням комісії буде аналіз стану заборгованості, виявлення ризикових контрагентів, перегляд кредитних лімітів і визначення заходів впливу – від попереджень до призупинення поставок. Такий орган дозволить забезпечити системний і комплексний підхід до контролю, зменшити кількість прострочених платежів та підвищити оперативність управлінських рішень.

З огляду на те, що значна частина доходів підприємства формується від експортних операцій, важливим аспектом є удосконалення контролю за курсовими різницями. Зміна курсу між датою переходу контролю та датою фактичної оплати може суттєво впливати на реальний дохід. Нині перевірка курсових різниць здійснюється вручну, що збільшує ризик помилок. Доцільно інтегрувати в систему SAP функцію автоматичного перерахунку доходів на дату оплати, а також автоматичної перевірки відповідності банківських документів курсу НБУ.

Завершальним елементом удосконалення системи контролю має стати впровадження модуля прогнозування грошових надходжень. Оскільки виробничий процес деревообробних підприємств потребує значних обігових коштів, важливо мати точний прогноз очікуваних надходжень за договорами з урахуванням рейтингу покупця, строків поставки, можливих затримок та сезонних коливань попиту. Такий модуль дозволить оцінювати майбутні фінансові ризики, спад доходів або можливий дефіцит ліквідності.

Комплексне впровадження зазначених пропозицій сприятиме зміцненню системи внутрішнього контролю доходів на ТОВ «ПРИТАНІ». Очікується, що результатами стануть зменшення обсягу простроченої дебіторської заборгованості, підвищення точності формування доходів, мінімізація ризиків пов'язаних із некоректним документуванням та покращення прогнозування грошових потоків.

Автоматизація обліку доходів та цифровізація внутрішнього контролю стають ключовими чинниками підвищення ефективності діяльності деревообробних підприємств, які працюють у динамічному ринковому середовищі та обробляють

великі обсяги інформації. Для ТОВ «ПРИТАНІ», що щоденно здійснює десятки відвантажень, взаємодіє з великою кількістю контрагентів і веде облік у складній багаторівневій системі, питання цифровізації є не просто елементом модернізації, а стратегічною потребою. Аналіз діяльності підприємства показав, що, попри застосування SAP та часткову інтеграцію складських і логістичних модулів, потенціал цифровізації використано не повністю, що залишає простір для оптимізації процесів формування доходів, контролю реквізитів та аналізу фінансових результатів.

Першим напрямом удосконалення є розширення функціоналу інтеграції між ваговими модулями, складськими терміналами та бухгалтерським модулем SAP. На практиці трапляються випадки, коли дані про фактичну вагу або обсяг партії продукції відображаються в системі із затримкою або потребують ручного перенесення. Це створює ризик некоректного формування доходів у момент відвантаження. Доцільно забезпечити автоматичне передавання даних із вагових комплексів у реальному часі, з подальшою перевіркою системою відповідності фактичних показників умовам договору. Якщо система виявляє розбіжність понад допустимий поріг відхилення, вона повинна блокувати формування доходу до уточнення інформації відповідальним працівником. Такий механізм не лише мінімізує помилки, а й забезпечує прозорість процесу відвантаження.

Другим напрямом є впровадження автоматичного формування доходів відповідно до параметрів договору. У поточному вигляді бухгалтерії доводиться вручну перевіряти ціну, обсяг, знижки, бонуси та технічні параметри продукції перед проведенням операції. Це вимагає значного часу і створює ризик помилок, особливо при реалізації продукції зі складною номенклатурою, де ціна може залежати від товщини плити, сорту та характеристик поверхні. Автоматичне формування доходу на основі шаблону договору дозволить системі SAP самостійно визначати ціну й застосовувати необхідні коефіцієнти, а бухгалтеру залишиться лише підтвердити операцію або відкоригувати її за необхідності.

Доцільним є також запровадження модуля автоматичної перевірки відповідності технічних характеристик продукції умовам договору. Для деревообробної продукції існують численні параметри – вологості, сортності, товщини, довжини та ширини, відхилення яких можуть впливати на ціну та можливість повернення товару. Створення цифрової «карти характеристик» кожної партії, яка автоматично зчитуватиметься системою, дозволить знизити кількість рекламаций та уникнути суперечностей між покупцем і продавцем щодо фактичних властивостей товару. У разі невідповідності система оповіщатиме відповідального менеджера, а формування доходу буде призупинено до уточнення інформації.

