

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра обліку та оподаткування

**Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему Облік та аналіз товарних ресурсів підприємства оптової торгівлі на  
ТОВ «Аутстаф Про»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0710-оа-з  
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»  
освітньої програми «Облік і аудит»

Т. В. Бойко

Керівник: д.е.н., професор Варламова І.С.

Рецензент: к.е.н., доцент Рибалко О.М.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний  
Кафедра обліку та оподаткування  
Рівень вищої освіти магістр  
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»  
Освітня програма «Облік і аудит»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Зав. кафедри \_\_\_\_\_ Н.М. Проскуріна  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 року

**З А В Д А Н Н Я**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Бойко Тетяні Василівні

1. Тема роботи: Облік та аналіз товарних ресурсів підприємства оптової торгівлі на ТОВ «Аутстаф Про»  
керівник роботи Варламова Ірина Сергіївна, д.е.н., професор,  
затверджені наказом ЗНУ від 30 червня 2021 р. № 967-с.
2. Строк подання студентом роботи: 30 листопада 2021 р.
3. Вихідні дані до роботи: спеціальна література, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, дані фінансової звітності підприємства.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити сутність категорії «товарні ресурси», як об'єкта обліку та аналізу; розглянути особливості фінансового та податкового обліку товарів на підприємстві; визначити особливості аналізу товарних ресурсів; визначити алгоритм створення страхового запасу на торговельному підприємстві; дослідити особливості фінансового та податкового обліку товарів та розробити пропозиції щодо їх удосконалення на ТОВ «Аутстаф Про».
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 6 рис., 29 табл. і 1 формулу.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	д.е.н., професор Варламова І.С.	05.07.2021	05.07.2021
2	д.е.н., професор Варламова І.С.	12.09.2021	12.09.2021
3	д.е.н., професор Варламова І.С.	03.10.2021	03.10.2021

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2021 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану роботи, підбір літератури	05.07.2021 р. – 30.07.2021 р.	виконано
2.	Написання вступу	01.08.2021 р. – 08.08.2021 р.	виконано
3.	Виконання першого розділу	09.08.2021 р. – 12.09.2021 р.	виконано
4.	Виконання другого розділу	13.09.2021 р. – 01.10.2021 р.	виконано
5.	Виконання третього розділу	02.10.2021 р. – 16.10.2021 р.	виконано
6.	Написання висновків	17.10.2021 р. – 01.11.2021 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	01.11.2021 р. – 29.11.2021 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	30.11.2021 р.	виконано

Студент \_\_\_\_\_ Т.В. Бойко  
(підпис)

Керівник роботи \_\_\_\_\_ І.С. Варламова  
(підпис)

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ В.В. Сьомченко  
(підпис) (ініціали та прізвище)

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 146 с., 3 розділи, 29 табл., 6 рис., 5 додатків, 76 джерел.

### ТОВАРНІ ЗАПАСИ, ПІДПРИЄМСТВО ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ, ОБЛІК, КОНТРОЛЬ, АНАЛІЗ

Об'єкт дослідження – процес обліку та аналіз товарних ресурсів на підприємстві оптової торгівлі ТОВ «Аутстаф Про».

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретико-методичних засад та формулювання практичних рекомендацій з особливостей обліку, проведення аналізу товарних ресурсів.

Методи дослідження: системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів. Під час виконання дослідження використано загальнонаукові методи пізнання: метод наукової абстракції, прийоми дедукції та індукції, аналіз і синтез, метод проектування, термінологічного аналізу, теоретичного узагальнення і порівняння; методи причинно-наслідкового зв'язку, теоретичного узагальнення і порівняння.

Наукова новизна одержаних результатів полягає теоретико-методичному обґрунтуванні та вирішенні комплексу питань, пов'язаних з удосконаленням обліку та аналізу товарних ресурсів підприємства оптової торгівлі. В процесі дослідження отримано такі наукові результати, яким притаманна наукова новизна:

набули подальшого розвитку:

– тлумачення поняття «товар» як активи підприємства, що проходять всі стадії виробничого процесу, формують свою вартість і які можливо достовірно оцінити з метою подальшої реалізації (продажу) чи обміну з метою отримання суб'єктом господарювання прибутку;

– визначено проблематику використання поняття «товарні запаси» та «товарні ресурси», запропоновано класифікувати товарні ресурси торговельного підприємства та його товарні запаси як складову частину товарних ресурсів;

– запропоновано ввести процедуру страхування майна як необхідного складника управління товарними запасами;

– розроблено пропозиції щодо введення економіко-статистичного методу в аналізі товарних ресурсів на підприємстві ТОВ «Аутстаф Про»;

Отримані результати дослідження можуть використовуватися при вирішенні організаційно-економічних питань розробки шляхів управління обліком та аналізом торгівельних ресурсів підприємства. Теоретичні результати роботи доповнюють сучасну концепцію управління структурою прямих накладних витрат на промисловому підприємстві. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що надані пропозиції щодо удосконалення обліку та аналізу товарних ресурсів дозволять підвищити конкурентоздатність підприємства.

## SUMMARY

Qualifying work contains 146 pp., 3 sections, 29 tab., 6 fig., 5 annex, 76 references.

### COMMODITY RESOURCES, INVENTORIES, WHOLESALE COMPANY, ACCOUNTING, CONTROL, ANALYSIS

The object of research is the process of accounting and analysis of commodity resources at the wholesale company LLC «Outstaff Pro».

The purpose of the qualification work is to summarize the theoretical and methodological principles, formulate practical accounting recommendations and analyze commodity resources.

Research methods: systematic approach to the study of economic phenomena and processes. During the research, general scientific methods of cognition were used: historical method, method of scientific abstraction, methods of deduction and induction, analysis and synthesis, design method, terminology analysis, theoretical generalization and comparison; methods of causal relationship, theoretical generalization and comparison.

The scientific novelty of the obtained results is theoretical and methodological substantiation and solution of the number of issues related to the improvement of accounting and analysis of commodity resources of the wholesale enterprise. The scientific results that contain elements of scientific novelty include the following:

– the concept of «commodity» has been defined as assets of the enterprise that undergo all stages of production and form its value, which can be reliably evaluated for the purpose of further sale or exchange in order to obtain profit by a business entity; – the problematics of using the concept of «commodity stocks»

and «commodity resources» have been identified and the subsequent proposal has been made to classify them as an integral part of commodity resources;

- the procedure of property insurance has been suggested as a necessary component of inventory management;

- the proposals related to the introduction of the economic and statistical method in the analysis of commodity resources at the enterprise LLC «Outstaff Pro» have been developed.

The research results are aimed to improve accounting management and analysis of trade resources of the enterprise. The theoretical findings of the study complement the modern concept of managing direct overheads at an industrial enterprise.

The practical application of the research is that the proposals provided to improve the accounting and analysis of commodity resources will increase the competitiveness of the enterprise.

## ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

РЕФЕРАТ

SUMMARY

СКОРОЧЕННЯ ТА УМОВНІ ПОЗНАКИ

ВСТУП..... 11

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТОВАРІВ  
НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1 Сутність та сучасна інтерпретація поняття «товари»..... 17

1.2 Нормативно-правове регулювання обліку товарів на підприємстві..... 26

1.3 Управління товарними ресурсами підприємства в оптовій  
торгівлі..... 39

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ТОВАРІВ ТА  
ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ НА ТОВ «АУТСТАФ  
ПРО»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства..... 54

2.2 Особливості фінансового обліку товарів на підприємстві..... 62

2.3 Пропозиції щодо удосконалення обліку товарів на підприємстві..... 90

РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ  
ТОРГІВЛІ ТОВ «АУТСТАФ ПРО»

3.1 Аналіз фінансового стану підприємства..... 103

3.2 Економіко-статистичний метод в аналізі товарних ресурсів  
підприємства..... 110

3.3 Аналіз впливу чинників на зміну обсягу оптового товарообороту та  
аналіз витрат діяльності торговельного підприємства..... 118

ВИСНОВКИ..... 125

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ..... 129

ДОДАТОК А Баланс..... 137



ДОДАТОК Б Звіт про фінансові результати.....	142
ДОДАТОК В Організаційна структура підприємства.....	145
ДОДАТОК Д Динаміка сезонних коливань товарних ресурсів на складі ТОВ «Аутстаф Про» за 1-4 квартали 2020 року.....	146
Додаток Ж Обсяг продажу ТОВ «Аутстаф Про» за товарними групами за 2019 рік, тис. грн.....	147

## СКОРОЧЕННЯ ТА УМОВНІ ПОЗНАКИ

ЄРПН – єдиний реєстр податкових накладних

ЗУ – Закон України

КМУ – Кабінет Міністрів України

КЕП – коефіцієнт ефективності праці

ПДВ – податок на додану вартість

ПКУ – податковий кодекс України

ПДФО – податок з доходів фізичних осіб

П(с)БО – положення (стандарти) бухгалтерського обліку

тис. люд.-год. – тисяч людино – годин

тис. люд.-днів – тисяч людино – днів

тис. грн. – тисяч гривень

год. – годин

грн. – гривень

і т.д. – і так далі

% – відсотки

## ВСТУП

Поява великої різноманітності організаційно-правових форм підприємств, залучення у сферу торгівельної діяльності значної частини працюючого населення, розвиток конкуренції, необхідність широкого впровадження сучасного обладнання і прогресивних технологій, зумовили необхідність використання нових підходів до організації технологічних процесів на підприємствах оптової торгівлі. Як наслідок, особливої актуальності набувають питання обліку та аналізу товарних ресурсів, оскільки вони є найбільш вагомою частиною активів торгівельного підприємства і займають особливе місце в складі майна. Виходячи із предмету своєї діяльності, підприємства оптової торгівлі мають на меті: задоволення потреб у товарах, роботах, послугах споживачів; забезпечення раціонального використання наявних матеріальних, трудових, фінансових ресурсів; впровадження досягнень науки і сучасних технологій, передового досвіду і на цій основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Оптова торгівля – це сфера підприємницької діяльності з придбання і відповідного перетворення товарів для подальшої їх реалізації підприємствам роздрібною торгівлі, іншим суб'єктам підприємницької діяльності. Включає як безпосередні комерційні зв'язки на умовах договорів закупівлі-продажу і постачання між підприємствами-виробниками і споживачами, так і зв'язку між ними через торгових представників.

Оскільки товарні ресурси для оптового торгівельного підприємства є основною статтею обігових коштів, за рахунок яких у процесі торговельної діяльності підприємство отримує прибутки, які є метою та основою життєдіяльності будь-якого підприємства, то формулювання економічної суті товарних запасів та достовірний їх облік на підприємстві є також невід'ємною частиною управління підприємством, без якого неможливе досягнення цілей підприємства.

Сучасні умови господарювання, поглиблення та активний розвиток товарно-грошових відносин, самофінансування, повний госпрозрахунок, - сприяють появі в Україні нового типу організації економічних відносин між продавцями та споживачами товарів, відкривають широкий простір комерційній ініціативі, самостійності та підприємливості торговельних працівників. Водночас, одним з основних чинників забезпечення успіху торговельного підприємства та ефективності його діяльності, виступає успішна робота з управління товарними запасами. Наявність останніх є необхідною умовою для здійснення ефективного процесу продажу товарів.

Від правильності ведення обліку товарів залежить достовірність даних про отриманий прибуток підприємством та збереження самих товарів. Цей облік не складний, але дуже трудомісткий. До товарних ресурсів можуть входити сотні найменувань. І по кожному такому виду, з метою забезпечення якісної та кількісної інформації, слід вести аналітичний облік. Для цього варто вказувати кількість кожної облікової одиниці в натуральних вимірниках, які повинні бути єдині на підприємстві.

Свою актуальність проблема обліку товарних ресурсів набула в зв'язку з потребою отримати власниками, кредиторами й інвесторами, як вітчизняними так і закордонними, оперативної та достовірної інформації щодо стану, руху товарів. Проблеми методики обліку товарних ресурсів на підприємствах викликають особливий інтерес у вітчизняних фахівців. Так, теоретичні положення і практичні аспекти фінансового, податкового обліку та аналізу товарних ресурсів, обґрунтовані в роботах: О.С. Бородкіна, В.І. Бачинського, Ф.Ф. Бутинця, А.П. Гринько, С.Ф. Голова, Ю.А. Вериги, В.І. Єфименко, В.П. Загороднього, О.В. Карпенко, М.В. Кужельного, Л.В. Нападовської, В.Г. Лінника, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко, В.М. Костюченко, М.Г. Чумаченко, Л.М. Янчевої та інших.

Разом з тим, вивчення наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців, практика ведення господарської діяльності підприємств України свідчить про те, що залишається не розробленою та дискусійною низка

практичних та теоретичних положень щодо методики обліку та аналізу товарних ресурсів, які потребують окремого розгляду.

Значимість вказаної проблематики та необхідність вирішення визначених питань обумовили вибір теми кваліфікаційної роботи та основні напрямки удосконалення обліку та аналізу товарних ресурсів підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретико-методичних засад та формулювання практичних рекомендацій з особливостей обліку, проведення аналізу товарних ресурсів.

Відповідно до мети у кваліфікаційній роботі поставлено такі завдання:

- визначити сутність категорії «товарні ресурси», як об'єкта обліку та аналізу;
- розглянути особливості фінансового та податкового обліку товарів на підприємстві;
- визначити особливості аналізу товарних ресурсів;
- визначити алгоритм створення страхового запасу на торговельному підприємстві;
- дослідити особливості фінансового та податкового обліку товарів на ТОВ «Аутстаф Про»;
- провести аналіз ефективності використання товарних ресурсів на досліджуваному підприємстві;
- розробити пропозиції щодо удосконалення обліку та аналізу товарних ресурсів на ТОВ «Аутстаф Про».

Об'єктом дослідження є процес обліку та аналіз товарних ресурсів на підприємстві оптової торгівлі ТОВ «Аутстаф Про».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних положень систем бухгалтерського обліку та аналізу постачання товарних ресурсів, пов'язаних із застосуванням обліково-аналітичного забезпечення управління ефективністю використання товарних ресурсів підприємства.

Для досягнення мети кваліфікаційної роботи, в процесі дослідження обліку та аналізу товарних ресурсів підприємства оптової торгівлі ТОВ «Аутстаф Про» застосовувався комплекс загальнонаукових методів.

В процесі дослідження застосовувались загальноекономічні підходи та функціональні системні принципи, зокрема метод наукової абстракції, прийоми дедукції та індукції, аналіз і синтез, метод проектування, - для розкриття змісту та суті поняття «товарні ресурси». Спостереження та порівняння – для визначення стану обліку господарських операцій ТОВ «Аутстаф Про», метод експертних оцінок – для визначення показників, що характеризують ефективність оптової реалізації на підприємстві. У процесі виконання роботи використано методи групування (типологічний та аналітичний), порівняння, балансовий метод, абсолютних, середніх та відносних величин, прийоми елімінування (для виявлення впливу певних факторів на динаміку окремих показників фінансової звітності), графічні методи (для побудови відповідних графіків та діаграм).

Інформаційною базою роботи стали законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, періодична література, первинні документи та форми фінансової звітності ТОВ «Аутстаф Про».

Інформаційною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавчі та нормативні акти України, Міжнародні стандарти фінансової звітності. Використовувались також офіційні дані Державного комітету статистики України, бухгалтерська та статистична звітність ТОВ «Аутстаф Про», матеріали науково-практичних конференцій, спеціалізовані періодичні видання.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних положень і розробці практичних рекомендацій в удосконаленні обліку та аналізу у товарних ресурсів підприємства оптової торгівлі. У процесі проведення дослідження отримано такі наукові та практичні результати:

– розвинуто понятійно-категорійний апарат через тлумачення поняття «товарні ресурси» як засоби, що використовуються надалі для отримання прибутку або іншої мети підприємства (організації);

– визначено власний підхід до тлумачення поняття «товар» – це активи підприємства, що проходять всі стадії виробничого процесу, формують свою вартість і які можливо достовірно оцінити з метою подальшої реалізації (продажу) чи обміну з метою отримання суб'єктом господарювання прибутку.

– визначено проблематику використання поняття «товарні запаси» та «товарні ресурси», запропоновано класифікувати товарні ресурси торговельного підприємства та його товарні запаси як складову частину товарних ресурсів;

– запропоновано ввести процедуру страхування майна як необхідного складника управління запасами в питанні витрат, на який варто зважати всім торговельним підприємствам і створення системи страхового запасу, завдяки чому підприємства оптової торгівлі зможуть врегулювати свою діяльність, а страхування запасів допоможе зменшити збитки в разі непередбачуваних подій, які завжди несуть за собою значні втрати;

– розроблено пропозиції щодо введення економіко-статистичного методу в аналізі товарних ресурсів на підприємстві ТОВ «Аутстаф Про»;

Розроблені науково обґрунтовані підходи і методи можуть використовуватися при вирішенні організаційних та економічних питань розробки шляхів управління обліком та аналізом торговельних ресурсів підприємства.

Теоретичні результати роботи доповнюють сучасну концепцію управління структурою прямих накладних витрат на промисловому підприємстві.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що надані пропозиції щодо удосконалення обліку та аналізу товарних ресурсів дозволять підвищити конкурентоздатність підприємства.

Основні результати дослідження, що викладені в кваліфікаційній роботі, пройшли апробацію шляхом обговорення на XV Міжнародній науково-практичній конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіону та держави» 15-16 квітня 2021 року», XVI Міжнародній науково-практичній конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях».

Крім того, питання обліку та аналізу товарних ресурсів було розглянуто в статті «Сутність поняття «Товар», його обліковий аспект».

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, переліку посилань та додатків. Основний зміст магістерської роботи викладено на 146 сторінках друкованого тексту, в тому числі рисунків, таблиць, формул. Робота містить додатки.



# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО–МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### 1.1 Сутність та сучасна інтерпретація поняття «товари»

Сучасні умови господарювання спонукають до пошуків нових, ефективних факторів організації діяльності торговельних підприємств, побудови раціонального управління процесами надходження та реалізації товарів, які займають питому вагу в складі активів суб'єкта господарювання. Рівень задоволення потреб споживачів товарів безпосередньо залежить від підвищення конкурентних переваг на ринку і, як наслідок, це призводить до пошуків нових стратегічних підходів до процесу управління товарами. Динамічний розвиток економічних відносин в країні зумовлює і потребу в додатковому осмисленні поняття «товари», що допоможе забезпечити єдність, системність розуміння та теоретичне обґрунтування змісту цієї категорії.

З метою розкриття повного змісту поняття «товар», як облікової категорії, побачило світ багато наукових досліджень як закордонних, так і вітчизняних дослідників: Ю.А. Василенка, В.В. Гливенка, О.В. Карпенка, В.С. Лень, Д.Р. Росситера, Н.В. Чебанової, Е.С. Хендриксена та інших. Однак, майже у всіх дослідженнях простежується неоднозначність різних підходів вчених до трактування поняття «товар».

Поняття «товар» вивчалось багатьма економістами з різноманітних сторін. В деяких моментах їх погляди співпадали, в деяких ні, проте на сьогоднішній день існують основні моменти, які є безсумнівними та підтвердженими багатьма вченими. По-перше це те, що товар – це певний продукт праці або благо, здатне задовольнити певні потреби людини і

призначені для обміну (купівлі або продажу). Такий вислів досить прозоро відображався у вченнях П'єра де Буагільбера, Франсуа Кене, Нассау Вільяма, Сеніора, А. Сміта та інших економістів при розгляді теорії товару.

Економічну сутність поняття «товар» вивчали ще представники класичної політекономії. Зазначимо, що значний вклад в теорію та методологію аналізу товарів внесли Дж. Р. Еванс, Ф. Котлер, Б. Берман, Х. Швальбе, Т. Левітт. Теоретичні та методологічні питання формування товарного асортименту досліджували такі вчені як: Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, А. А. Ратковський, О. С. Виханський, П. С. Зав'ялов. Однак, до сьогодення залишаються недостатньо дослідженими й питання формування та особливостей товару з точки зору вітчизняних підприємств, адже майже всі знання в цій сфері узагальнювалися лише через призму роздрібно торгівлі. Також актуальним є питання адаптації теоретичних напрацювань зарубіжних вчених до українського бізнес-середовища.

По-друге, товар є головним компонентом процесу виробництва. Будь яка діяльність, що призводить до появи прибутку, безсумнівно пов'язана з реалізацією (продажем) товару або виконанням послуг. В той же час існують і деякі протиріччя при трактуванні компонентів, які є складовою частиною товару, але загалом думка багатьох вчених з приводу елементів товару має досить багато спільних рис.

П'єр де Буагільбер, вивчаючи поняття товар, орієнтувався на поняття, що всі економічні зв'язки між людьми ґрунтуються на обміні продуктами праці. Цей обмін, безпосередньо, торкається кожної людини, яка не може виготовляти всі необхідні блага самостійно і вимушена, таким чином, йти на обмін. Як зазначає П'єр де Буагільбер, обмін продуктами праці має орієнтуватись та відбуватись згідно із витратами праці. Ця думка є практично одним з тверджень, яке прийнято багатьма вченими того часу і домінує в сьогоденні. Якщо пристосувати це до самостійного підприємства виходить, що витрати виробництва формують справедливую вартість товару.

В економічній літературі країн Заходу поняття «товар» має кілька визначень. Так, відомі американські економісти Г.С. Слоуен та А. Дж. Цюрчер у «Словнику економіки» [9], виданому в 1970 році, трактують його так: товар – будь-який предмет комерції або торгівлі. Цей термін використовують замість терміна «good», оскільки останній визначається, по-перше, як благо, користь. По-друге, як товари, вироби.

В сучасній економічній науці загальноприйнято вважати поняття «економічний товар» як все зовнішнє, що має властивість корисності, може бути привласненим і є відносно рідкісним. Всі економічні товари можна поділити на дві групи: матеріальні та нематеріальні.

Американський вчений Ф. Котлер зазначає, товар – це все те, що може задовольнити нужду або потребу та пропонується на ринку з метою залучення уваги, використання та споживання. Слід зазначити, що в теорії економічної науки дотепер не існує чіткого розмежування понять «товар» і «продукт». Так, одні науковці розуміють під терміном «продукт» конкретний результат матеріального або духовного виробництва, що володіє якостями, які характеризують його цільове призначення, та властивостями, заради яких він придбається та споживається. Інші науковці розуміють продукт як «комплекс осяжних та неосяжних властивостей (функцій, характеристик, вигод), призначених для задоволення потреб споживачів».

Товар є важливою складовою комплексу ефективних засобів впливу на споживачів, продуктом праці, виготовленим для реалізації, має матеріальну форму, утримується підприємством та пропонується на ринок з метою його подальшого продажу, використання або споживання (в таблиці 1.2 наведено сутність поняття товари).

В сучасних умовах економічного життя, коли чітко простежується прискорення суспільного поділу праці, наявність приватної власності, – виникають та динамічно розвиваються товарні взаємовідносини як особлива форма економічних зав'язків. Такі відносини матеріалізуються в певні

продукти виробництва і, відповідно до цього, виникають безліч самостійно діючих продавців т споживачів кожного ресурсу (продукту).

Таблиця 1.2 – Сутність поняття товари

№	Джерело	Визначення
1	2	3
1	В.Д. Базилевич	Товар – це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну
2	Ф.Ф. Бутинець	Товари – це активи, які утримуються підприємством для продажу і передбачають у подальшому отримання прибутку
3	С.Ф. Голов	Товар – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу
4	В.С. Лень, В.В. Гливенко	Товари – це матеріальна або нематеріальна власність, яка реалізується на ринку
5	О.О. Мамалуй	Товар – це будь-яка річ, що обмінюється на іншу річ або на гроші та є предметом купівлі-продажу
6	В.І. Мочерний	Товар – вироблений для обміну продукт праці, що задовольняє певну потребу людини.
7	Р.Л. Хом'як	Товар – це продукт праці, що призначений для продажу або обміну.
8	Н.В. Чебанова	Товари – це матеріальні цінності, що придбані (одержані) і зберігаються підприємством з метою наступного продажу
9	В.Г. Чепінога	Товар – це продукт праці, що задовольняє якусь потребу людей і виготовлений для обміну, призначений для продажу

Найважливішою та значною частиною активів кожного підприємства торгівлі різних форм власності є товарно-виробничі запаси, які займають особливе місце в складі майна та структурі витрат підприємства. Таким чином, товари виступають складовою частиною групи матеріальних ресурсів які, в свою чергу, формують виробничі (економічні) запаси кожного суб'єкта господарювання [39]. Таким чином, всі економічні ресурси підприємства можна поділити на: трудові, фінансові, природні та матеріальні. Матеріальні ресурси умовно можемо поділити на засоби у сфері обігу та сфері виробництва продукції.

Торговельна діяльність кожного підприємства торгівлі неможлива без наявності на ньому товарів, що є основою їх здійснення. Мета діяльності всіх суб'єктів господарювання полягає в отриманні прибутку, що досягається завдяки проведенню товарних операцій. Сучасний етап суспільно-економічного поділу праці дає нам можливість трактувати поняття «товар» як певний продукт праці, який виготовляється з метою продажу або обміну. Тут обмін та продаж виступають своєрідним засобом задоволення тих або інших потреб суспільства, що неминуче призводить до створення економічно відособлених виробників різноманітної продукції.

Обмін продуктами праці мав місце ще в умовах первіснообщинного ладу, дещо видозміненим та поширеним став в умовах феодального та рабовласницького ладу, не дивлячись на те, що в них переважало натуральне господарство. Свого найближчого поширення продаж (обмін) товарів набув при капіталізмі, при якому виробництво товарів стає всеохоплюючим та займає кожен ланку суспільної діяльності [38].

На етапі розкриття змісту поняття «товар», варто зупинити увагу на розгляді різноманітних підходів дослідників у трактуванні даного терміну, що дасть нам змогу виокремити його основні сутнісні ознаки.

Отже, А.С. Гальчинський, А.А. Зайцев, Ю.Г. Ожегов, Ю.І. Палкін, М.А. Мочерний називають товарами певні продукти праці, що реалізуються на ринку і є об'єктами купівлі-продажу.

Ф.Ф. Бутинець, Г. Аристронг, О.М. Діденко, Ф. Котлер, В.Г. Федоренко, М.М. Руженський називають товаром «матеріальну або нематеріальну власність, яка призначена для своєї реалізації» [2].

А.М. Азріліян, Ю.А. Василенко, Б.А. Райзберг, В.В. Сопко та Н.В. Чебанова вважають, що товар – це матеріальний виріб, придбаний чи отриманий від фізичних або юридичних осіб і призначений для продажу [1].

В.Г. Герасименко, Й.С. Завадський, Л.А. Мороз, Г.В. Осовська, О.О. Юшеквич звертають увагу на те, що товаром може виступати все те, що задовільнить певну потребу суспільства.

Отже, за результатами проведеного дослідження різноманітних науково-методичних підходів до трактування змісту поняття «товар», можемо зробити висновок, що на сьогоднішній день існує їх значна кількість. Як наслідок, виникають і певні протиріччя у змістовному наповненні даної категорії. Таким чином, можемо побачити неоднозначне та несистемне розуміння поняття «товар». Одні дослідники розглядають товар з політекономічної точки зору, інші – ототожнюють готову продукцію з товарами, що вже на самому початку є хибним твердженням з точки зору формування вартості товарів, їх шляхів надходження та торговельні підприємства, напрямків використання. Однак зауважимо, що більшість точок зору вищезгаданих дослідників сходиться на тому, що товари утримуються на підприємстві з метою їх подальшого продажу (реалізації), отримання певного прибутку та задоволення потреб споживачів [36].

Також, проаналізувавши найчастіше використовувані науково-методичні підходи дослідників, можемо виокремити декілька найбільш сутнісних ознак терміну «товар» для забезпечення формування розуміння змісту даного поняття в комплексному значенні.

Для категорії «товар» притаманні ряд суттєвих ознак, які нашаровувалися один на одного в процесі інформатизації економічних процесів, що й призвело до ускладнення розуміння цього поняття.

Нагадаємо, що згідно з П(С)БО 9 «Запаси», під товарними запасами розуміємо товари у вигляді матеріальних цінностей, які були придбані та утримуються торговельним підприємством з метою їх подальшої реалізації. Тому поняття «товар» можемо також визначати як частину запасів відповідно до норм П(С)БО 9 і Плану рахунків бухгалтерського обліку.

Якщо порівнювати з міжнародним рівнем, то методологічні питання оцінки запасів та обліку, що визначені в МСБО 2 «Запаси», визначаються як активи, призначені для реалізації протягом звичайного ділового циклу, для виробничого споживання, та з метою виготовлення і реалізації продукції [3].

З облікової точки зору можемо сформулювати наступний підхід до визначення категорії «товар»: активи, що утримуються торговельним підприємством або проходять всі стадії виробничого процесу, формуючи вартість, яку можливо достовірно оцінити для їх подальшої реалізації (продажу) або обміну для отримання суб'єктом господарювання певної вигоди. Варто відзначити, що головною умовою облікового підходу визначення поняття «товар» є те, що кожна стадія виробничого процесу товарів має складатися з певних господарських операцій, які повинні бути відображені в бухгалтерському обліку, забезпечивши при цьому безперервне формування та надання повної, своєчасної та достовірної інформації про рух та надходження товарів в управлінському обліку торговельного підприємства.

Ф. Котлер пропонує розглядати п'ять рівнів товару [6]. В основі кожного рівня, за думкою дослідника, лежить певна цінність товару для споживача, а всі разом вони створюють ієрархію цінностей. Стержнева вигода – основна послуга, цінність або перевага, яку покупці можуть отримати. На другому рівні знаходиться ключова вигода, яка називається основним товаром. Третій рівень – очікуваний товар, тобто підготовлений виробником набір властивостей, які споживач очікує при отримати, придбавши даний товар. Четвертий рівень формує додатковий товар, який перевищує звичайні очікування споживача.

За роботами Т. Левітта простежуємо, що сучасна конкуренція розвивається між тим, що виробник «додає» до товару у вигляді упаковки, реклами, послуг, умов поставки, складування та інших вагомих для кінцевого споживача цінностей. П'ятий рівень товару – це потенційний товар. Він представляє собою всі можливі майбутні доповнення та трансформації. На цьому рівні підприємство (виробник) шукає нові способи задоволення споживачів та удосконалення ринкової позиції.

Однак, на відміну від інших дослідників, О. Білий та В. Прауде виділяють лише три рівні товару – ефекти від споживання товару, що

купають, власне товар та трансформація ефекту від споживання товару. На цьому етапі товари вже мають певні конкретні властивості, рівень якості, характеристики, торгову марку, дизайн та упаковку. Таким чином, при його реалізації слід враховувати всю систему споживання, а не лише товар у його матеріальному вигляді.

Таким чином, можемо зробити висновок, що товар є попередником багатьох економічних категорій сучасної ринкової економіки – капіталу, грошей, найманої праці, тощо. Сучасне розуміння товару поширюється на все, що здатне задовільнити людські потреби: особистості, ідеї, підприємства, усі види людської діяльності [53]. Дані дослідження дають змогу сформуванню наступний підхід до визначення категорії «товари» з облікової точки зору (рис. 1.1).

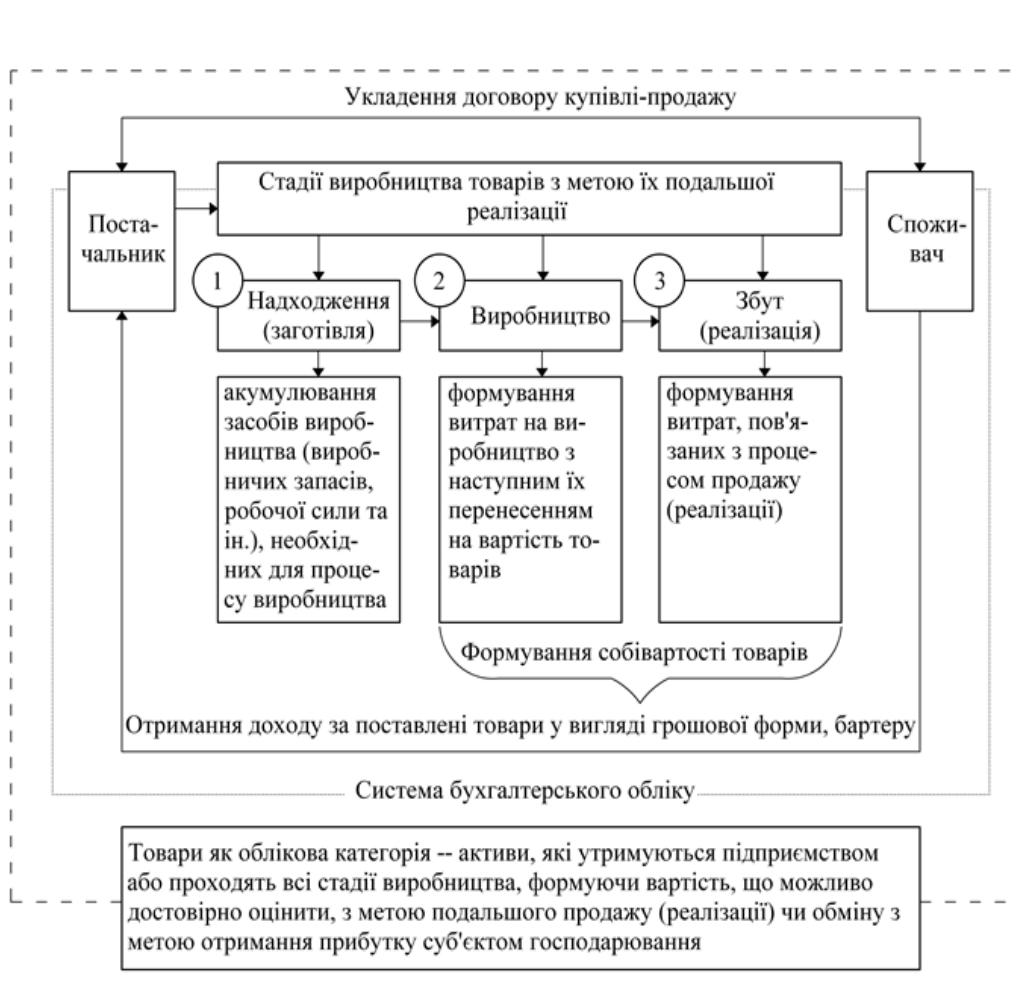


Рисунок 1.1 – Запропонований підхід до визначення сутності поняття «товари» як облікової категорії



Таким чином, відповідно до запропонованого вище підходу, можемо узагальнити, що товари – це активи підприємства, що проходять всі стадії виробничого процесу, формують свою вартість і які можливо достовірно оцінити з метою подальшої реалізації (продажу) чи обміну з метою отримання суб'єктом господарювання прибутку.

Відповідно до цього твердження, товари можуть утримуватися підприємством для подальшого перепродажу або пройти всі стадії виробничого процесу. Проте, важливою умовою облікового підходу є формування справедливої вартості товарів, яку можливо достовірно оцінити та визначити. Кожна стадія процесу виробництва товарів складається з певних господарських операцій, що мають бути відображені в обліку забезпечивши, таким чином, безперервне формування та надання повної, своєчасної та достовірної інформації про надходження і рух товарів в управлінському обліку підприємства.

Отже, в ході дослідження автором було виявлено, що огляд підходів дослідників до трактування поняття «товар» має дещо різне трактування, проте можна визначити формування ряду сутнісних ознак даної категорії. В нормативно-правових документах товари розглядаються як головна складова товарних запасів, що призводить до неповного та неузгодженого розуміння змісту цього поняття. Враховуючи вищезазначене, в ході дослідження було запропоновано новий підхід до визначення сутності поняття «товар» як окремої облікової категорії. Завдяки цьому з'явиться можливість акумулювати та надавати своєчасну і максимально повну інформацію про систему управління товарами на торговельному підприємстві для управлінського обліку суб'єкта господарювання з метою прийняття оперативних та альтернативних рішень.

Також варто відзначити, що огляд підходів дослідників до трактування сутності поняття «товари» дозволив забезпечити формування ряду сутнісних ознак даної категорії. В сучасних нормативно-правових документах товари розглядаються як складова частина товарних запасів підприємства, що

призводить, як правило, до неузгодженого та неповного розуміння змісту даного терміну. Як наслідок, за результатами проведеного дослідження запропоновано підхід до визначення сутності поняття «товари» як спеціальної облікової категорії, що дозволить акумулювати та надавати своєчасну інформацію про систему управління товарами на підприємстві для управлінського обліку суб'єктів господарювання з метою прийняття оперативних та альтернативних рішень.

## 1.2 Нормативно-правове регулювання обліку товарів на підприємстві

Питання нормативно-правового регулювання, враховуючи постійні зміни в законодавстві, було та залишається дуже актуальним у вітчизняній економічній науці. Торговельна діяльність кожного підприємства, як особлива галузь економічного життя, потребує закріпленого на законодавчому рівні нормативно-правового регулювання, завдяки чому в повній мірі буде здійснюватися діяльність в даній галузі. Враховуючи розпорошеність торговельної діяльності на різноманітні способи її здійснення та форми, питання законодавчого закріплення регулювання торгівлі постає досить гостро.

Враховуючи це, варто розглянути особливості вітчизняного законодавчого регулювання даного способу господарювання, їх вплив на систему організації та ведення бухгалтерського обліку.

Питанням нормативно-правового регулювання обліку товарів на підприємствах, включаючи всі основні аспекти її здійснення, приділяли увагу такі дослідники як: Г.Г. Казарян, Т.В. Черничко, Д.Л. Щур, В.В. Коровкін, Г.А. Ніколаєв та ін. Праці цих вчених направлені на дослідження питань державного регулювання торговельної діяльності та відображення відповідних операцій з товарами в бухгалтерському обліку підприємства.