Важливим напрямом цифровізації є створення аналітичної панелі «Доходи в режимі реального часу». На сьогодні керівництво підприємства отримує зведену інформацію із затримкою, що інколи ускладнює оперативне реагування на зміни попиту або логістичні обмеження. Аналітична панель має містити дані про доходи за видами продукції, за групами покупців, за країнами експорту, за ринковими сегментами, а також порівняння фактичних показників із плановими. Вона може включати індикатори, що сигналізують про відхилення від середніх значень, наприклад падіння доходів у конкретному регіоні або збільшення обсягу рекламаций. Наявність такого інструменту дозволить керівництву підприємства оперативно приймати рішення, планувати виробництво та вдосконалювати стратегію збуту.

У випадку експортних операцій доходи формуються у валюті, а фактичне надходження коштів може відбуватися з різницею в декілька тижнів. Поточний механізм вручного визначення курсових різниць створює ризики неточностей. Запровадження автоматичного перерахунку доходів на дату оплати на основі курсу НБУ підвищить точність фінансових показників. Система також може автоматично формувати пояснення щодо курсової різниці у примітках до фінансової звітності, що забезпечить прозорість для зовнішніх користувачів.

Цифрові рішення охоплюють також запровадження електронного документообігу між підрозділами підприємства. В умовах, коли бухгалтерія, відділ логістики та відділ продажу працюють із великим обсягом документів, паперовий документообіг створює затримки та підвищує ризики втрати інформації. Перехід на електронні накладні, акти відвантаження, технічні паспорти продукції та інші первинні документи дозволить прискорити обробку операцій та спростити їх пошук. Інтеграція електронного документообігу з SAP надасть можливість автоматично зберігати всі документи в електронному архіві, що мінімізує ризики дублювання та спотворення даних.

Перспективним напрямом є використання методів аналітики попиту та прогнозування, які базуються на статистичних даних та алгоритмах машинного навчання. Для ТОВ «ПРИТАНІ» це може мати вагоме значення, оскільки попит на продукцію підприємства залежить від сезонних коливань, активності будівельного сектору, зміни умов експорту та економічної ситуації в країнах-партнерах. Цифрові модулі прогнозування можуть визначати потенційні зміни в обсягах продажів, допомагати планувати виробництво та забезпечувати оптимальний розподіл ресурсів. Хоча повноцінне впровадження таких рішень потребує додаткових інвестицій, поступова адаптація алгоритмів на базі наявних даних може бути реалізована вже на першому етапі цифровізації.

Очікується, що комплексне впровадження запропонованих заходів забезпечить підвищення точності обліку, зменшення кількості помилок у визначенні доходів, скорочення часу на обробку документів, удосконалення взаємодії між підрозділами та надання керівництву підприємства сучасного інструментарію для прийняття рішень. Цифровізація створить основу для більш гнучкого управління продажами, стабільності грошових потоків та зміцнення конкурентоспроможності ТОВ «ПРИТАНІ» на внутрішньому та міжнародному ринках, а також сприятиме підвищенню прозорості та якості фінансової звітності.

Висновки до розділу 3

1. Розроблені у межах розділу пропозиції щодо удосконалення обліку та контролю доходів ТОВ «ПРИТАНІ» дали змогу сформувавши комплексний підхід до підвищення ефективності облікових і контрольних процесів. Удосконалення документування операцій, що передбачає стандартизацію форм первинних документів, створення електронного архіву та впровадження QR-кодування партій продукції, забезпечує зменшення кількості помилок та прискорює обробку інформації. Запропоновані заходи спрямовані на підвищення прозорості документальних процедур і мінімізацію ризиків, пов'язаних із невідповідністю умов договору фактичним відвантаженням.

2. Суттєвого покращення потребував процес оцінки та визнання доходів, зокрема у частині визначення змінної компенсації, моменту переходу контролю та врахування вимог МСФЗ 15. Розробка чітких алгоритмів визначення кінцевої ціни, внутрішньої карти прийняття рішень та інтеграція цих процедур у систему SAP сприятимуть підвищенню точності облікової інформації. Удосконалення механізмів коригування доходу при поверненнях і рекамаціях забезпечить послідовність облікових процедур та узгодженість даних фінансової звітності з фактичними господарськими операціями.

3. Важливим напрямом модернізації є посилення внутрішнього контролю доходів і управління дебіторською заборгованістю. Запровадження рейтингової системи оцінки покупців, автоматичних нагадувань про строки платежів, механізму блокування поставок у разі перевищення кредитних лімітів та електронної форми розгляду рекамацій дає змогу своєчасно виявляти ризики неплатежів, підвищувати дисципліну контрагентів та покращувати ліквідність підприємства. Створення комісії внутрішнього контролю доходів та впровадження модуля прогнозування грошових надходжень зміцнюють фінансову стійкість і сприяють ефективному плануванню діяльності.

4. Інтеграція складських систем і вагових модулів у реальному часі, автоматичне формування доходів за параметрами договорів, аналітична панель для моніторингу доходів, а також цифровий контроль курсових різниць забезпечують якісну трансформацію облікових процесів. Такі заходи підвищують швидкість обробки даних, зменшують кількість повторюваних операцій, розширюють аналітичні можливості та створюють умови для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

5. Отже, запропонована система удосконалень дозволяє сформувати цілісну модель обліку та контролю доходів, що відповідає сучасним вимогам до прозорості, точності та ефективності облікової інформації. Реалізація запропонованих рішень сприятиме підвищенню конкурентоспроможності ТОВ «ПРИТАНІ», зміцненню фінансової дисципліни та формуванню якісної інформаційної бази для управління діяльністю підприємства.

ВИСНОВКИ

1. Проведене дослідження дозволило комплексно розглянути теоретичні, методичні та практичні аспекти обліку й контролю доходів від реалізації готової продукції деревообробних підприємств. У першому розділі було сформовано цілісне уявлення про економічну сутність доходів, їх структурні особливості та класифікаційні підходи, що застосовуються у сучасній обліковій практиці. Значну увагу приділено аналізу національних та міжнародних нормативно-правових засад регулювання доходів, що дало змогу визначити основні відмінності між НП(С)БО та МСФЗ щодо правил визнання й оцінювання доходів. Встановлено, що у деревообробній галузі значний вплив на формування доходів мають технологічні особливості виробництва, параметри продукції та умови договорів. У межах теоретичного аналізу визначено ключові проблеми, на які звертають увагу науковці, зокрема недосконалість документального оформлення, складність трактування умов поставки, різницю підходів до оцінювання змінної компенсації та недостатній рівень автоматизації облікових процесів. Узагальнення теоретичних напрацювань дозволило окреслити методологічні орієнтири для подальшого дослідження.

2. Другий розділ був присвячений аналізу сучасного стану деревообробної галузі України та практичного дослідження обліку доходів на прикладі ТОВ «ПРИТАНІ». Проведене дослідження статистичних показників засвідчило стійкість галузі до зовнішніх викликів, зокрема воєнних та логістичних обмежень, а також її стратегічну роль у національній економіці. Значні обсяги заготівлі деревини, стабільний експорт у країни ЄС та формування понад 23 млрд грн доходів у 2024 році підтверджують потенціал деревообробних підприємств. Аналіз організації обліку доходів на ТОВ «ПРИТАНІ» виявив особливості визнання доходів у контексті різних умов поставки, значну роль первинної документації, важливість

контролю технічних характеристик продукції, складність обліку при експортних операціях та значну залежність від курсових різниць. Окремо було досліджено процедури контролю дебіторської заборгованості, коригування доходів при поверненнях і роботу з рекламаціями. Результати аналізу засвідчили, що підприємство має розвинену систему обліку, однак потребує вдосконалення у питаннях цифровізації, стандартизації документів та формалізації процедур визнання доходів.