Враховуючи той факт, що нормативно-правове регулювання включає в себе цілий спектр документів, з яких і формується відповідна законодавча база в сфері регулювання торговельної діяльності, – потрібно систематизувати нормативне регулювання та виявити його вплив на організацію діяльності та облікове відображення операцій.

Нормативно-правове регулювання посідає важливе місце в організації та веденні будь-якої економічної діяльності. Саме нормативне регулювання є основою, яка забезпечує належне функціонування держави в особі її господарюючих суб'єктів. Від того, наскільки налагодженою буде законодавча система певного напрямку, залежить не лише діяльність окремих підприємств, а й ефективне функціонування економіки країни [30].

Проблематика нормативно-правового регулювання залишається відкритим до сьогоднішнього дня, оскільки постійно відбуваються зміни на законодавчому загальнодержавному рівні що, в свою чергу, призводить до реагування економіки та суспільства, тому необхідним є постійне роз'яснення змін, що відбуваються. Звідси випливає, що законодавче регулювання стосується як вчених, що проводять дослідження, так і бухгалтерів-практиків.

На сьогоднішній день існують різноманітні думки дослідників стосовно значення державного регулювання, що свідчить про надзвичайну актуальність дослідження даного питання. Так, І.В. Сорока, досліджуючи нормативно-правове регулювання через дії держави, зазначає, що державне регулювання сучасної економіки здійснюється за допомогою системи типових заходів законодавчого, контролюючого та виконавчого характеру правомочними державними установами з метою стабілізації та пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються. Воно реалізується за допомогою спеціальної системи заходів, що передбачає використання законодавчої бази, актів, постанов, а також різних нормативних документів [59]. Такий підхід дослідника є

узагальненим, проте не показує і не характеризує окремі нормативно-правові документи та їх вплив на організацію та здійснення торговельної діяльності.

Т.В. Черничко стверджує, що торгівля, яка виступає сполучною ланкою між різними галузями народного господарства і, зокрема, як сполучна ланка між виробником та споживачем, не залишається поза увагою держави. Сучасний механізм регулювання економічної сфери торгівлі можна представити як інтегровану систему форм, методів та засобів, за допомогою яких можна здійснити вплив держави на певні торговельні об'єкти. Отже, можна стверджувати, що державне регулювання будь-якої діяльності, зокрема торговельної діяльності, має надзвичайно важливе значення для її здійснення та подальшої діяльності [9].

Сучасна законодавча база, яка регламентує відносини, пов'язані з торгівлею, досить різноманітна, оскільки торговельна діяльність охоплює широке коло правових відносин. Торгівля є складовою таких сфер господарювання як: оподаткування, захист прав споживачів, митний контроль, оренда, операції з нерухомістю, реклама, отримання різноманітних дозволів. Така розпорошеність призводить до застосування великої кількості нормативно-правових документів, що регулюють торговельну діяльність. Враховуючи особливості проведення торговельної діяльності, І. Височин класифікує всі існуючі законодавчі акти за певними ознаками. Нормативно-правові документи, що стосуються торговельної діяльності, можна поділити за наступними групами:

- захист прав споживачів і конкуренції в сфері ресторанного господарства та торгівлі;
- здійснення торгівлі на ринку;
- спеціалізована торгівля;
- питання щодо втрати товарів під час їх транспортування, зберігання, реалізації;
- загальні засади функціонування підприємств торгівлі, послуг;

Вважаємо, що такий поділ нормативно-правових документів є доцільним, однак він має певні неточності і його варто дещо вдосконалити, особливо в частині виділення додаткових документів, що впливають на діяльність підприємств у сфері торгівлі. Хоча й дослідники включають в торговельну діяльність продаж товарів через заклади громадського харчування, в даному дослідженні торгівлю через заклади ресторанного господарства до уваги брати не будемо, оскільки вважаємо це іншою сферою для проведення дослідження.

В загальному вигляді (рис. 1.2), можемо представити існуюче нормативне регулювання у вигляді рівнів впливу на господарюючі суб'єкти.

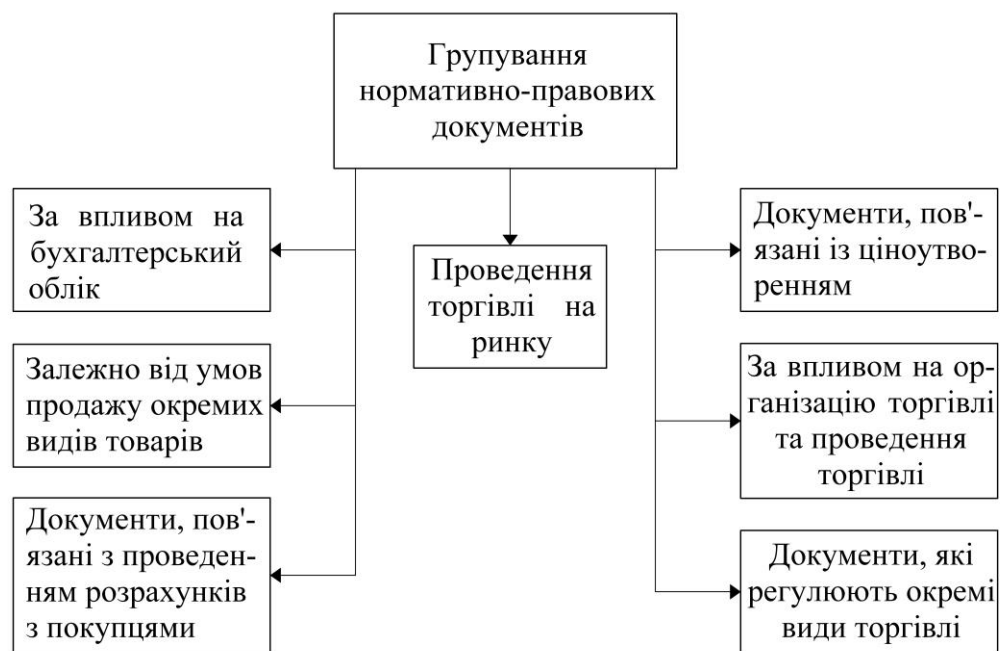


Рисунок 1.2 – Групування нормативно-правових документів, що стосуються торговельної діяльності підприємства

Рівні нормативного регулювання можемо представити у наступному вигляді:

I рівень – Конституція України;

II рівень – Кодекси;

III рівень – Закони;

IV рівень – інструкції, положення;

V рівень – листи, методичні рекомендації;

Наразі існує величезна кількість законодавчих документів, що регулюють сферу торгівлі і всі вони можуть розглядатися як з негативної, так і з позитивної точок зору. Наприклад, до позитивних моментів можемо віднести те, що сфера торгівлі є соціальною і задовольняє, в першу чергу, потреби соціального характеру через задоволення потреб споживачів. Саме тому, задля уникнення різного роду зловживань, необхідно чітко регламентувати таку діяльність.

Останнім часом існує велика кількість законодавчих документів, що спричиняє складність в їх застосуванні на практиці та суперечливість в їх трактуванні.

Головною особливістю нормативного регулювання торговельної діяльності є те, що вплив законодавчих актів можемо представити у певній послідовності, залежно як від рівня регулювання, так і сфери застосування того чи іншого документу [8]. Різноманітність такого нормативного регулювання спричиняється розподілом торговельної діяльності на різні сфери, що обумовлює створення розширеної основи її законодавчого регулювання. Умовно їх можна поділити на ті, що прямо впливають на бухгалтерський облік відображення операцій з товарами в торгівлі і такі нормативно-правові акти, що стосуються організації та ведення торговельної діяльності в загальному вигляді і ті, що регулюють діяльність окремих видів торгівлі (рис. 1.3).

З наведеного нижче переліку випливає, що особливу увагу можемо звернути на те, що на даний момент не існує закону про торгівлю. Відомо, що наразі діє законопроект «Про внутрішню торгівлю» однак, як зазначають фахівці, він потребує суттєвого доопрацювання. Якщо взяти до уваги закордонний досвід у сфері регулювання торговельної діяльності, стан нормативного регулювання торгівлі суттєво відрізняється від вітчизняного.



Рисунок 1.3 – Нормативно-правове регулювання торговельної діяльності в Україні

Зокрема, існують суттєві розбіжності в організаційних моментах, пов'язаних із даним видом діяльності; наводяться визначення, що стосуються торгівлі. Вся інформація, яка подається, є зрозумілою та максимально систематизованою, завдяки чому відбувається позитивний вплив на ведення торговельної діяльності в зарубіжних країнах та, як наслідок, їх відображення в системі бухгалтерського обліку. Головним недоліком існуючої вітчизняної системи нормативного регулювання є невідповідність сучасним способам та формам здійснення торгівлі [53]. Також існує проблема і в теоретичному наповненні понять, що прямо стосуються даної сфери економіки.

Законодавче регулювання торговельної діяльності в повному обсязі не наводить, наприклад, правової регламентації електронної торгівлі. Наявні також недосконалості в сфері регулювання комісійної торгівлі. Тому, насамперед, нормативно-правове регулювання потребує удосконалення, що матиме позитивний вплив на діяльність господарюючих суб'єктів сфери торгівлі.

Методологічні засади обліку товаро-виробничих запасів та розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначає П(С)БО 9 «Запаси».

Запаси – це матеріальні ресурси (засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності), необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, які зберігаються на складах або в інших місцях з метою їх наступного використання.

П(С)БО 9 «Запаси» об'єднує основні складові оборотних матеріальних активів, відповідно до п. 4 якого «запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством».

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [46], активи – це ресурси, контрольовані підприємством внаслідок



минулих подій, використання яких очікується призведе до отримання економічних вигод у майбутньому внаслідок будь-якого використання запасу.

Згідно з міжнародним стандартом МСФЗ (IAS) 2 «Запаси» [52], «запаси – це активи, які передбачені для подальшого продажу в ході звичайної діяльності; що знаходяться у процесі виробництва для такого продажу, або ті, що знаходяться у вигляді сировини та матеріалів, які будуть використовуватись у процесі виробництва або надання послуг [76]. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» товари існують у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством/установою з метою подальшого продажу. Види запасів, згідно з П(С)БО 9 «Запаси» наведені на рисунку 1.4.

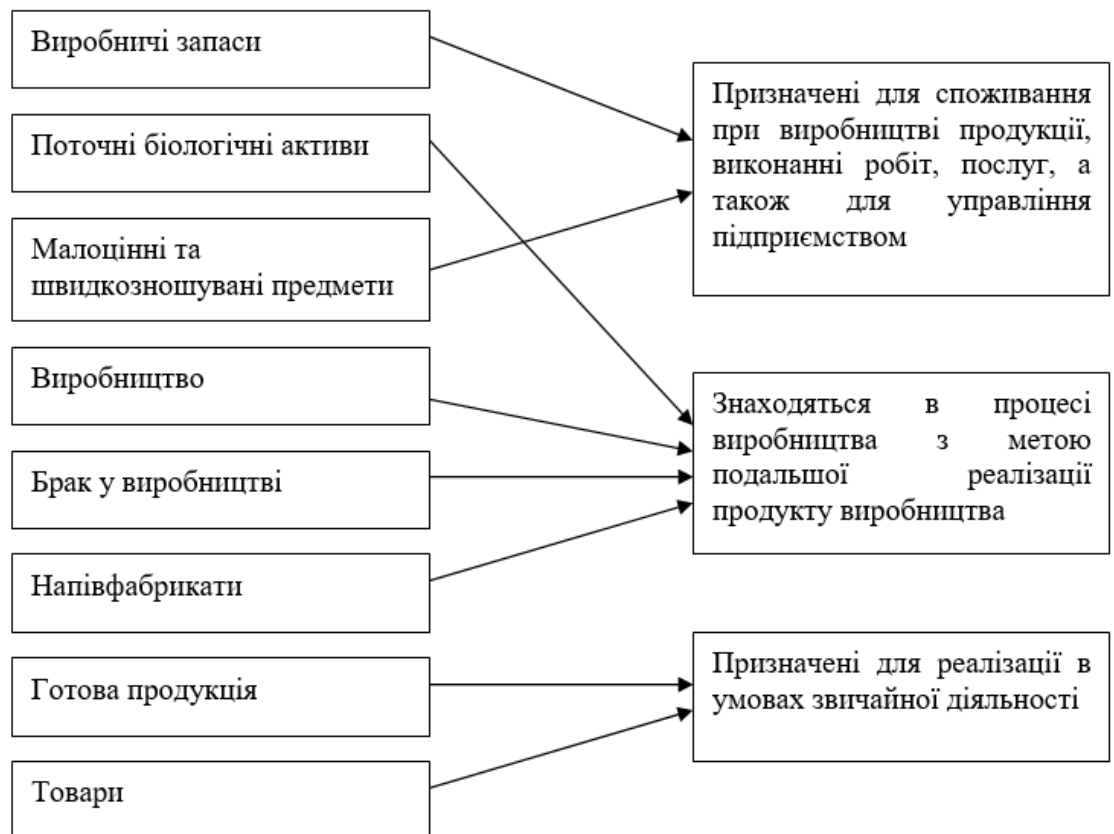


Рисунок 1.4 – Класифікація запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси»

Торговельна діяльність може здійснюватись громадянами та юридичними особами всіх форм власності у сферах роздрібно́ї та оптової

торгівлі, а також у торговельно-виробничій (громадське харчування) сфері. При веденні обліку товарних запасів необхідно користуватись законодавчими та нормативними документами України, їх характеристика наведена в таблиці 1.2.

Національні стандарти з обліку були розроблені на основі міжнародних з врахуванням національних особливостей економіки України тому П(С)БО 9 «Запаси» має ряд спільних моментів з Міжнародними стандартами фінансової звітності 2 «Запаси» МСФ 2 «Запаси», зокрема, щодо умов визнання запасів і основних понять, пов'язаних з ними; рекомендації щодо використання методів оцінки запасів; розкриття інформації про запаси у формах фінансової звітності. Класифікація запасів, у відповідності до права власності, наведена на рисунку 1.5.

Таблиця 1.2 – Нормативні документи, які регулюють порядок ведення обліку товарних запасів

№	Назва нормативного документу	Ким і коли затверджений	Коротка характеристика змісту нормативного документу
1	2	3	4
1	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [52]	Наказ Міністерства фінансів України № 1591 від 09.12.1999	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виробничі запаси та їх розкриття у фінансовій звітності.
2	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [51]	Наказ Міністерства фінансів України від 31 травня 1999 р. № 664	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства.
3	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [46]	№ 3332-VI від 12.05.2015, ВВР, 1999, № 45	Закон визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської звітності в Україні.
4	Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [56]	Наказ МФУ №879 від 02.09.2014 р.	Визначає права, обов'язки і завдання, які покладаються на членів інвентаризаційної комісії та загальні принципи інвентаризації
5	Положення про форму та зміст розрахункових документів	Наказ МФУ від 21.01.2016 р. № 13	Контролює наявність та використання книг обліку розрахункових операцій.

## Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4
6	Закон України «Про застосування електронних контрольно-касових апаратів і товарно-касових книг при розрахунках із споживачами у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»	№ 1999 від 13.07.2000 р.	Визначає механізм визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей. Наводиться перелік окремих форм та умов проведення діяльності у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, яким дозволено проводити розрахункові операцій без застосування реєстраторів розрахункових операцій з використанням розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій.
7	Методичні рекомендації про застосування регістрів обліку [42]	Наказ Міністерства фінансів №356 від 29.12.2000р.	Надає методичні рекомендації про застосування регістрів обліку з обліку виробничих запасів.

Оптова торгівля – сфера підприємницької діяльності з придбання і відповідного перетворення товарів для подальшої їх реалізації підприємствам роздрібною торгівлі, іншим суб'єктам підприємницької діяльності. Включає як безпосередні комерційні зв'язки на умовах договорів купівлі-продажу і постачання між підприємствами-виробниками і споживачами, так і зв'язку між ними через торгових посередників [41]. В основі роботи оптових підприємств покладено торгово-фінансовий план, яким установлюється сума товарообороту в цілому і в групах товарів (з виділенням складського та транспортного товарообороту), розмір товарних запасів, план витрат обігу, прибутку та інші показники.

На облік мають вплив особливості торговельної діяльності такі як:

– в торгівлі нічого не виробляється, а тому відсутній процес визначення виробничої собівартості продукту, підрахунок прямих і непрямих витрат;

– у роздрібній торгівлі велика номенклатура товарів, а тому їх обліковують у грошовому вираженні за цінами продажу;

– у торгівлі обліковують різницю між купівельною і продажною вартістю товарів для обчислення фінансового результату;

– витрати торговельного підприємства становлять витрати обігу, що не включають до вартості товарів, а обліковують за окремими статтями у складі адміністративних витрат, витрат на збут, фінансових витрат.

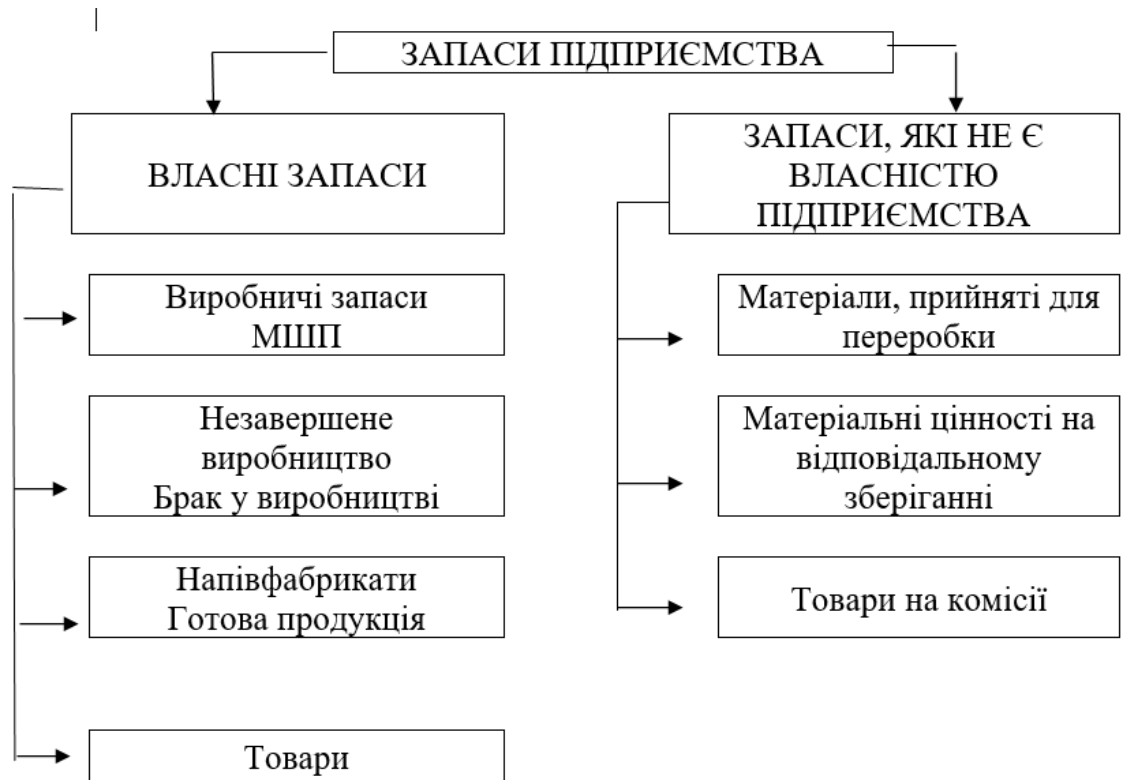


Рисунок 1.5 – Класифікація запасів відповідно до права власності

Для ведення торговельної діяльності суб'єкт господарювання повинен мати:

- свідоцтво про державну реєстрацію;
- дозвіл на розміщення об'єкта торгівлі;
- ліцензії, торговий патент;
- документи на товар.

Забезпечення безперервності процесу реалізації товарів та обслуговування покупців потребує створення на торговельному підприємстві певного обсягу товарних запасів.

Товарні запаси – це матеріальні цінності, що придбані (одержані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу. Підприємство-покупець, як правило, не вносить суттєвих змін до фізичної форми товарів, які придбаває. Але в деяких випадках, наприклад, коли підприємство-покупець займається перепродажем, може здійснюватись комплектація таких товарів, їх компонування в яку-небудь систему (об'єднання декількох станків у виробничу лінію). Товарні запаси складають основну частину запасів у торговельно-закупівельних підприємств, у підприємств, що спеціалізуються на комплектації, тощо [6].

Товари на комісії – це товари, одержані в межах договорів комісії (консигнації), поруки та інших цивільно-правових договорів, що уповноважують підприємство здійснювати продаж товарів від імені та за дорученням іншої особи без передачі права власності на такі товари.

Договір комісії передбачає, що комітент доставляє товари посереднику, який діє як комісіонер, намагаючись продати товари.

Товари відносять до запасів комітента, тому що комісіонер не купує товар. Комісіонер приймає на себе відповідальність за збереження товару, прийнятого на комісію. Після реалізації товару комісіонер передає власнику товару (комітенту) виручку за мінусом вказаних у договорі комісії витрат і комісійних. Товари, які знаходяться на реалізації у комісіонера, включаються до запасів підприємства, яке передало товар на комісію (комітента), а не до запасів комісіонера [8].

Підставою для здійснення торговельної діяльності є договір купівлі-продажу, який укладають між покупцем та продавцем і визначає їх взаємовідносини.

Відповідно до ПКУ звичайна ціна – ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено цим Кодексом. Якщо не доведено зворотнє, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін. У разі, якщо ціни (націнки) на товари (роботи, послуги) підлягають державному регулюванню згідно із законодавством, звичайною

вважається ціна, встановлена відповідно до правил такого регулювання. Це положення не поширюється на випадки, коли встановлюється мінімальна ціна продажу або індикативна ціна. В такому разі, звичайною ціною вважається ціна, визначена сторонами договору, але не є нижчою за мінімальну або індикативну ціну. Ціна на товар – це грошовий вираз вартості товару. Різниця між продажними і закупівельними цінами становить торговельну націнку. Вона включає в себе ПДВ і торговельну надбавку, яка призначена для покриття витрат обігу і забезпечення прибутку торговельних підприємств. Торговельну націнку кожне з них визначає самостійно, крім цін, що регулюються державою.

Для характеристики стану, процесів утворення та розробки стратегії управління товарні запаси торговельних підприємств класифікують за наступними ознаками:

– за призначенням запасів: залежно від призначення виділяють 4 групи товарних запасів: запаси поточного зберігання, сезонного зберігання, дострокового завозу та цільового призначення.

– залежно від місця формування: залежно від місця формування виділяють товарні запаси роздрібної торгівлі, оптових підприємств та запаси товарів у дорозі. Наявність запасів у дорозі обумовлена діючими умовами і формами розрахунків між виробниками, підприємствами оптової та роздрібної торгівлі. До складу товарних запасів роздрібної торгівлі відносяться запаси всіх товарів, які належать торговельному підприємству, перебувають на його балансі і призначені для роздрібної торгівлі та громадського харчування.

– залежно від асортиментної структури запасів (споживчого призначення: класифікація запасів за товарними групами дозволяє охарактеризувати їх склад та служить основою для оцінки забезпечення ними товарообороту підприємства, як за загальним обсягом, так і за асортиментною структурою.

– залежно від регулярності поповнення (надходжень та витрат) товарних запасів.

Різниця між окремими групами товарів обумовлюється часом накопичення (формування) та часом споживання (використання) товарних запасів. Такий підхід до оцінки товарних запасів обумовлює необхідність виділення:

- запасів товарів регулярного поновлення (надходжень) та витрат;
- запасів товарів регулярного поповнення, але сезонного використання;
- запасів періодичного поновлення (як правило, цільового призначення).

В залежності від цієї класифікаційної ознаки виділяють:

- початкові (вхідні) товарні залишки, що характеризують розміри запасів, які фактично склалися на початок певного періоду;
- середні товарні запаси, які характеризують середній обсяг наявних товарних запасів протягом певного періоду;
- планові (прогнозні) товарні запаси, які підприємство планує або очікує забезпечити на певну дату.

### 1.3 Управління товарними ресурсами підприємства в оптовій торгівлі

Стан глибокої економічної кризи охоплює нашу країну вже досить тривалий час. В таких умовах найбільш вигідною галуззю економічного життя (завдяки мінімальному періоду обороту капіталу) є торгівля. Вона приваблива ще й завдяки своєму високому рівню рентабельності.

Головна проблема торгівельної галузі – брак оборотних коштів. Рішенням цієї проблеми є правильне управління товарними ресурсами

підприємства, завдяки чому можна значно підвищити швидкість обертання власного капіталу та рентабельність.

Перехід економіки України до ринкових відносин, та пов'язані з цим процеси, докорінно змінили економічне, правове та інформаційне середовище функціонування підприємств оптової торгівлі. За таких умов успішна діяльність кожного конкретного торговельного підприємства залежить від рівня її організації, від оптимального використання наявних товарних ресурсів, від ефективності управління ними.

На сучасному етапі в економічній літературі відсутнє окреме дослідження, що стосується управління товарними ресурсами підприємствами оптової торгівлі. Окремі аспекти забезпечення підприємств торгівлі товарними ресурсами знайшли відображення у працях українських та зарубіжних науковців. Зокрема, проблеми закупівельної діяльності та вибору постачальника досліджено такими вітчизняними вченими: Н. Голошубовою, В. Коноваленко, О. Ушаковою, та зарубіжними: Дж. Евансом, Ф. Котлером, М. Ліндерсом, Х. Фіроном [41].

Теоретичні аспекти товаропостачання торговельних підприємств розкрито в дослідженнях В. Апопія, Б. Анікіна, Л. Брагіна, А. Гребнева, М. Кириченко, Ю. Неруша. Проте багато проблем, пов'язаних із методичним забезпеченням та практичним інструментарієм управління формуванням товарних ресурсів, потребують поглибленого розкриття і розвитку в напрямках підвищення ефективності управління цими процесами.

Питання управління товарними ресурсами підприємств вивчалися такими вітчизняними науковцями як: Ф. Бутинець, Т. Білуха, Б. Валуєв, З. Гуцайлюк, В. Єфіменко, М. Пушкар, Л. Нападовська, Н. Чебанова та інші.

Надзвичайно багато уваги в літературі приділяється питанням управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібною торгівлі, але ті ж самі питання в оптовій торгівлі висвітлюються значно менше.

Головна мета управління товарними ресурсами на підприємствах оптової торгівлі є забезпечення безперервного та планомірного



товаропостачання до роздрібних торговельних підприємств. Цей процес включає в себе управління товарними запасами, асортиментом товарів, їх зберіганням, навантажувально-розвантажувальними операціями, потоками товарів на складах [33].

Товарні ресурси підприємства є одним з основних елементів формування оборотного капіталу торговельних підприємств. Забезпеченість підприємства цим видом ресурсів сприяє безперебійному обслуговуванню споживачів. Також важливе значення надається контролю за зберіганням товарів на всіх етапах товарообігу на підприємствах.

Управління товарними ресурсами має спрямовуватися, в першу чергу, на підвищення рентабельності та швидкості обігу вкладеного капіталу. Задля досягнення цих цілей нам необхідно вирішити наступні завдання:

- визначити цілі управління, проаналізувати стан товарних запасів;
- проконтролювати стан товарних ресурсів та провести їх оперативний облік;
- здійснити економічні та організаційно-технічні заходи із формування та регулювання товарних ресурсів, підтримання їх на оптимальному рівні [38].

Управління асортиментом готової продукції на підприємстві забезпечується за допомогою підтримки на складах оптимальної кількості та номенклатури товарів, необхідних для безперебійного постачання оптових торговельних підприємств до роздрібних торговельних мереж. Таке управління є основним завданням, покладеним на комерційну службу підприємства. Склади визначають необхідний асортимент товарів, його правильне комплектування, здійснюють постійний контроль за рухом кожного різновиду товарів.

Зазначимо також, що при організації зберігання товарів на складах необхідно врахувати, перш за все, різницю в тривалості зберігання окремих груп товарів, їх основні фізико-хімічні властивості. Задля цього на підприємстві оптової торгівлі має бути розроблена система розміщення

товарів на складах, яка дозволяє швидко розмістити товари в місцях зберігання, вести їх правильний облік, надходження, відпуск.

На сьогоднішній день всі успішні підприємства оптової торгівлі використовують автоматизовану систему управління товарними операціями. Автоматизація управління технологічними процесами на підприємстві на основі комп'ютерної техніки пов'язана, в першу чергу, з необхідністю вирішення завдань щодо оптимізації процесів розміщення товарів на складських приміщеннях, формування замовлень на відбір, контроль відбору товарів до роздрібних торговельних мереж [59]. Для того, щоб така система успішно працювала, необхідно мати високий рівень комплексної механізації всіх складських операцій.

Сама система управління товарними ресурсами, на нашу думку, має включати такі групи елементів як: механізм управління, структура управління та процес управління. Зв'язок між основними групами елементів управління товарними ресурсами наведено на рис. 1.6.

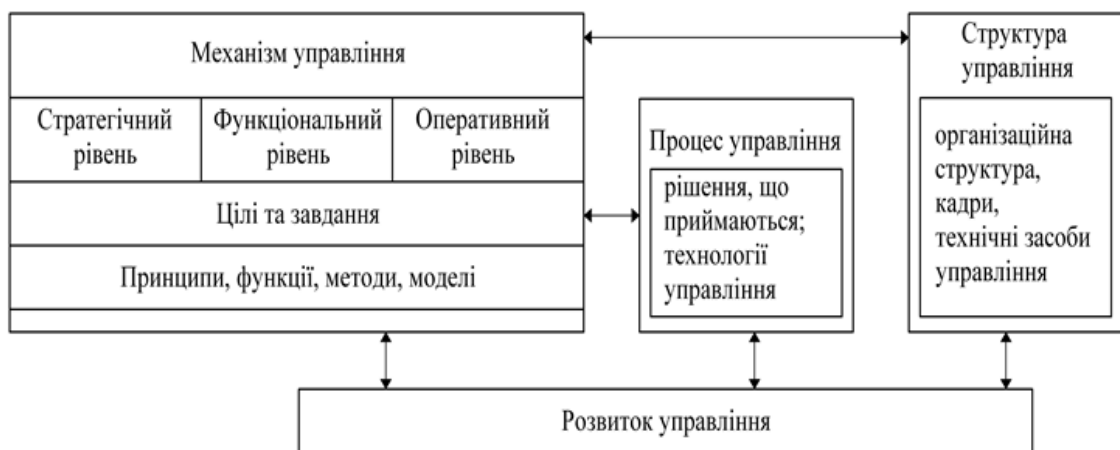


Рисунок 1.6 – Система управління товарними ресурсами

Механізм управління економічними процесами являє собою взаємопов'язану систему конкретних економічних форм та методів, що створюється на основі кон'юнктурного прогнозу економічного середовища,

за допомогою якого можна реалізувати певну систему інтересів, вирішити стратегічні завдання розвитку підприємства оптової торгівлі [13].

Стратегічне управління займається збалансуванням товарних запасів, функціональне управління контролює прибутковість товарних запасів, оперативне – якість обслуговування клієнтів.

Основною задачею торговельного підприємства в галузі управління товарними ресурсами є безперебійне постачання товарів, мінімізація витрат та забезпечення спрощення замовлення та поповнення товарних ресурсів, постійний торговельний процес [53].

Основною функцією управління товарними ресурсами є: планування, контроль та організація за збереженням товарних запасів.

В системі управління товарними ресурсами використовуються, як правило, економіко-статистичні, техніко-економічні, експертні та економіко-математичні методи дослідження.

Так як основним елементом в управлінні товарними ресурсами є запаси, приділимо їм трохи більше уваги.

Зазначимо, що ідеальним варіантом руху товарних запасів є процес, при якому витрати здійснюються рівномірно, а нова партія товарів надходить на склад точно в момент повної витрати попередньої. На практиці ж, як правило, фактична витрата запасів виглядає нерівномірно, перевищує планову. Надходження на склад замовлених товарів з вини постачальників або перевізників може запізнюватися. В зв'язку з цим логічно впливає прагнення торговельного підприємства створити страхові запаси. Метою їх створення є забезпечення безперервності виробничого чи торговельного процесу в таких випадках як:

- затримка товару в дорозі під час доставки від постачальника;
- непередбачене зростання обсягу збуту;
- затримка постачальником терміну відвантаження замовлення;

Перераховані вище ситуації, звичайно ж, не планують, проте оскільки вони можливі, їх чекають і до них готуються, створюючи страхові запаси.

Завдяки правильно сформованому страховому запасу підприємство має змогу стабільно функціонувати в умовах погано відрегульованих господарських відносин і неминучих помилок під час прогнозування і наступного планування попиту. Такий страховий запас є недоторканим. Витрата цієї компоненти загального запасу є неминучою, як і неминучі похибки планування продажів і організації поставок. Однак, за запланованих поставок і збуту, величина страхового запасу, на відміну від поточного, не змінюється.

Страховий запас, так само як і поточний, має двоїстий характер, тобто несе в собі як негативні, так і позитивні моменти. Якщо підприємство змогло сформувати значний страховий запас, то воно зможе покрити всі випадкові відхилення. Таким чином, підприємство зможе уникнути втрат обороту та іміджу, викликаних відсутністю в потрібний момент запасів на складі, тобто втрат від дефіциту. Однак, це може привести до й до невиправдано великих витрат на утримання страхового запасу на складі компанії.

Страховий запас компанії формується на випадок можливих перебоїв у постачанні (або інших непередбачуваних обставин). Таким чином, величину резервного фонду можна визначити за такими показниками:

- на основі підрахунку днів, необхідних для оформлення замовлення та доставку матеріалів від постачальника до споживача;
- на основі середнього відхилення фактичного інтервалу поставки від планового (передбаченого договором) [31].

Також, поряд з поняттям «страхові запаси» можемо виділити й поняття «страхування запасів», яке має дещо інше значення. Відповідно до ст. 4 закону України «Про страхування», предметом договору страхування можуть бути майнові інтереси, що не суперечать закону і пов'язані з:

- володінням, розпорядженням і користуванням майном (майнове страхування);

– з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі (страхування відповідальності) [52].

Варто зазначити, що майно підприємства становлять виробничі та невиробничі фонди (основні засоби), товарно-матеріальні цінності (запаси), вартість яких можна відобразити в самостійному балансі підприємства відповідно до ст. 66 Господарського кодексу України. Саме завдяки цьому можемо запропонувати введення страхування майна як необхідного складника управління запасами в питанні витрат, на який потрібно зважати усім підприємствам.

Процес управління торговельними ресурсами є складовою частиною цілісної системи, адже від ефективності цього процесу залежить не лише рівень ліквідності, а й платоспроможності торговельного підприємства.

Подальше вивчення та систематизація зарубіжної та вітчизняної практик ведення бізнесу дозволяє визначити різноманітні організаційно-економічні форми забезпечення надходження товарів до підприємств торгівлі, які ми можемо розглядати як специфічні способи забезпечення підприємства товарними ресурсами. Характер взаємодії між товаропостачальниками та торговельним підприємством, з метою формування товарної пропозиції, мають відмінні особливості та специфічний вплив на результати фінансово-господарської діяльності [55].

В залежності від набуття права власності, стає можливим виокремити дві групи товарних ресурсів: з набуттям торговельним підприємством права власності та без набуття права власності. Наявність або відсутність права власності на товарні ресурси зумовлює ступінь самостійності комерційної діяльності підприємства торгівлі, надає можливість формування власної цінової та збутової політики. Від того, яким чином підприємство буде набувати право власності на товари, напряду будуть залежати:

- склад поточних витрат, пов'язаних з реалізацією товару;
- формування первісної вартості товарних запасів;

- ефективність управління оборотним капіталом;
- механізм формування комерційного доходу;
- розмір сформованого та втраченого прибутку;

У випадках, коли використання форм забезпечення надходження товарних ресурсів, які дозволяють підприємству отримувати право власності на товарні ресурси, відповідно до діючих положень цивільного кодексу, отримує право володіння, розпорядження, користування, а товарні ресурси набувають ознак активів підприємства торгівлі.

Товарні ресурси, які підприємство набуває без набуття права власності (на умовах комерційного посередництва), є результатом застосування таких організаційно-правових форм забезпечення надходження товарів як: укладання договорів комісії, концесії, консигнації, реалізацію чи закупівлю товарів на умовах доручення. Використання таких форм забезпечення роздрібних підприємств товарними ресурсами дозволяє торговельному підприємству отримувати прибуток, не здійснюючи при цьому інвестиції в товарні запаси.

В сучасних умовах господарювання, в залежності від ступеню участі підприємства роздрібною торгівлі у процесі створення товарних ресурсів, можемо виділити такі форми забезпечення надходження товарних ресурсів:

- закупівля товарів;
- власне виробництво;
- виробництво товарів під власною торговою маркою;

Раціонально організований процес управління товарними ресурсами дає можливість сформувати необхідний торговий асортимент товарів для забезпечення населення в роздрібній торговельній мережі, забезпечувати збалансованість між попитом населення і товарною пропозицією, підтримувати необхідну повноту та глибину асортименту, регулювати рівень та структуру товарних запасів, завдяки чому забезпечується виконання планів товарообороту та інших показників господарської діяльності підприємств.

Ринкова система перетворення економічних механізмів ведення бізнесу характеризується зміною форм та методів управління традиційним підприємством. Особливостями сучасного вітчизняного торговельного бізнесу є наявність великих територіально розгалужених торговельних мереж, диверсифікація підприємницької діяльності; розширення асортименту товарів; зростання кількості постачальників з різними ціновими пропозиціями щодо якості товарів.