3. У третьому розділі запропоновано напрями удосконалення обліку та контролю доходів, які ґрунтуються на виявлених практичних особливостях діяльності ТОВ «ПРИТАНІ». Значну увагу приділено підвищенню якості документування операцій реалізації, що включає створення уніфікованих форм первинних документів, запровадження електронного архіву та використання QR-кодування для ідентифікації партій продукції. Такі заходи істотно зменшують ризик помилок і сприяють підвищенню точності облікової інформації. Удосконалення оцінки та визнання доходів передбачає впровадження внутрішніх процедур визначення змінної компенсації, адаптацію облікової політики відповідно до вимог МСФЗ 15, чітке встановлення моменту переходу контролю та формування алгоритмів коригування доходів при рекламаціях та поверненнях. Запропоновані зміни дозволяють уникати передчасного або запізненого визнання доходів, підвищують якість фінансової звітності та забезпечують її відповідність економічній сутності господарських операцій.

4. Можна зробити висновок, що запропоновані підходи дозволяють сформулювати ефективну, гнучку та прозору систему обліку доходів, яка відповідає сучасним вимогам фінансового менеджменту та сприяє підвищенню конкурентоспроможності деревообробних підприємств. Комплексність запропонованих рішень забезпечує їх практичну застосовність і дозволяє підприємству формувати якісну інформаційну базу для управління, планування та стратегічного розвитку.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Аверкин Я. Ф. Облік доходів та фінансових результатів операційної діяльності. *БізнесІнформ*, № 11, 2019. С. 282-289. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-11_0-pages-282_289.pdf (дата звернення: 23.11.2025).
2. Богацька Н.М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. 7 с. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/32.pdf (дата звернення 18.12.2025).
3. Воськало Н.М. Обліково-податкові аспекти розкриття інформації про доходи підприємства. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 51. 2020. С. 195-200. URL: https://bses.in.ua/journals/2020/51_2020/33.pdf (дата звернення 23.11.2025).
4. Гудзенко Н.М. Документальне оформлення доходів від реалізації продукції. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 10. Частина 2. 2015. С. 170-174. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/92.pdf (дата звернення 23.11.2025).
5. Давидюк Т.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник. Харків, Видавничий дім «Гельветика», 2016. 392 с. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/Davydiuk_Bukhhalterskyi_oblik_2016.pdf (дата звернення 28.11.2025).
6. Деревообробна промисловість України. URL: <https://catalog.youcontrol.market/derevoobrobna-promyslovist> (дата звернення 28.11.2025).
7. Довгопол Н.В., Полозова Т.В., Радченко М.О. Бухгалтерський облік: навч. посібник для студентів усіх форм навчання спеціальності 051 – Економіка.

Харків: ХНУРЕ, 2021. 300 с. URL: https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3bac_finan/Bukh.-oblik.-Dovhopol-2021.pdf (дата звернення 18.12.2025).

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 23.11.2025).

9. Замула І.В. Класифікація прибутку для його облікового відображення. 2 с. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/06/23-2.pdf> (дата звернення 18.12.2025).

10. Інвестиційні можливості деревообробної промисловості України. URL: https://ukraineinvest.gov.ua/wp-content/uploads/2025/09/investycijni_mozhlyvosti_derevoobrobnoyi_promyslovosti_u_krayiny.pdf (дата звернення 28.11.2025).

11. Карпенко Є.А. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. Інфраструктура ринку. Випуск 17. 2018. С. 441-446. URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/9873/1/облік%20доходів.pdf> (дата звернення 23.11.2025).

12. Козаченко А.Ю. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. *Herald of Khmelnytskyi National University*, № 6 (2), 2021. С. 35-43. URL: <https://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/en2021-6-t2-06.pdf> (дата звернення 23.11.2025).

13. Колісник О., Томша А. (2021). Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*, (25), 2021. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/242> (дата звернення 18.12.2025).

14. Корольчук І.Р. Проблеми обліку реалізації готової продукції на підприємствах побутової хімії та шляхи їх вирішення. *Економіка і суспільство*.

Випуск 10, 2017. С. 770-774. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/130.pdf (дата звернення 23.11.2025).

15. Криванич М.Ю., Артюх О.В. Внутрішній контроль обліку витрат: методичні аспекти. *Економіка і суспільство*. Випуск 16, 2018. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/139.pdf (дата звернення 18.12.2025).

16. Крупка Я.Д. Бухгалтерський облік: підруч. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 460 с. URL: <https://api.dspace.wunu.edu.ua/api/core/bitstreams/518cce0b-71d3-4961-8da9-96809686118f/content> (дата звернення 18.12.2025).