Адаптація підприємств оптової торгівлі до ринкових умов господарювання вимагає суттєвого перегляду значущості впливу формування товарних ресурсів на кінцеві результати їх фінансово-господарської діяльності. Насичення ринку споживчих товарів, перехід від ринку продавця до ринку покупця, необхідність врахування його потреб, варіативна можливість вибору постачальників товарних ресурсів викликає складність процедури формування товарних ресурсів, обумовлює необхідність ефективного управління цим процесом, визначення теоретичних засад та практичного інструментарію його здійснення.

Специфіка діяльності кожного торговельного підприємства полягає у доведенні товарів до кінцевого споживача, що являється завершальним етапом їх просування зі сфери виробництва до сфери споживання. Одночасно, доводячи товар до споживача, торговельне підприємство реалізує інтереси всіх учасників товарного обміну. За твердженням Дж. Ходжонсона, такий обмін представляє собою двосторонній трансфер благ, послуг або грошей між агентами, що передбачає передачу права власності.

Внутрішня торгівля дозволяє звільнити сферу товарного виробництва від необхідності самостійно реалізовувати вироблені товари, останнє призвело б до розпилення і неефективного використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. За твердженням професора А. А. Мазаракі, в умовах всезагальних та всебічних домовленостей і поступок ринок є інститутом вільного обміну, а торгівля бере безпосередню участь в ринковому способі організації людської діяльності.

Торговельні підприємства оптової торгівлі повинні забезпечувати безперервність торгового процесу, ритмічний продаж товарів, які відповідають споживчому попиту за асортиментом, кількістю та якістю.

Підприємства торгівлі є основними інститутами, які мають формувати пропозицію товарів відповідно до попиту населення, проводячи певну товарну політику з метою підвищення рівня задоволення потреб споживачів [69].

Необхідною умовою забезпечення процесу реалізації товарів торговельним підприємством є наявність у нього товарних ресурсів, які є матеріальною основою для розвитку товарообороту торговельного підприємства. Недостатня кількість або відсутність товарних ресурсів суттєво ускладнює господарську діяльність торговельного підприємства, може призвести до зниження обсягів реалізації та недоотримання прибутку.

Товарні ресурси мають наступні особливості:

- високий ступінь залежності асортиментного набору від попиту населення;
- високий ступінь впливу наявності товарних запасів на результативні показники підприємств торгівлі;
- наявність у кожній асортиментній групі властивостей і характеристик товару, тощо.

Товарні ресурси, які є специфічною складовою ресурсного потенціалу торговельного підприємства, забезпечують виконання ним головної функції – доведення товарів до споживачів. Основою формування товарних ресурсів торговельними підприємствами є пропозиція товарів народного споживання, яка є частиною товарної пропозиції. Джерелами формування таких товарних запасів є продукція промислових підприємств, продукція сільського господарства, підсобних господарств, товарообмінні операції, імпорт та перехідні товарні запаси.

До конкурентних переваг підприємства торгівлі відносять матеріально-технічний потенціал, його зовнішнє та внутрішнє оформлення, методи



продажу, місце розташування, режим роботи, персонал підприємства, рівень його кваліфікації, організаційно-правову форму власності, асортимент товарів, систему товаропостачання, фінансово-економічні показники, тощо.

Отже, особливе місце у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі у динамічному ринковому середовищі можуть посісти конкурентні переваги, пов'язані з використанням різноманітних форм забезпечення товарними ресурсами і, відповідно, появою нових можливостей забезпечення конкурентоспроможності.

Вивчення та систематизація вітчизняної та зарубіжної практики ведення торговельного бізнесу дозволяє визначити різноманітні організаційно-економічні форми забезпечення надходження товарів до підприємств торгівлі, які розглядаються нами як специфічні способи забезпечення підприємства товарними ресурсами та характер взаємодії між підприємством торгівлі та товаропостачальником з метою формування товарної позиції, мають відмінні особливості та специфічний вплив на результати господарсько-фінансової діяльності.

Залежно від набуття права власності представляється доцільним відокремити дві групи товарних ресурсів:

- з набуттям торговельним підприємством права власності;
- без набуття права власності;

Наявність або відсутність права власності на товарні ресурси обумовлює ступінь самостійності комерційної діяльності підприємства торгівлі, можливості формування власної цінової, продуктової та збутової політики. Від того, яким чином підприємство торгівлі набуває право власності на товари залежить формування власної цінової, продуктової та збутової політики. Також від цієї умови залежать: формування первісної вартості товарних запасів, склад поточних витрат, механізм формування комерційного доходу, розмір сформованого та втраченого прибутку.

Товарні ресурси, які підприємство торгівлі реалізує на умовах комерційного посередництва, тобто без набуття права власності, є

результатом застосування таких організаційно-правових форм забезпечення надходження товарів як укладання договорів комісії, консигнації, концесії, орендовані відділи, реалізацію чи закупівлю товарів на умовах доручення. Під посередницькими операціями розуміють операції, при яких посередник продає (пропонує купити) товар, що не є його власністю. Використання зазначених форм забезпечення роздрібних підприємств товарними ресурсами дозволяє торговельному підприємству отримувати прибуток, не здійснюючи при цьому інвестицій в товарні запаси.

На нашу думку, в сучасних умовах господарювання, залежно від ступеню участі підприємства оптової торгівлі у процесі створення товарних ресурсів, доцільно виділити наступні форми забезпечення надходження товарних ресурсів:

- закупівля товарів;
- власне виробництво;
- виробництво товарів під власною торговою маркою;

Відповідно до вказаних форм товарні ресурси, які надходять до підприємства торгівлі, доцільно класифікувати наступним чином: товарні ресурси, які готові до реалізації або потребують застосування технологічних операцій з підготовки до продажу; товарні запаси, які виготовляються на торговельному підприємстві; товарні ресурси, які виробляються під власною торговельною маркою підприємства оптової торгівлі.

Товарні ресурси, які готові до реалізації, або потребують застосування певних технологічних операцій для підготовки до реалізації, традиційно є результатом застосування такої форми забезпечення надходження товарів як закупівля. Так, зокрема Дж. Болт відзначає, що на відміну від промислових фірм у торговельних фірмах головна роль у забезпеченні асортименту товарів, призначених для перепродажу, належить закупівлям.

Як зазначають Д. Джонсон, Д. Вуд, Д. Вордлоу: «закупівля – це організаційна функція придбання матеріалів чи товарів для перепродажу».

Залежно від організаційно-правового оформлення закупівля товарів може здійснюватися на основі таких видів договорів як договір купівлі-продажу, договір поставки, договір закупівлі сільськогосподарської продукції, тощо. Сучасна практика діяльності підприємства торгівлі передбачає використання для закупівлі товарних ресурсів зовнішньоекономічних партнерів (без участі посередників), так званий «власний імпорт», – надають торговельним підприємствам додаткові конкурентні переваги та сприяють підвищенню лояльності покупців [65].

З врахуванням задач та цілей управління товарними ресурсами можемо запропонувати обрати за критерії наступні категорії:

- мінімальну величину запасу;
- мінімальну величину сукупних витрат;
- своєчасне поповнення товарних ресурсів;
- оптимізацію обсягів та строків замовлень;
- рівень задоволеності попиту;
- оборотність оборотних коштів;
- прибутковість;

Необхідність використання всіх вище перерахованих критеріїв пов'язана, в першу чергу, із забезпеченням досягнення цілей управління товарними ресурсами та існуванням обмежень, які накладаються політикою підприємства оптової торгівлі, спрямованої на отримання прибутку [31].

Потреба введення відповідних критеріїв прибутковості та оборотності можемо пояснити тим, що в сучасних умовах розвитку економіки, прибуток, який є головним показником торговельно-господарської діяльності підприємства, враховуючи обмеженість оборотних коштів, найбільшою мірою залежить від структури товарних ресурсів підприємства і тривалості їх оборотності.

Оборотність капіталу, який було вкладено в товарні ресурси, безпосередньо впливає на фінансове становище підприємства оптової торгівлі, його рентабельність, величину комерційного доходу, абсолютну

суму прибутку, витрати обігу, а побічно впливає на рівень задоволення попиту та товарооборот.

Система управління товарними ресурсами підприємства оптової торгівлі використовує велику кількість стандартних кількісних показників, на основі яких можемо розрахувати такі ключові параметри системи як: кількість партій товару; обсяг партії замовлення, що постачається; інтервал часу між поставками; витрати на зберігання; різноманітні показники ефективності використання товарних ресурсів, тощо. Також система показників має бути доповнена показниками якості управління товарними ресурсами на підприємствах оптової торгівлі та інтегральними показниками ефективності управління.

Структура являє собою статичну характеристику системи управління товарними ресурсами підприємства оптової торгівлі та складається з організаційної структури, технічних засобів управління та кадрів.

Організаційна структура управління товарними ресурсами формується в процесі розподілу формальних ролей в підприємстві оптової торгівлі та встановлені зв'язки між ними, а також між частинами структури.

В системі управління мають працювати кадри управління, що використовують в своїй роботі відповідні технічні засоби. Реалізація основних методів управління товарними ресурсами на підприємстві має проводитися спеціалістами з бухгалтерського обліку, логістики, маркетингу та функціонально-вартісного аналізу.

Зокрема, управління товарними ресурсами як самостійний процес, являє собою діяльність суб'єктів управління (реалізується через прийняті рішення із використанням управлінських технологій), спрямовану на досягнення визначених цілей. Процес управління товарними ресурсами має допомогти вирішити такі головні завдання:

– стратегічне: забезпечити розвиток і вдосконалення, перевести до якісно і кількісно іншого стану;

– тактичне: підтримати стійкість, стабільність взаємодії та працездатності всіх елементів об'єкта управління;

Необхідність створення підсистеми «Розвиток управління» в складі системи управління товарними ресурсами пов'язана з тим, що управлінські кадри кожного торговельного підприємства мають одночасно виконувати не лише поточні управлінські дії, а й постійно займатися процесом вдосконалення існуючих, шукати і створювати нові, більш ефективні технології управління товарними ресурсами.

Отже, розроблена концептуальна модель управління товарними ресурсами підприємства оптової торгівлі відображає його бачення як сукупності окремих підсистем комплексної системи управління, поєднання яких дозволяє досягнути визначені цілі. Окрім цього, така модель дозволяє менеджменту підприємства обґрунтувати методичний інструментарій для оцінки ефективності управління товарними ресурсами підприємств галузі.

## РОЗДІЛ 2

### ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ТОВАРІВ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ НА ТОВ «АУТСТАФ ПРО»

#### 2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Об'єктом дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «Аутстаф Про». Діяльність підприємства регламентується Господарським Кодексом України, Кодексом Законів про працю України та іншим чинним законодавством. Форма власності – колективна.

Повне фірмове найменування товариства: Товариство з обмеженою відповідальністю «Аутстаф Про». Скорочене фірмове найменування товариства: ТОВ «Аутстаф Про».

ТОВ «Аутстаф Про» утворене 30 грудня 2018 року, має самостійний баланс, круглу печатку, кутовий та інші штампи, поточний рахунок в ПАТ банк «Південний», фірмовий та товарний знаки, бланки, інші реквізити, необхідні для його діяльності.

Майно утворюється за рахунок вкладів до статутного капіталу, а також за рахунок інших джерел, передбаченим чинним законодавством.

Підприємство не має філій (відокремлених підрозділів), представництв, а також дочірніх підприємств.

Товариство створене з метою організації діяльності з виробництва та реалізації товарів, продукції, послуг, а також отримання прибутку в інтересах учасників.

Підприємство самостійно планує свою діяльність, визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на продукцію, роботи, послуги і з необхідності забезпечення виробничого та соціального розвитку підприємства. ТОВ «Аутстаф Про» веде свою господарську діяльність на

основі повного господарського розрахунку, самоокупності та самофінансування, має відокремлене майно у вигляді основних і оборотних засобів.

Предметом діяльності підприємства є:

- оптова торгівля комп'ютерним обладнанням та периферією, освітлювальним приладдям, меблями;
- діяльність посередників у торгівлі меблями, комп'ютерним обладнанням, залізними та іншими металевими виробами;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- оптова торгівля іншими товарами господарського призначення;
- оптова торгівля текстильними товарами;
- оптова торгівля іншими товарами господарського призначення в спеціалізованих магазинах;

Товариство самостійно здійснює свою діяльність, виходячи з реального споживчого попиту організацій та установ. Плани діяльності розробляються товариством самостійно і затверджуються загальними зборами учасників. Всі роботи ТОВ «Аутстаф Про» виконуються учасниками, штатними працівниками, а також особами, які приймаються за трудовими договорами.

Товариство самостійно планує свою діяльність, а також соціальний розвиток колективу. Основу планів становлять договори, укладені зі споживачами послуг та продукції, а також з постачальниками. Виконання робіт і надання послуг здійснюється за цінами і тарифами, що встановлюються самостійно.

Майно ТОВ «Аутстаф Про» складають основні фонди та оборотні кошти, а також кошти, передані учасниками, і одержувані фірмою в результаті її діяльності.

Прибуток, що залишився в розпорядженні товариства після сплати податків та інших обов'язкових платежів, відповідно до чинного законодавства, розподіляється між учасниками товариства.

Відповідно до результатів своєї господарської діяльності, та за рахунок прибутку товариства, створюється резервний капітал у розмірі 10% від

статутного капіталу, можуть створюватися і формуватися й інші фонди. Призначення, розміри, джерела формування і порядок використання таких фондів визначається учасниками ТОВ «Аутстаф Про».

Резервний фонд використовується на додаткові витрати з розробки та впровадження нової техніки і технологій, на заповнення нестачі власних оборотних коштів, а також на покриття збитків, які виникають у процесі діяльності товариства.

Для більш ґрунтовної фінансово-економічної характеристики ТОВ «Аутстаф Про» розглянемо таблицю (табл. 2.1), де розраховані основні фінансові результати діяльності підприємства використовуючи фінансову звітність (Додатки А, Б).

Таблиця 2.1 – Основні показники фінансових результатів підприємства ТОВ «Аутстаф Про» за 2019-2020 рр.

№ з/п	Показник	Базовий рік		Звітний рік		Звітний рік у % до базового року
		сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	
1	2	3	4	5	6	7
1	Чистий дохід від реалізації продукції	28429	-	38523		135,5
2	Операційні витрати, в т.ч.:	25411	100	31568	100	124,2
	а) собівартість реалізованої продукції	22708	89,4	28380	89,9	125
	б) адміністративні витрати	1238	4,9	1469	4,7	118,7
	в) витрати на збут	677	2,6	1042	3,3	153,9
	г) інші операційні витрати	788	3,1	677	2,1	85,9
3	Валовий прибуток	5721	-	10143	-	177,3
4	У % до чистого доходу від реалізації продукції	-	20,1	-	26,3	-
5	Інші операційні доходи	4182	-	3963	-	94,8
6	Фінансові результати від операційної діяльності	7200	-	10918	-	151,6



## Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7
7	Фінансові та інвестиційні доходи	161	-	137	-	85,1
8	Фінансові та інвестиційні витрати	1036	-	969	-	93,5
9	Чистий фінансовий результат	6325	-	10086	-	159,5

Як бачимо, у звітному році, порівняно з базовим, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) збільшився на 35,5%. Випереджальне зростання чистого доходу, порівняно зі зростанням собівартості реалізованої продукції (майже на 25%) зумовило збільшення валового прибутку на 77,3%. Частка валового прибутку в чистому доході підвищилася з 20,1 до 26,3%. У структурі операційних витрат частка собівартості реалізованої продукції (товарів та послуг) збільшилася з 89,4 до 89,9%, витрат на збут – із 2,6 до 3,3%. За іншими їх видами спостерігається зниження частки, що пояснюється скороченням інших операційних витрат (на 14,1%), а також незначним зростанням адміністративних витрат (на 18,7%).

Прибуток від операційної діяльності збільшився на 51,6%, а чистий прибуток на 59,5%. Це пов'язано, перш за все, з відповідною динамікою фінансових та інвестиційних доходів і витрат.

Таким чином, в цілому спостерігається позитивна динаміка показників фінансових результатів діяльності підприємства.

Постачання відбувається за рахунок вітчизняних та іноземних постачальників. ТОВ «Аутстаф Про» поставляє свою продукцію українським підприємствам, організаціям і приватним особам.

Органами управління ТОВ «Аутстаф Про» є:

- загальні збори учасників;
- керівник (не має право без відповідного рішення загальних зборів учасників товариства укладати будь-які договори про відчуження майна товариства). Розглянемо загальну характеристику підприємства та юридичну

інформацію про нього на рис. 2.1. Отже, підприємство засноване в 2018 році, середнього розміру. Фактично основним завданням товариства є здійснення оптової та роздрібною торгівлі.

Вищим органом управління товариства є Загальні збори учасників, які проводяться 2 рази на рік. Підприємство очолює генеральний директор, який здійснює свою діяльність на основі принципу одноосібності і забезпечує вирішення покладених на підприємство завдань.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура підприємства ТОВ «Аутстаф Про»

Директору підпорядковуються всі працівники товариства. Створено єдину вертикальну лінію керівництва і прямий шлях активного впливу на підлеглих. Перевага такої структури управління полягає в простоті, надійності та економічності.

В межах організаційної структури відбуваються усі управлінські процеси та функції, що забезпечують випуск продукції, в яких приймають

участь менеджери всіх рівнів, категорій, професійної спеціалізації, робітники.

Обов'язковою умовою правильної організації роботи є чіткий розподіл функціональних обов'язків та відповідальності серед персоналу, який наведено в таблиці 2.2.

В даному випадку керівник підприємства охоплює всі сторони діяльності підприємства: організовує виконання рішень загальних зборів учасників. Директор ТОВ «Аутстаф Про» діє від імені товариства, в тому числі укладає угоди від імені товариства, видає накази і дає вказівки, обов'язкові для виконання всіма працівниками товариства; затверджує штат працівників, укладає і розриває трудові договори з працівниками товариства, застосовує до цих працівників заходи заохочення і накладає на них стягнення; організовує ведення бухгалтерського обліку та звітності товариства; виконує інші функції, необхідні для досягнення цілей товариства та забезпечення його нормальної роботи, відповідно до чинного законодавства та статусу товариства.

Таблиця 2.2. – Фрагмент розподілу функціональних обов'язків та відповідальності серед персоналу ТОВ «Аутстаф Про»

Функціональні обов'язки	Відповідальна посадова особа
1	2
Загальне керівництво підприємством. Організація підбору кадрів. Укладання угод про продаж продукції, надання різних послуг.	Директор товариства
Пошук постачальників і покупців	Менеджери з постачання та збуту
Узгодження розцінок на продукцію і надання послуг	Директор, бухгалтер
Збут товару	Продавці-консультанти, водій

Так як збутова діяльність є основною для підприємства, то практично всі працівники (за винятком бухгалтера) мають пряме відношення до системи збуту продукції.

Відділ продажу. Забезпечення реалізації продукції, забезпечення виконання завдань і зобов'язань з постачання продукції і товарів відповідно до укладених договорів і замовлень, раціоналізація роботи збутової служби підприємства, зниження собівартості збуту продукції.

Відділ закупівель. Своєчасне забезпечення підприємства необхідними ресурсами. Функціональні служби під керівництвом заступника директора з фінансових питань розробляють методи аналізу окремих об'єктів та показників; проводиться попередній, оперативний та завершальний аналіз діяльності підприємства в цілому і окремих його підрозділів. Здійснюється контроль за проведенням аналізу іншими відділами підприємства та економічними службами окремих підрозділів, розробка заходів для прийняття якісних управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

Організаційна структура підприємства є компактною та раціональною, оскільки виключає дублювання функцій і наявність непотрібного, додаткового контролю. Розподіл обов'язків між функціональними службами підприємства щодо виконання аналітичних робіт передбачається робочою програмою. Лінійно-раціональна структура управління ТОВ «Аутстаф Про» має певні переваги: простота керівництва, відсутність дублювання функцій та ін.

На підприємстві відсутній відділ маркетингу, оскільки компанія не потребує великих маркетингових досліджень та додаткових стратегій прощтовхування через оптових покупців, які в свою чергу доводять продукцію до кінцевого споживача, тому функції відділу маркетингу покладені на лінійних менеджерів з продажу.

Підприємство для здійснення своєї діяльності наймає персонал на підставі контрактів, а також залучає осіб на підставі цивільно-правових договорів. Самостійно визначає порядок звільнення працівників, системи та принципи оплати праці, розпорядок робочого дня, встановлює порядок надання вихідних днів, тривалість щорічно оплачуваних відпусток.

ТОВ «Аутстаф Про» розглядає створення та забезпечення стабільних робочих місць як інвестиції у добробут своїх працівників. Кількість та різноманітність робочих місць, створених та постійно діючих на підприємстві, поряд із конкурентними заробітними платами, сприяє позитивному впливу на регіональному економічному ринку. Тому ТОВ «Аутстаф Про» на регулярній основі вживає можливих засобів для забезпечення здоров'я та безпеки працівників під час виконання робочих завдань. З цією метою на підприємстві проводиться постійний моніторинг безпеки робочих місць, рівня виробничого травматизму та професійних захворювань (усунення їх причин), надається допомога працівникам у разі важкого захворювання працівника або члена його родини.

ТОВ «Аутстаф Про» вважає ключовим розвитком своєї організації збереження та вдосконалення людського капіталу, а тому впроваджує системи постійного розширення бази їх знань. ТОВ «Аутстаф Про» слідкує за рівномірністю інвестицій у цій сфері, забезпечуючи рівні можливості в організації як показник якості людського капіталу. Представникам різних вікових груп, статей, національностей та меншин забезпечуються рівні можливості для роботи на різних ланках підприємства, в тому числі і керівному складі. Застосовуються принципи рівної винагороди за працю рівної цінності відповідно до Конвенції 100 МОТ «Про рівну винагороду чоловіків та жінок за працю рівної цінності».

ТОВ «Аутстаф Про» надає своїм працівникам щорічну оплачувану відпустку тривалістю 24 календарні дні (включаючи вихідні дні). Заробітну плату отримують 2 рази на місяць: до 5-го числа кожного місяця – основну частину, до 20-го числа кожного місяця – аванс. Грошові кошти надходять на особистий банківський рахунок співробітника, який йому відкриває підприємство на ПАТ «Південний».

Правильно сформульовані організаційні цілі відповідають вимогам, які виступають своєрідними нормативами, за допомогою яких менеджер підприємства робить висновки про ефективність своєї майбутньої практичної

діяльності. Такі цілі конкретизують місію, виступають певним мотивом та орієнтиром поведінки всіх членів робочого колективу. Цілі встановлюються в усіх сферах діяльності підприємства: щодо позиції на ринку, по обсягах виробництва і асортименту, по рентабельності і доходах, по фінансах, по інноваціях, по клієнтах, по постачальниках, по збуту, по виробничих та трудових ресурсах, у соціальній сфері.

Працівники ТОВ «Аутстаф Про» постійно підвищують свій рівень знань, проходять курси підвищення кваліфікації, тренінги. Постійно приймають участь у семінарах.

## 2.2 Особливості фінансового обліку товарів на підприємстві

Методологічні засади обліку товарно-виробничих запасів на ТОВ «Аутстаф Про» та розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначає П(С)БО 9 «Запаси».

Для цілей бухгалтерського обліку запаси включають:

- сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

- незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу;

- готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом;

– товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;

– малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року;

В балансі підприємства відображають ті запаси, на які воно має право власності. Цивільним кодексом України визначено, що обов'язок продавця передати товар покупцеві вважається виконаним у момент:

– вручення товару покупцеві, якщо договором встановлений обов'язок продавця доставити товар;

– надання товару в розпорядження покупця, якщо товар має бути переданий покупцеві за місцезнаходженням товару.

Договором купівлі-продажу може бути встановлений інший момент виконання продавцем обов'язку передати товар.

Товар вважається наданим у розпорядження покупця, якщо у строк, встановлений договором, він готовий до передання покупцеві у належному місці і покупець поінформований про це. Готовий до передання товар повинен бути відповідним чином ідентифікований для цілей цього договору, зокрема шляхом маркування [52].

Якщо з договору купівлі-продажу не випливає обов'язок продавця доставити товар або передати товар у його місцезнаходженні, обов'язок продавця передати товар покупцеві вважається виконаним у момент здачі товару перевізникові або організації зв'язку для доставки покупцеві.

Облік запасів повинен забезпечити: своєчасне і правильне оформлення документами надходження і вибуття цінностей; контроль за збереженням і раціональним їх використанням; надходження достовірної інформації для прийняття правильних управлінських рішень.

Придбані товарні запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, якою є собівартість запасів, що складається з таких фактичних витрат:

– суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;

– суми ввізного мита;

– суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;

– транспортно-заготівельні витрати (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) на вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);

– інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. До таких витрат, зокрема, належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і підвищення якісно технічних характеристик запасів.

Транспортно-заготівельні витрати (далі «ТЗВ») включають до собівартості придбаних запасів або загальною сумою відображають на окремому субрахунку рахунків обліку запасів. Суму ТЗВ щомісячно розподіляють між сумою залишку запасів на кінець звітної місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний місяць. Суму ТЗВ, яка відноситься до запасів, що вибули, визначають як добуток середнього відсотка ТЗВ і вартості запасів, що вибули, з відображенням її на тих самих рахунках обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття цих запасів. Середній відсоток ТЗВ визначають діленням суми залишків ТЗВ на початок звітної місяця і ТЗВ за звітний місяць на суму залишку запасів на початок місяця і запасів, що надійшли за звітний місяць.

Всі операції, пов'язані з надходженням, переміщенням і вибуттям матеріальних цінностей, повинні оформлятися відповідними первинними документами.



Товари на підприємстві приймаються за кількістю місць і масою бруutto і обов'язково за кількістю товарних одиниць в кожному тарному місці і за масою нетто. Одночасно здійснюється перевірка якості товарів [47]. При виявленні розбіжностей між документами постачальника і фактичною наявністю товарів і тари під час приймання, складаються відповідні акти.

В таблиці 2.3 наведено первинні документи з обліку запасів.

Продаж товарів – це будь-які операції, що здійснюються згідно договору купівлі-продажу, міни, поставки та інших цивільно-правових договорів, якими передбачено передачу прав власності від строків її надання.

До основної операційної діяльності підприємства торгівлі відносяться операції купівлі-продажу товарів, оскільки вони є головною метою його створення і забезпечують основну частку доходу.

Таблиця 2.3 – Первинні документи з обліку запасів на ТОВ «Аутстаф Про»

Типова форма	Назва документу	Примітки
1	2	3
М-1	Журнал обліку надходження вантажів	Застосовується для реєстрації транспортних документів, пов'язаних з отримання вантажів та оприбуткування їх на склад підприємства.
М-2	Довіреність	Призначена для підтвердження права окремої посадової особи виступати довіреною особою підприємства при отриманні товарних цінностей.
М-3	Журнал реєстрації довіреностей	Призначений для реєстрації виданих довіреностей та розписки в їх отриманні.
М-4	Прибутковий ордер	Використовується на складі, заповнюється в день надходження запасів при відсутності розбіжностей з документами постачальника.
М-7	Акт про приймання матеріалів	Застосовується при прийнятті запасів, якщо є розбіжності з документами постачальника. Використовується для обліку матеріальних цінностей і направлення листа - претензії постачальнику.
М-11	Накладна – вимога на відпуск матеріалів	Використовується для обліку руху запасів в середині підприємства.

## Продовження таблиці 2.3

1	2	3
М-12	Картка № - складського обліку	Використовується для обліку запасів на складі.
М-13	Реєстр приймання передачі документів	Використовується для обліку супровідних документів на оприбутковані товарні цінності.
М-14	Відомість обліку залишків матеріалів на складі	Використовується для взаємозв'язку складського і бухгалтерського обліку
М-19	Матеріальний звіт	Складається МВО і передається до бухгалтерії, відображає рух запасів на складі за певний період.
М-21	Інвентаризаційний опис	Використовується для співставлення наявних запасів із даними бухгалтерського обліку.

Відпуск матеріальних цінностей покупцям здійснюють по товаротранспортних накладних або накладних на відпуск товарно-матеріальних цінностей, які є підставою для списання цінностей у постачальників і оприбуткування у покупців. Всі документи на відпуск матеріалів із складу повинні бути підписані керівником господарства і головним бухгалтером. В таблиці 2.4 наведено огляд документального оформлення товарних операцій на підприємстві.

Таблиця 2.4 – Документальне оформлення товарних операцій на підприємстві

Назва документа	Характеристика документа
1	2
Договір	Документ про договірне зобов'язання. Складається у 2-х примірниках.
Накладна	Є підставою для списання товарів з матеріально-відповідальної особи постачальника і оприбуткування товарів матеріально-відповідальною особою покупця (роздрібного підприємства). Підписують накладну керівник і головний бухгалтер постачальника, а також матеріально-відповідальні особи, що відпустили і прийняли товар.
Довіреність	Документ, який дає право на одержання товарів у постачальника. Керівник підприємства своїм наказом визначає особу, яка відповідає на підприємстві за реєстрацію виданих і повернутих довіреностей. Довіреності видаються і реєструються в журналі виданих і повернутих довіреностей.

## Продовження таблиці 2.4

1	2
Рахунок - фактура	Є підставою для виписки платіжного доручення на оплату товарів постачальнику. Підписують керівник, головний бухгалтер, а також матеріально-відповідальні особи, що відпустили і прийняли товар. Проставляється № і дата довіреності. Завіряється печаткою підприємства – постачальника.
Платіжне доручення	Є розпорядженням обслуговуючому банку про перерахування визначеної суми на рахунок іншого підприємства. Використовується для розрахунків між підприємствами за одержані товарно-матеріальні цінності, при авансових платежах тощо.
Виписка банку	Документ, який видається банком підприємству і відображає рух грошових коштів на поточному рахунку.
Товарно-транспортна накладна	Товарно-транспортна накладна (ТН) виписується в 4-ох примірниках: 1-ий – вантажовідправнику; 2-ий, 3-ій і 4-ий примірники, завірені підписами і печаткою вантажовідправника передаються водію. Водій 2-ий примірник здає вантажоодержувачу (як підстава оприбуткування товарів на складі). 3-ій і 4-ий примірники, завірені підписами і печаткою вантажоотримувача.
Податкова накладна	Податкова накладна складається особою, яка зареєстрована як платник податку в податковому органі і якій присвоєно індивідуальний податковий номер платника ПДВ.

Накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей виписується продавцем у трьох примірниках:

– перший примірник передають підприємству, яке одержує ТМЦ і є підставою для їх оприбуткування;

– другий примірник залишають на складі постачальника і є підставою для списання ТМЦ;

– третій примірник – передають пропускному пункту для контролю за вивезенням ТМЦ за межі підприємства, а потім передають до бухгалтерії підприємства-постачальника [47].

Приймання, відпуск і зберігання матеріальних цінностей, а також облік їх на складах здійснюють комірники та інші матеріально-відповідальні особи. З ними потрібно скласти за встановленою формою договір про повну індивідуальну матеріальну відповідальність.

У разі спільного виконання працівниками окремих видів робіт, пов'язаних із зберіганням, обробкою, продажем (відпуском), перевезенням або застосуванням у процесі виробництва переданих їм цінностей, коли неможливо розмежувати матеріальну відповідальність кожного працівника і укласти з ним договір про повну матеріальну відповідальність, може запроваджуватися колективна (бригадна) матеріальна відповідальність. Письмовий договір про таку відповідальність укладають між підприємством, установою, організацією і всіма членами колективу (бригади).

Порядок оцінки товарно-матеріальних запасів визначено П(С)БО 9 «Запаси». Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (ст.40) встановлено, що пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання [49]. Первісна вартість запасів визначається в залежності від способу їх надходження на підприємство (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Порядок формування первісної вартості запасів при їх надходженні

Джерела надходження запасів	Порядок формування первісної вартості запасів
1	2
Придбання	Собівартість запасів, яка складається з фактичних витрат: <ul style="list-style-type: none"> <li>– сум, сплачених згідно з договором постачальнику (за винятком) непрямих податків;</li> <li>– сум ввізного мита;</li> <li>– сум непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;</li> <li>– транспортно-заготівельних витрат;</li> </ul> Не включається до складу первісної вартості запасів: <ul style="list-style-type: none"> <li>– наднормативні втрати та нестачі запасів;</li> <li>– проценти за користування позиками;</li> <li>– витрати на збут;</li> <li>– загальногосподарські та інші подібні витрати, безпосередньо не пов'язані з придбанням та доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання в запланованих цілях.</li> </ul>
Виготовлених власними силами	Собівартість їх виробництва, яка визначається за П(С)БО 16 «Витрати»

## Продовження таблиці 2.5

1	2
Внесених до статутного капіталу	Погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість
Одержаних безоплатно	Справедлива вартість запасів
Придбаних в результаті обміну на подібні товари	Балансова вартість переданих запасів, якщо ж вона перевищує їх справедливу вартість, то первісною вартістю отриманих запасів є їх справедлива вартість. Різниця між балансовою вартістю і справедливою переданих запасів включається до складу витрат звітного періоду

Підприємству важливо правильно вибрати метод оцінки вибуття запасів. Обраний метод фіксується в наказі про облікову політику [59].

П(С)БО 9 «Запаси» передбачає, що у разі відпуску запасів у виробництво, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з таких методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних затрат;
- ціни продажу (таблиця 2.6).

На підприємствах роздрібною торгівлі товари оцінюють за цінами продажу. Тому придбані товари дооцінюють до цін продажу по середньому проценту торговельної націнки. За рахунок націнки відшкодовують ПДВ і витрати торгового підприємства. Тобто торговельна націнка складається із націнки для відшкодування витрат і отримання прибутку, а також сум ПДВ, що включені у продажну вартість товару. Тому торговельну націнку більш логічно називати торговельною надбавкою (націнка плюс ПДВ).

Торгову націнку встановлюють у відсотках до собівартості придбаних товарів. Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари. Суму торговельної націнки на реалізовані

товари визначають як добуток продажної (роздрібною) вартості реалізованих товарів і середнього відсотку торговельної націнки.

Таблиця 2.6 – Методи оцінки запасів при їх вибутті

Методи	Характеристика
1	2
Ідентифікована собівартість	Передбачає особливе маркування кожної одиниці запасів, що дозволяє в будь-який момент часу визначити вартість, а також встановити дату витрачання кожної одиниці запасу певного виду, собівартість витраченого запасу і вартість запасів, що залишилися
Середньозважена собівартість	Проводиться по кожній одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних протягом звітного місяця
Собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО)	Базується на припущенні, що запаси використовуються в тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство, тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів
Нормативні витрати	Полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей та діючих цін.
Ціни продажу	Заснована на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього проценту торговельної націнки товарів. Цей метод можуть застосовувати підприємства, що мають значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торговельної націнки. Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари

Середній відсоток торговельної націнки вираховують діленням суми залишку торговельних націнок на початок звітного місяця і торговельних націнок у продажній вартості одержаних у звітному місяці товарів на суму продажної (роздрібною) вартості залишку товарів на початок звітного місяця та продажної (роздрібною) вартості одержаних у звітному місяці товарів.

Проведення торгової націнки товарів відображають записом: дебет субрахунку 282 «Товари в торгівлі», кредит субрахунку 285 «Торгова

націнка» [40]. Торгову націнку, яка припадає на реалізовані товари списують у зворотному порядку: дебет субрахунку 285, кредит субрахунку 282.

Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів.

П(С)БО 9 «Запаси» визначає оцінку запасів на дату балансу, а саме:

– запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації;

– чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці запасів вирахуванням з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на завершення виробництва і збут.

Обліковою одиницею товарів враховують конкретний вид (найменування) запасів. Рахунок 28 «Товари» призначений для обліку руху товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на підприємство з метою продажу. Рахунок 28 (281-286) використовують здебільшого збутові, торгові та заготівельні підприємства (організації), а також підприємства громадського харчування.

На промислових та інших виробничих підприємствах рахунок 28 застосовується для обліку будь-яких виробів матеріалів, продуктів, які спеціально придбані для продажу, або тоді, коли вартість матеріальних цінностей, що придбані для комплектування на промислових підприємствах, не включається до собівартості готової продукції.

Постачальницькі, збутові, торгові підприємства та організації на рахунку 28 ведуть облік також покупної тари і тари власного виробництва, окрім інвентарної тари, що служить для виробничих чи господарських потреб і облік якої ведеться на рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи» або на рахунку 20 «Виробничі запаси».

Рахунок 28 має такі субрахунки (таблиця 2.7):

– 281 «Товари на складі»;

- 282 «Товари в торгівлі»;
- 283 «Товари на комісії»;
- 284 «Тара під товарами»;
- 285 «Торгова націнка»;
- 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу».

Таблиця 2.7 – Характеристика субрахунків рахунку 28

Субрахунок	Характеристика
1	2
Субрахунок 281 «Товари на складі»	Ведеться облік руху та наявності товарних запасів, що знаходяться на оптових та розподільчих базах, складах, тощо
Субрахунок 282 «Товари в торгівлі»	Ведеться облік руху та наявності товарів, що знаходяться на підприємствах роздрібною торгівлі
Субрахунок 283 «Товари на комісії»	Ведеться облік товарів, переданих на комісію за договорами комісії та іншими цивільно-правовими договорами.
Субрахунок 284 «Тара під товарами»	Ведеться облік наявності й руху тари під товарами й порожньої тари. Торговельні підприємства можуть вести облік тари за середніми обліковими цінами, які встановлюються керівництвом підприємства за видами (групами) тари та цінами на тару. Різниця між цінами придбання і середніми обліковими цінами на тару відноситься на субрахунок 285 «Торгова націнка».
Субрахунок 285 «Торгова націнка»	Підприємства роздрібною торгівлі при веденні обліку товарів за продажними цінами відображають торгові націнки на товари, тобто різницю між покупною та продажною (роздрібною) вартістю товарів. За кредитом субрахунку 285 відображається збільшення суми торгових націнок, за дебетом – зменшення (списання). Списання за розрахунками суми торгової націнки на реалізовані товари відображається за дебетом субрахунку 285 і кредитом субрахунку 282 або способом сторно зворотною кореспонденцією цих рахунків. До звітності включається згорнуте за всіма субрахунками сальдо рахунку 28.
Субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»	Ведеться облік наявності та руху необоротних активів та груп вибуття, які визнаються утримуваними для продажу відповідно до ПСБО-27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

На субрахунках 281 – 284 за дебетом відображається збільшення товарів та їх вартості, за кредитом – зменшення.