17. Куцик П.О., Бачинський В.І. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: підручник, 3-є видан. Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. 308 с. URL: https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Buh_Obliku/Kucik/Docs/Bukhgalter_oblik_v_upravln_pidpr_pidruchnik_Redag_24.05.2023_7_KINCEV_II.pdf (дата звернення 18.12.2025).

18. Лаговська О.А. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навчальний посібник. Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2017. 416 с. URL: https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/32469/mod_resource/content/1/KNIGA.pdf (дата звернення 18.12.2025).

19. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: Підручник. 3-те вид., перероб. і доп. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2011. 670 с. URL: https://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/2018/Lishil_Buxoblik_2011_670.pdf (дата звернення 18.12.2025).

20. Майстер Л., Гладій І. Щодо питання визнання операційних доходів у процесі реалізації продукції підприємства. *SWorldJournal*, № 19 (02), 2023. С. 60–63. URL: https://www.researchgate.net/publication/374101882_SODO_PITANNA_VIZNANNA

OPERACIJNIH DOHODIV U PROCESI REALIZACII PRODUKCII PIDPRIEMS TVA (дата звернення 23.11.2025).

21. Дохід від договорів з клієнтами: Міжнародний стандарт фінансової звітності 15. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення 23.11.2025).

22. Мурашко О.В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. *Науковий вісник УМО «Економіка та управління»*, № 1, 2016. 12 с. URL: https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/711009/1/Мурашко_Думенков.pdf (дата звернення 18.12.2025).

23. Дохід: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 від 29.11.1999 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення 23.11.2025).

24. Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в підприємницькій сфері. URL: <https://mof.gov.ua/uk/nacionalni-polozhennja1> (дата звернення 23.11.2025).

25. Облік і контроль в управлінні підприємницькою діяльністю: Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції. Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2019. 290 с. URL: <https://kntu.kr.ua/doc/zbirnyki/teachers/2019/5.pdf> (дата звернення 18.12.2025).

26. Осадча Г.Г. Облік готової продукції та його науково-методичні аспекти на сучасному промисловому підприємстві. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 16. 2017. С. 894-898. URL: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/177.pdf> (дата звернення 23.11.2025).

27. Павелко О.В. Теоретичний аспект дослідження сутності поняття «дохід» та особливості його класифікації. *Наукові записки*. Випуск 10. С. 285-293. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/id/eprint/6439/1/35.pdf> (дата звернення 23.11.2025).

28. Пилипів Х.Б. Сутність та класифікація доходів діяльності. *Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: теорія, методологія,*

організація обліку та оподаткування: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 2017. С. 120-121. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/20982/2/DSESES_2017_Pylypiv_Kh_B-Sutnist_ta_klasyfikatsiia_120-121.pdf (дата звернення 23.11.2025).

29. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 23.11.2025).

30. Подмешальська Ю.В., Прокопенко А.Ю. Удосконалення обліку та аудит доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних систем та технологій. *Агросвіт*. 2021. № 1-2. С. 71–81. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1-2_2021/9.pdf (дата звернення 23.11.2025).

31. Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9. URL: <https://kodeksy.com.ua/buh/psbo/9.htm> (дата звернення 23.11.2025).

32. Полятикiна Л.І. Облік доходів діяльності та контроль за використанням фінансових ресурсів в установах. 3 с. URL: <https://repo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/6967/1/Полятикiна%20Л.%20І.%20Облік%20доходів.pdf> (дата звернення 18.12.2025).

33. Прохар Н.В. Напрями вдосконалення обліку доходів підприємств. 6 с. URL: <https://files.core.ac.uk/download/pdf/55296202.pdf> (дата звернення 23.11.2025).

34. Публічний звіт Голови Державного агентства лісових ресурсів України за 2024 рік. URL: <https://www.openforest.org.ua/wp-content/uploads/2025/02/zvit-holovy-derzhavnoho-ahentstva-lisovykh-resursiv-ukrainy-za-2024-rik.pdf> (дата звернення 28.11.2025).

35. Руденко М.В. Удосконалення обліку доходів виробничих підприємств: прикладні аспекти. *Фінансовий простір*. 2021, №4 (44). С. 163-171. URL: https://www.researchgate.net/publication/357388153_Udoskonalenna_obliku_dohodiv_virobnichih_pidpriemstv_prikladni_aspekti (дата звернення 23.11.2025).