Кореспонденція рахунків по обліку надходження і реалізації товарів на умовах наступної оплати наведена в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Кореспонденція рахунків по обліку надходження і реалізації товарів на умовах наступної оплати за січень 2019 року

Зміст господарських операцій	Фінансовий облік		Сума, тис. грн.
	Дебет	Кредит	Доходи
1	2	3	4
Оприбутковано товар, що надійшов від постачальника: а) вартість товару	281 «Товари на складі»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	7890,0
б) сума податкового кредиту з ПДВ	641 «Розрахунки за податками»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	11555,0
Списано товар на реалізацію за собівартістю	902 «Собівартість реалізованих товарів»	281 «Товари на складі»	960,0
Нараховано заборгованість за відвантажений товар	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	702 «Дохід від реалізації товарів»	5430,0
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702 «Дохід від реалізації товарів»	641 «Розрахунки за податками»	2170,0
Оплачено постачальнику за товар	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	7489,5
Надійшли гроші від покупців	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	8427,2

Записи в бухгалтерському обліку здійснюються на підставі документів. Але на підприємстві відбуваються також процеси, які документально не оформлені. Це природні втрати матеріальних цінностей (усушка, утриска, випаровування, розливання), їх порча, крадіжки. Можуть мати місце невиявлені помилки в бухгалтерських записах. Все це обумовлює можливість невідповідності між даними бухгалтерського обліку і фактичної наявності цінностей. Для виявлення і ліквідації зазначених фактів невідповідності проводять інвентаризацію.

Кореспонденція рахунків по обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі наведена в таблиці 2.9. Інвентаризація - це перевірка в натурі наявності та стану матеріальних запасів та вкладень підприємства, розрахунків і зобов'язань і звірка фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку.

Таблиця 2.9 – Кореспонденція рахунків по обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі за січень 2019 року

Зміст господарських операцій	Фінансовий облік		Сума, тис. грн
	Дебет	Кредит	Доходи
1	2	3	4
Надійшли товари від постачальника	281 «Товари на складі»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	10080,1
Передано товари із складу в торгівлю	282 «Товари в торгівлі»	281 «Товари на складі»	23825,0
Нараховано торгову націнку	282 «Товари в торгівлі»	285 «Торгова націнка»	30240,0
Надійшла в касу виручка від реалізації	301 «Готівка національній валюті»	702 «Дохід від реалізації товарів»	35420,1

Для проведення інвентаризаційної роботи на підприємствах розпорядчим документом їх керівника створюють інвентаризаційні комісії у складі керівників структурних підрозділів, головного бухгалтера, які очолюються керівником підприємства або його заступником.

Наявність цінностей під час інвентаризації встановлюють шляхом обов'язкового підрахунку, зважування, обміру у порядку їх розміщення у даному приміщенні. Цінності, що зберігаються у непошкодженій упаковці, інвентаризують шляхом підрахунку кількості упаковок, з частковою вибірковою перевіркою їх вмісту. Наявність вугілля, дров, крейди та інших навалочних матеріалів можна визначити розрахунковим шляхом на підставі обміру. Проте, якщо фактична наявність явно не відповідає даним обліку, то потрібно проводити зважування. Інвентаризацію потрібно проводити в

присутності матеріально відповідальних осіб. Результат інвентаризації заносять в інвентаризаційні описи.

Для оформлення наслідків інвентаризації застосовуються типові форми документів. Вони можуть бути заповнені від руки або засобами обчислювальної техніки. Результати інвентаризації з пропозиціями про врегулювання інвентаризаційних різниць відображаються в протоколі комісії та акті [36].

Для визначення результатів інвентаризації бухгалтерія підприємства складає порівняльні відомості щодо цінностей, з яких встановлені відхилення від даних обліку. По лишках, нестачах і псуванню цінностей інвентаризаційна комісія повинна мати письмові пояснення відповідних працівників.

Під час регулювання інвентаризаційних різниць взаємний залік лишків і нестач внаслідок пересортиці може бути допущено тільки щодо товарно-матеріальних цінностей однакового найменування і в тотожній кількості за умови, що лишки і нестачі утворились за один і той же період, що перевіряється, та у однієї і тієї ж особи, яка перевіряється [6].

Інвентаризаційні різниці регулюють в такому порядку:

- складають порівняльні відомості;
- встановлюють причини відхилень фактичної наявності майна від даних обліку;
- регулюють різниці можливого пересортування;
- розраховують розмір природних втрат;
- виявлені лишки оприбутковують: дебет рахунків 10, 11, 12, 20, 21, 22, 26, 27, 28, 30 (рахунки для обліку матеріальних цінностей), кредит субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Нестачі списують: дебет субрахунку 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей», кредит рахунків 10, 11, 12, 20, 21, 22, 26, 27, 28, 30. Якщо відшкодування нестач здійснюють матеріально-відповідальні особи, то запис

роблять у дебет субрахунку 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків» і в кредит субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Списання нестачі за рахунок природних втрат проводять за наявності таких умов:

- наявність нестачі, виявленої в результаті інвентаризації;
- наявність норм природних втрат по конкретних видах цінностей.

Списання природних втрат здійснюється в межах виявлених нестач. Економія по природних втратах одних цінностей не може бути джерелом покриття нестачі інших цінностей.

По закінченні інвентаризації мають бути складені такі документи: інвентаризаційний опис, порівняльна відомість (у разі наявності відхилень від даних обліку), розрахунок природних втрат (у разі потреби), розрахунок по зарахуванню пересортування (у разі потреби), пояснення матеріально відповідальної особи за фактами нестач, лишків, псування, пересортування тощо, розрахунок матеріальної шкоди (за наявності нестачі).

Результати інвентаризації відображають у бухгалтерському обліку в тому місяці, в якому вона закінчена.

Тара – елемент упаковки для розміщення товару. Залежно від строку служби тара є одноразова і багаторазова.

Одноразова тара – це така тара, яка реалізується разом з товаром, входить до його вартості і не підлягає поверненню постачальнику. Після використання така тара підлягає списанню.

Багаторазову тару поділяється на інвентарну і оборотну. Інвентарну тару постійно використовують на підприємстві для зберігання товарів. Оборотну тару використовують для перевезення товарів від постачальника до продавця. Вона, як правило, має повторне використання.

Одноразову тару (коробки, папір, пакувальні матеріали) постачальник списує у витрати на збут. Покупець таку тару не оприбутковує і не обліковує. Її можна продавати як вторинну сировину з відображенням доходів від реалізації згідно фактичної суми одержаної виручки.

Багаторазову тару оприбутковуюють і обліковують в тому ж порядку, що і запаси, на відповідних рахунках (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10 – Рахунки для обліку тари

Код і назва субрахунку	Вид тари
1	2
115 «Інвентарна тара»	Інвентарна тара, що слугує більше одного року
22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»	Інвентарна тара, що слугує менше одного року
204 «Тара й тарні матеріали»	Не інвентарна тара, матеріали і деталі, які використовують для виготовлення та ремонту тари
284 «Тара під товарами»	Оборотна тара під товарами і порожня

Аналітичний облік тари ведуть за її видами по кількості і сумі по матеріально відповідальних особах.

Тара одноразового використання, придбана разом із запасами, включається до первісної вартості запасів та окремо на рахунках бухгалтерського обліку не відображається.

До тари одноразового використання відноситься тара, яка використовується лише один раз, не підлягає поверненню і не приймається від покупців (паперова, картонна, поліетиленова, мішки, коробки паперові та з полімерних матеріалів, що використовуються для упаковки продукції).

Вартість тари одноразового використання, відокремлена в супроводжуючих документах і оплачена окремо, та вартість неповоротної тари багаторазового використання до первісної вартості продукції не включаються, а оприбутковуються за чистою вартістю реалізації, якщо тара реалізується, або в оцінці можливого використання, якщо тара використовується на самому підприємстві.

Наявність та рух тари (окрім тари, що використовується як господарський інвентар), строк корисного використання якої менше одного року, а також тарні матеріали (матеріали і деталі, що призначені для виготовлення тари та її ремонту, зокрема, деталі для збирання ящиків,

бочкова клейка, залізо обручне, пробка коркова, металева і поліетиленова, ковпачки віскозні, фольга тощо) відображаються:

- на субрахунку 204 «Тара й тарні матеріали» - всіма підприємствами, окрім підприємств, що займаються торговельною діяльністю і громадським харчуванням;

- на субрахунку 284 «Тара під товарами» - організаціями, що займаються торговельною діяльністю і громадським харчуванням;

- на рахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» – підприємствами, що використовують тару для зберігання товарно-матеріальних цінностей на складах (у коморах), у виробничих цехах, для транспортування товарно-матеріальних цінностей. Багаторазову оборотну тару у разі передачі покупцю разом з товарами не оподатковують ПДВ [48].

Товари можуть продавати за зниженими цінами. Зниження ціни відбувається в межах зроблених націнок, або в сумах, що перевищують проведені націнки. В першому випадку такі знижки вважають ціновими поступками. їх відображають шляхом зменшення сум торгових націнок: дебет субрахунку 285 «Торгова націнка», кредит субрахунку 282 «Товари в торгівлі». Цінові уступки можна відобразити також методом «червоне сторно» по дебету субрахунку 282 і по кредиту субрахунку 285.

Якщо уцінка товару перевищує торгову націнку, то її списують так:

- уцінку товарів у межах торгової націнки списують на зменшення торгової націнки: дебет субрахунку 285, кредит субрахунку 282;

- уцінку товарів, що перевищує торгову націнку, відображають як втрати від знецінення товарів: дебет субрахунку 946 «Втрати від знецінення запасів», кредит субрахунку 282.

У цьому разі коригують також податковий кредит з ПДВ, що відноситься до уцінених товарів: дебет субрахунку 946, кредит субрахунку 641 «Розрахунки за податками» [50].

Кореспонденція рахунків по обліку уцінки товарів у межах торгової націнки наведена в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Кореспонденція рахунків по обліку уцінки товарів у межах торгової націнки за січень 2019 року

Зміст господарських операцій	Фінансовий облік		Сума, тис. грн
	Дебет	Кредит	Доходи
1	2	3	4
Передано товар із складу в торгівлю	282 «Товари в торгівлі»	281 «Товари на складі»	8725,3
Нараховано торгову націнку на товар	282 «Товари в торгівлі»	285 «Торгова націнка»	5486,3
Проведено уцінку товару в межах торгової націнки	285 «Торгова націнка»	282 «Товари в торгівлі»	2140,0
Оприбутковано виручку від реалізації товару	301 «Готівка в національній валюті»	702 «Дохід від реалізації товарів»	10087,2
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ із суми виручки	702 «Дохід від реалізації товарів»	641 «Розрахунки за податками»	1003,5
Виручку за мінусом ПДВ списано на фінансові результати	702 «Дохід від реалізації товарів»	791 «Результат операційної діяльності»	7435,6
Списано собівартість товару на реалізацію	902 «Собівартість Реалізованих товарів»	282 «Товари в торгівлі»	2387,4
Списано торгову націнку по реалізованому товару	285 «Торгова націнка»	282 «Товари в торгівлі»	458,9
Списано на фінансові результати собівартість реалізованого товару	791 «Результат Операційної діяльності»	902 «Собівартість реалізованих товарів»	763,5
Здано в банк виручку від реалізації	311 «Поточні рахунки національній валюті»	301 «Готівка в національній валюті»	468,9

Продавець може надавати покупцеві знижки. Їх можна умовно поділити на два види: цінові поступки і знижки.

Цінова поступка - це знижка ціни товару, яка надана до моменту його продажу. У цьому разі ніяких вирахувань з доходу робити не потрібно, бо знижки враховують в доходах після реалізації товару. Отже, якщо покупцю надана цінова поступка до реалізації товару, то її враховують як зменшення торгової націнки.

Транзитну реалізацію здійснюють двома способами: за участю в розрахунках, без участі в розрахунках.

У разі транзитної реалізації за участю в розрахунках постачальник відправляє товар покупцю. Торгове підприємство на основі укладених договорів з постачальником і покупцем виписує наряд постачальнику на відправку товару, а копію наряду передає покупцю. На підставі документів постачальника про відправку товарів торгове підприємство (посередник) оплачує постачальнику за товар і отримує плату з націнками на товар від покупця [52].

Операції по транзитному товарообігу з участю в розрахунках обліковують в окремій відомості. Ці операції відображаються аналогічно обліку реалізації товарів зі складів, з тією лише різницею, що придбання й відвантаження товарів відображають одночасно, не використовуючи рахунок 28 «Товари». Витрати, пов'язані з придбанням товарів для продажу, включають до витрат на збут і обліковують по дебету рахунку 93 «Витрати на збут».

У разі реалізації товарів транзитом без участі в розрахунках оптове підприємство виписує наряд постачальнику на відвантаження товарів покупцю. Розрахунки за товари здійснюють покупець і продавець без посередника. Посередник (торгове підприємство) одержує від постачальника копії розрахунково-платіжних документів на поставку товарів і контролює виконання договору купівлі-продажу. Оптове торгове підприємство (посередник) у своєму бухгалтерському обліку відображає лише суму винагороди, яку йому сплачує покупець або постачальник за участь у реалізації згідно договору.

Торгівля в розстрочку – це господарська операція, що передбачає продаж суб'єктом підприємницької діяльності товарів фізичним та юридичним особам на умовах розстрочення кінцевого розрахунку на визначений строк і під процент.

Торгівля в розстрочку передбачає передачу товару у розпорядження покупцю в момент здійснення першого внеску (платежу) з передачею права власності на такий товар після кінцевого розрахунку.



Продаж товару на умовах розстрочення платежу оформляють договором купівлі-продажу, у якому вказують назву товару, його ціну, порядок, терміни і строки платежів, розмір відсотків за кредит та інші умови.

Продаж товару в розстрочку відображають у податковому обліку за правилом першої події:

– валовий дохід у продавця збільшується на дату зарахування коштів від покупця на його банківський рахунок в оплату товарів (на дату їхнього оприбуткування в касі – у випадку продажу товарів за готівку) або на дату відвантаження товарів;

– валові витрати в покупця-юридичної особи, що є платником податку на прибуток, збільшуються на дату списання коштів з банківського рахунку в оплату товару (у випадку їхнього придбання за готівку – день їхньої видачі з каси) або на дату оприбуткування товарів. Відсотки за розстрочення платежу покупець відносить у валові витрати, а продавець – у валові доходи. Це відображають по першій події; або дата нарахування або дата сплати.

Операції з ПДВ продавець відображає згідно події, що відбулася першою:

– або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку як оплата товарів (робіт, послуг), що підлягають поставці, а у разі поставки товарів (робіт, послуг) за готівкові грошові кошти;

– або дата їх оприбуткування в касі платника податків; або дата відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – дата оформлення документа, що засвідчує факт виконання робіт (послуг) платником податку.

У покупця податковий кредит з ПДВ виникає у разі здійснення першої з подій:

– або на дату списання коштів з його банківського рахунку в оплату товарів (робіт, послуг);

– або на дату одержання податкової накладної, що засвідчує факт придбання ним товарів (робіт, послуг).

В бухгалтерському обліку дохід від продажу товару на виплату відображається в момент передачі його покупцю. Відсотки показують у доходах під час їх нарахування.

В покупця витрати показують на момент оприбуткування товару. Відсотки відносяться до того періоду, в якому вони будуть сплачені.

Порядок відображення на бухгалтерських рахунках операцій з продажу товарів з оплатою в розстрочку показано в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Облік продажу товарів у розстрочку у продавця за січень 2019 року

Зміст господарських операцій	Фінансовий облік		Сума, тис. грн.
	Дебет	Кредит	Доходи
1	2	3	4
Одержано завдаток (аванс) від покупця	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	681 «Розрахунки за авансами одержаними»	587,9
Передано товар покупцю	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	702 «Дохід від реалізації товарів»	6980,5
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702 «Дохід від реалізації товарів»	641 «Розрахунки за податками»	678,3
Зараховано суму першого внеску в оплату за товар	681 «Розрахунки за авансами одержаними»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	9454,6
Списано собівартість реалізованого товару	902 «Собівартість реалізованих товарів»	281 «Товари на складі»	2974,3
Списано на фінансові результати:	791 «Результат операційної діяльності»	902 «Собівартість реалізованих товарів»	563,9
а) собівартість проданого товару			
б) виручку від реалізації без ПДВ	702 «Дохід від реалізації товарів»	791 «Результат операційної діяльності»	479,5
Нараховано відсотки розстрочку за	373 «Розрахунки за нарахованими доходами»	732 «Відсотки одержані»	647,9
Нараховано ПДВ на відсотки	732 «Відсотки одержані»	641 «Розрахунки за податками»	547,0

Продовження таблиці 2.12

1	2	3	4
Надійшло на поточний рахунок: а) в оплату за товар	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	9587,8
б) в оплату за відсотки	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	373 «Розрахунки за нарахованими доходами»	5490,1
Списано на фінансові результати одержані відсотки	732 «Відсотки одержані»	791 «Результат операційної діяльності»	697,2
Нараховано відсотки за розстрочку	373 «Розрахунки за нарахованими доходами»	732 «Відсотки одержані»	568,4
Нараховано ПДВ на відсотки	732 «Відсотки одержані»	641 «Розрахунки за податками»	258,4
Надійшло на поточний рахунок: а) в оплату за товар	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	9782,5
б) в оплату за відсотки	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	373 «Розрахунки за доходами»	6784,2

Якщо товар у розстрочку продається фізичній особі, то облік у продавця залишається по суті таким самим, як і під час продажу товару юридичній особі. Фізична особа заборгованість по розстрочці та її погашення обліковує в довільній формі і нікому про це не подає ніякої звітності.

У господарській діяльності нерідко виникають ситуації, коли підприємство або приватна особа – покупець, придбавши товар, повертає його продавцю.

Причини повернення можуть бути різними: невиконання умов договору, невідповідна якість товарів, закінчення періоду придатності продукції тощо.

Порядок і умови укладання договорів про купівлю-продаж, а також підстави повернення товару як з ініціативи покупця, так і з ініціативи продавця викладено в Цивільному кодексі.

Згідно зі ст. 697 Цивільного кодексу продавець має право вимагати від покупця повернення товару, якщо:

- покупець порушив термін оплати товару, встановлений у договорі;
- не настали обставини, за яких право власності на товар переходить до покупця.

При цьому, якщо були порушені умови договору про купівлю-продаж за асортиментом, комплектністю, кількістю, якістю товару, покупець зобов'язаний повідомити про це продавця.