36. Серпенінова Ю.С. Основи бухгалтерського обліку : навчальний посібник. Суми: Видавництво «Винниченко М.Д.», 2016. 266 с. URL:

<https://essuir.sumdu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/4992b554-691c-4b14-98dc-0b6e79598e77/content> (дата звернення 18.12.2025).

37. Сова О.Ю. Механізм формування прибутку підприємств у ринкових умовах. 5 с. URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-konferentsij/sova_0028.pdf (дата звернення 18.12.2025).

38. Стричак Г.В. Підвищення рівня прибутковості підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.10. С. 262-268. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2014/24_10/46.pdf (дата звернення 18.12.2025).

39. Тарасов І.Ю. Маркетингова складова формування потенціалу підприємств деревообробної промисловості. *Ефективна економіка*. 2024. № 7. 13 с. URL: <https://share.google/a7EMrvSAJmLTBBbVL> (дата звернення 28.11.2025).

40. Ткаченко Т.П. Управління доходами на підприємстві. *Ефективна економіка*, № 3, 2018. 5 с. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf (дата звернення 23.11.2025).

41. Годосійчук Л.Г. Облік формування та використання прибутку підприємства. 9 с. URL: http://www.vtei.com.ua/konfa/27_03/3/28.pdf (дата звернення 18.12.2025).

42. Усатенко О.В. Бухгалтерський облік та звітність організацій: навч. посіб.: Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». Дніпро: НТУ «ДП», 2022. 74 с. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi81/0061074.pdf> (дата звернення 18.12.2025).

43. Халевицька Т.Г. Облік процесу реалізації продукції: теорія та практика. *Аграрний вісник Причорномор'я, Економічні науки*, № 49, 2009. 5 с. URL: <http://lib.osau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1138/1/Halevitskaya%20T.G..pdf> (дата звернення 23.11.2025).

44. Цятковська О. Особливості обліку доходів і витрат суб'єктами державного сектору відповідно до НП(С)БОДС. *Міжнародний науковий журнал*. Випуск 3-4. 2017. С. 72-79. URL:

<https://api.dspace.wunu.edu.ua/api/core/bitstreams/9970609a-7233-4922-8d2b-e6f1a8c93a91/content> (дата звернення 18.12.2025).

45. Чебанова Н.В., Підопригора І.В., Чебанова О.П. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. Харків: УкрДУЗТ, 2017. 221 с. URL: <http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2408/1/Навчальний%20посібник.pdf> (дата звернення 18.12.2025).

46. Чудовець В.В. Зміст та види звітності підприємства. *Дев'яносто перші економіко-правові дискусії: збірник тез доповідей міжнародної мультидисциплінарної наукової інтернет-конференції* (м. Ополь, Польща, 21-22 листопада 2024 р.), 2024. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-5073/> (дата звернення 23.11.2025).

47. Чудовець В.В. Застосування принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. *Глобалізація, інновації та економічна безпека: міждисциплінарний підхід до розвитку суспільства: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції* (Кременчук, 22 листопада 2024 р.). Кременчук: ЦФЕНД, 2024. С.15-17. / URL: <https://lib.lntu.edu.ua/uk/147258369/19087> (дата звернення 18.12.2025).

48. Шмиголь Н.М. Дохід підприємства: історичні етапи формування категорії в обліку та економічній теорії. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 1(01), 2017. С. 3-9. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/1_01_uk/3.pdf (дата звернення 23.11.2025).

49. Щаблевська В.В. Облік та аудит доходів і фінансових результатів підприємства. Вінницький національний аграрний університет. Вінниця, 2021. 104 с. URL: <https://socrates.vsau.org/b04213/html/cards/getfile.php/30212.pdf> (дата звернення 23.11.2025).

50. Якимчук Н.Я. Правове регулювання сплати частини чистого прибутку (доходу) державних унітарних підприємств до Державного бюджету України.

Юридичний науковий електронний журнал. № 3, 2023. С. 600-603. URL: http://lsej.org.ua/3_2023/138.pdf (дата звернення 18.12.2025).

51. The real effects of a new accounting standard: the case of IFRS 15. (2020). *Accounting and Business Research*. Retrieved from <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00014788.2020.1770933> (дата звернення 18.12.2025).