З метою забезпечення приймання продавцем повернутого товару покупець має право надіслати продавцю письмову вимогу (ст. 680 Цивільного кодексу). Ця вимога може бути у формі:

- звичайного листа;
- претензії, складеної в довільній формі;
- претензії, складеної згідно з вимогами ст. 222 Господарського кодексу;
- висновку незалежної комісії;
- акту про брак;
- інших документів, передбачених договором про купівлю-продаж або спеціальним нормативним актом.

При цьому повернення товару від покупця – юридичної особи оформлюється накладною-вимогою на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів за типовою формою № М-11, установленою наказом № 193. Згідно з Інструкцією № 99 також потрібна довіреність постачальника на одержання товару, що повертається [60].

Інструкцією № 291 передбачено субрахунок 704 «Відрахування з доходу». За Дебетом цього субрахунку відображаються суми, що зменшують дохід підприємства-продавця, у тому числі вартість повернутих покупцем продукції й товарів.

За Кредитом субрахунку 704 відображається списання дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати». У бухгалтерському обліку операції з повернення товару відображаються таким чином:

– за Дебетом 704 та Кредитом 685 – на вартість повернутих товарів (у разі коли покупець є юридичною особою); Кредитом 301 (у разі, коли покупець є фізичною особою);

– за Дебетом 704 та Кредитом 641 «ПДВ» – «сторно» ПДВ із вартості повернутого товару;

– за Дебетом 79 та Кредитом 70 – на суму дебетового обороту рахунку 704.

Повернення товару в роздрібній торгівлі має низку особливостей, пов'язаних насамперед із здійсненням операції з повернення коштів через РРО кінцевому споживачу.

При цьому в обов'язковому порядку оформлюються такі первинні документи:

– касовий чек видачі коштів видається покупцю (п. 4 Положення № 614);

– акт про видачу коштів у випадку, якщо сума коштів, виданих під час повернення товару, перевищує 100 грн. (п. 4.8 Порядку № 614). В акті обов'язково зазначаються такі реквізити: дані документа, що засвідчує особу покупця, який повернув товар; дані про товар (найменування, ціна, кількість, сума); сума виданих коштів; номер і дата касового чека, що підтверджує раніше здійснену покупку.

Оприбуткування товару на склад у разі його повернення покупцями можна відображати не одним записом, як показано вище, а двома:

– коригують собівартість проданих товарів: дебет субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів», кредит субрахунку 281;

– коригують суму одержаного доходу: дебет субрахунку 791, кредит субрахунку 902. Обидва записи проводять червоним сторно.

Використання двох записів, замість одного, для оприбуткування поверненого товару на склад забезпечує зручніше заповнення рядків звіту про фінансові результати (форма № 2), бо обороти по рахунку 90 «Собівартість реалізації» будуть відповідати відповідним рядкам форми № 2.

З метою податкового обліку всі запаси вважаються товарами. «Податкове» визначення товарів досить широке і включає всі види запасів, наведені у п. 6 П(С)БО 9 «Запаси».

Податковий облік товарів повинні вести всі платники податку на прибуток. Такий облік ведеться за загальними правилами бухгалтерського обліку та згідно з обліковою політикою платника податку, але з деякими обмеженнями, що накладені нормами ПКУ.

Особливості обліку ПДВ під час придбання товарів встановлюються нормами ПКУ. У загальному випадку згідно з ПКУ суми ПДВ, сплачені у складі ціни товарів під час їх купівлі, не включаються до складу витрат підприємства – платника податку на прибуток і ПДВ.

Це означає, що собівартість товарів при їх оприбуткуванні, обліку та вибутті не включає в себе суми ПДВ. Ті ж підприємства, які не є платниками ПДВ, навпаки – суму ПДВ включають до собівартості товарів під час їх обліку згідно з ПКУ.

Придбаваючи товари у платника ПДВ, підприємство-покупець згідно з ПКУ має право на податковий кредит з цього податку (якщо, звичайно, воно само є платником ПДВ). Визначають його виходячи з договірної (контрактної) вартості товарів. При цьому мають виконуватися такі умови:

- факт передоплати або оприбуткування товарів підтверджений належним чином оформленою податковою накладною (іншим документом, передбаченим ПКУ);

- така податкова накладна зареєстрована в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН).

Право на податковий кредит виникає за правилом першої події, тобто датою збільшення податкового кредиту буде дата першої з подій – або дата оплати вартості товарів, або дата їх оприбуткування. У разі придбання товарів, які використовуватимуться в негосподарській діяльності підприємства або в операціях, що не обкладаються ПДВ, услід за податковим кредитом необхідно нарахувати «компенсуючі» податкові зобов'язання з ПДВ виходячи з вартості придбання таких товарів.

Операції з продажу товарів на території України є об'єктом обкладення ПДВ. Отже, здійснюючи такі операції, підприємство – платник ПДВ повинно нарахувати податкові зобов'язання з цього податку на дату події, яка сталася раніше:

– на дату зарахування грошових коштів від покупця на банківський рахунок платника податку як оплати товарів, що підлягають постачанню. При цьому у разі постачання товарів за готівку такою датою буде дата оприбуткування грошових коштів у касі платника податку, а в разі відсутності такої – дата інкасації готівки у банківській установі, що обслуговує цього платника податку;

– на дату відвантаження товарів.

Крім того, особливий порядок визначення дати нарахування податкових зобов'язань передбачено ПКУ для підприємств, що використовують при розрахунках платіжні картки. Для таких випадків датою збільшення податкових зобов'язань вважається дата, що засвідчує факт постачання товарів покупцю, оформлений податковою накладною, або дата виписування відповідного рахунка (товарного чека), залежно від того, яка подія відбулася раніше [50].

Базу обкладення ПДВ операцій з постачання товарів визначають виходячи з договірної вартості з урахуванням загальнодержавних податків та зборів, при цьому вона не може бути нижче ціни придбання таких товарів, за винятком товарів, ціни на які підлягають державному регулюванню. Варіанти обліку реалізації товарів наведені в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Облік реалізації товарів підприємством оптової торгівлі за січень 2019 року

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, тис. грн.
		Дт	Кт	Доходи
1	2	3	4	5
<b>Варіант 1. Перша подія – відвантаження товарів</b>				
1	Відвантажено товари покупцю, відображено дохід від реалізації	361	702	8756,4
2	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ виходячи з договірної вартості	702	641	9786,0
3	Нараховано податкові зобов'язання на суму перевищення ціни придбання над договірною вартістю	949	641	9786,3
4	Списано собівартість реалізованих товарів	902	281	976,4
5	Віднесено на фінансовий результат:			
	– дохід від реалізації товарів	702	791	4873,5
	– собівартість реалізованих товарів	791	902	3987,0
	– суму нарахованого ПДВ від суми перевищення мінбази над договірною вартістю	791	949	678,5
6	Отримано грошові кошти в оплату відвантажених товарів	311	361	5734,6
<b>Варіант 2. Перша подія – отримання передоплати</b>				
1	Отримано передоплату за товари	311	681	9742,2
2	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	643	641	9786,0
3	Відвантажено товари покупцю, відображено дохід від реалізації	361	702	5736,4
4	Списано відображену раніше суму податкових зобов'язань з ПДВ	702	643	496,3
5	Здійснено залік заборгованостей	681	361	279,3
6	Списано собівартість реалізованих товарів	902	281	976,4
7	Віднесено на фінансовий результат:			
	– дохід від реалізації товарів	702	791	4873,5
	– собівартість реалізованих товарів	791	902	3987,0



Що стосується податково-прибуткового обліку придбання товарів, то у більшості підприємств він співпадає з фінансовим обліком. Відповідно до ПКУ, підприємства зобов'язанні корегувати фінансовий результат на різниці. Проте під час купівлі товарів різниці виникають нечасто. Ці випадки прописані в ПКУ та стосуються вони придбання товарів при здійсненні контрольованих операцій, а також у неприбуткових організацій та нерезидентів, що зареєстровані у державах (на територіях), зазначених у ПКУ.

У податковому обліку немає собівартості придбання, а є собівартість реалізації (яку визначають в момент реалізації). Але не можна сформулювати собівартість проданих товарів у момент реалізації, не знаючи собівартості їх придбання. У фінансовому обліку собівартість придбання теж використовується для визначення собівартості товарів під час їх реалізації, тобто мова йде про одну й ту ж саму величину – собівартість, в яку обійшлися товари при їх придбанні. У зв'язку з цим зазвичай собівартість товарів під час їх списання на витрати або під час продажу в фінансовому обліку відповідає їхній собівартості у податковому.

Собівартість товарів при вибутті визначається за одним із методів, запропонованих стандартами фінансового обліку та ПКУ. Вибір цих методів є частиною облікової політики підприємства.

При реалізації товарів в загальному випадку вести окремо податковий облік доходів і витрат не потрібно, а об'єкт обкладення податком на прибуток слід визначати на підставі бухгалтерського фінансового результату.

Для синтетичного обліку товарних запасів призначені наступні журнали та відомості:

Журнал 3 Розділ 1 та Відомість 3.3 аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядчиками, в яких наводиться інформація про дебетовий оборот по рахунку 28 «Товари»;

Журнал 3 та Відомість 3.1 аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками, в яких наводиться інформація про обсяги реалізації товарних запасів;

Журнал 5, 5а в яких наводяться дані про собівартість товарних запасів, що вибули з різних причин. Крім того, в розділі IV даних журналів наводяться аналітичні дані до рахунка 28 «Товари»;

Відомість 5.1 аналітичного обліку запасів, в якій облік товарів ведеться за центрами відповідальності (матеріально – відповідальними особами, місцями зберігання) за обліковими цінами і фактичною собівартістю з урахуванням транспортно – заготівельних витрат. Записи у Відомість 5.1 проводяться на підставі документів (звітів) матеріально-відповідальних осіб, у яких узагальнені надходження і вибуття товарних запасів протягом звітного періоду [19].

Підсумкові записи з журналів після підписання їх головним бухгалтером або особою, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку товарних запасів, переносяться до Головної книги за кожним рахунком окремо.

### 2.3 Пропозиції щодо удосконалення обліку товарів на підприємстві

Для ТОВ «Аутстаф Про» характерна ситуація, коли при великих обсягах реалізації в нього не вистачає оборотного капіталу, особливо коштів. При цьому існує значна дебіторська заборгованість. Повернення боргів може стабілізувати фінансове положення і, як наслідок, поліпшити ситуацію. Саме тому, з метою оптимізації бізнесів-процесів дуже важливо навчитися керувати дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Хронічний дефіцит коштів змушує змінювати умови продажів що, в свою чергу, приводить до зміни відносин, що раніше існували з покупцями, а

також жадає від підприємств вироблення нової політики надання товарного кредиту й інкасації. Крім того, неоднаковий вплив інфляції на різні групи товарів ускладнило координацію між політикою в області закупівлі товарів і політикою продажів, що підсилює значення ефективних процедур інкасації. Іншими словами, облік реальних витрат чи вигод від прийнятих рішень по товарному кредиту може стати діючим інструментом для розширення продажів і підвищення оборотності поточних активів.

Вироблення такого механізму, в першу чергу, обумовлено ринковими задачами ТОВ «Аутстаф Про». Узагальнено на підприємстві рекомендовано ввести :

- визначення політики надання товарного кредиту й інкасації для різних груп покупців і видів товарів;
- постійний аналіз ситуації і ранжирування груп покупців у залежності від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і пропонованих умов оплати;
- контроль розрахунків з дебіторами по відстрочених чи прострочених заборгованостях;
- визначення прийомів прискорення повернення боргів і скорочення обсягу і кількості безнадійних боргів;
- встановлення умов продажів, що забезпечують гарантоване надходження коштів;
- прогноз надходжень коштів від дебіторів;

Як неважко помітити, кожна з цих задач упирається у фінансову оптимізацію де, у свою чергу, можна назвати ряд прийомів керування дебіторською заборгованістю, які були запропоновані на підприємстві: облік замовлень, оформлення рахунків і встановлення характеру дебіторської заборгованості; проведення АВС-аналізу дебіторів; аналіз заборгованості по видах товарів для визначення не вигідних з погляду інкасації товарів; оцінку реальної вартості існуючої дебіторської заборгованості; зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів; контроль за

співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості; визначення розмірів знижок при достроковій оплаті; оцінка можливості факторингу – продажу дебіторської заборгованості.

Для початку необхідно вибрати раціональну послідовність дій. Це не завжди просто для фахівців не лише починаючих фірм, а й великих підприємств. Наприклад, якщо дебіторська заборгованість велика, а основна її частина виникла давно, підприємство повинно провести ряд організаційних заходів для повернення цих засобів.

Запропоновано ввести допоміжного спеціаліста, або навіть створити структурний відділ по управлінню дебіторською та кредиторською заборгованістю – тому що це актуально для ТОВ «Аутстаф Про» при його значних сумах реалізації товарів, і великій кількості клієнтів. Відповідальні за цю ділянку роботи повинні постійно взаємодіяти з партнерами – знати історію їх кредитних відносин з кожним із них, аналізувати стан дебіторської заборгованості, а у випадку появи простроченої заборгованості приймати можливі рішення її повернення.

Одним з найефективніших економічних методів керування дебіторською заборгованістю, за допомогою якого можна збільшувати об'єм продажів і контролювати рівень дебіторської заборгованості, – є кредитна політика підприємства у відношенні своїх дебіторів [17].

Запропоновано більш ретельно визначати умови розрахунків з покупцями за реалізовану продукцію. Оптимально, якщо ці умови диференціювати по кожному окремому виду товарів. А щоб вже на цій стадії одержати як можна кращий ефект, важливу роль можуть зіграти укладені контракти з покупцями. Для максимізації притоку грошових коштів необхідно розробити систему договорів із гнучкими умовами термінів і форми оплати:

1. Передоплата (звичайно припускає наявність знижки);
2. Часткова передоплата (поєднує передоплату і продаж у кредит)

3. Передача на реалізацію (припускає, що підприємство зберігає права власності на товари, поки вони не будуть оплачені);

4. Виставлення проміжного рахунка (цей метод ефективний при довгострокових контрактах і забезпечує регулярний приплив коштів у міру виконання окремих етапів роботи);

5. Банківська гарантія, при якій банк буде відшкодувати необхідну суму у випадку порушення дебітором своїх зобов'язань;

6. Гнучке ціноутворення (використовується для захисту підприємства від збитків в умовах інфляції);

7. Гнучкі ціни (вони можуть бути прив'язані до загального індексу інфляції, включаючи вплив цього індексу на конкретні продукти з урахуванням фактичних термінів оплати і потенційного прибутку від альтернативних вкладень коштів).

Так, якщо визначені види товарів виробляються відповідно до індивідуального замовлення і вимагають значного обсягу фінансування на їхнє виробництво, підприємство може продавати їх на умовах повної чи часткової передоплати. Найбільш ефективною формою розрахунків за продукцію, що користується високим попитом на ринку і реалізовану широкому колу непостійних покупців, є оплата в момент постачання. Нарешті на товари, що реалізуються постійному колу чи покупців, попит на який зменшується через негативну кон'юнктуру ринку, підприємство може давати товарний кредит. Продаж товарів на умовах відстрочки платежу може здійснюватися і як спосіб розширення обсягів реалізації – якщо це дозволяють виробничі потужності підприємства.

Тобто, різні умови розрахунків з покупцями за окремі види реалізованої товарів дають можливість більш чітко спрогнозувати обсяг продажів, а вже на основі цього розробляти стратегію висновку контрактів.

Всі контракти повинні бути гнучкими й оптимально збалансовані, враховуючи інтереси як виробників, так і споживачів. Варіантів тут можна назвати декілька.

Наприклад, якщо неможлива повна передоплата, то підприємству необхідно отримати хоча б часткову передоплату. Можна запровадити не окремі різнороздрібні знижки, а й цілу систему знижок і оцінювати їх вплив на фінансові результати діяльності компанії.

Можна встановити цільові орієнтири для різних видів продажів. Наприклад, частина товару в кредит може бути зарезервована тільки для перспективних клієнтів, в яких на даний момент немає грошових коштів, а також для виходу на нові важливі ринки якихось інших надзвичайних випадків.

Немаловажливе і внутрішньофірмове стимулювання співробітників для більш активного застосування гнучких контрактів – встановити, наприклад, розмір винагороди персоналу відділу збуту, в залежності від ефективності заходів для продажів і одержання платежів.

Запропоновано розробити системи знижок за швидку оплату реалізованої товарів.

Такий варіант теж, звичайно, передбачається в контрактах і його пропозиція оправдана, якщо, по-перше, знижки ведуть до розширення продажів і більш високого загального прибутку, а по-друге, коли компанія відчуває дефіцит коштів, то знижки можуть бути запропоновані для збільшення припливу грошей, навіть якщо у віддаленій перспективі загальний фінансовий результат від такої угоди буде негативним.

Запропоновано розглянути таку позицію: що за інших рівних умов знижки за ранню оплату товарів, переважніше штрафів за прострочені платежі. Останнє пов'язано хоча б з тим, що більш високий прибуток веде до підвищення податку на прибуток, тоді як знижки знизять оподатковувану базу.

Варто відзначити, що політика цінових знижок є частиною маркетингової стратегії підприємства, і дуже часто її застосування ініційоване аналогічним ціновим поведінням з боку конкурентів. Критерієм визначення розмірів цінової знижки за швидку оплату

реалізованої товарів може служити рівень поточних витрат, зв'язаних з обслуговуванням дебіторської заборгованості підприємства. В умовах ризику неплатежів, розмір цінових знижок за швидку оплату реалізованої товарів досягає в Україні досить високого рівня – 10-15% у порівнянні з прийнятими в закордонній практиці 3-5% [11].

На розмір знижки також впливає інфляція й альтернативні вкладення капіталу. У нинішніх умовах будь-яка відстрочка платежу веде до зменшення поточної вартості реалізованої товарів, тому підприємству для зміцнення свого фінансового положення вигідно оцінити можливість надання знижки при достроковій оплаті.

Припустимо, що ТОВ «Аутстаф Про» змушене компенсувати збільшення дебіторської заборгованості за рахунок короткострокових банківських кредитів (таблиця 2.14). У такому випадку підприємство, запропонувавши партнеру знижку з урахуванням інфляції й альтернативного вкладення засобів, втрачає менше, ніж через інфляцію і необхідність виплачувати відсотки за користування кредитом при відстрочці платежу на 30 днів.

При пошуку рівноваги між дебіторською і кредиторською заборгованістю необхідно оцінювати умови кредиту постачальників сировини і матеріалів з погляду скорочення чи витрат збільшення вигоди, одержуваної підприємством.

Поряд із загальноприйнятим аналізом дебіторської та кредиторської заборгованості, варто запропонувати аналіз, який можна назвати «Один реєстр на всіх». Навряд чи при аналізі та контролі можна переоцінити роль реєстру рахунків дебіторів. При складанні такого документу, отриману інформацію доцільно відпрацьовувати в такій послідовності. Спочатку всіх дебіторів ТОВ «Аутстаф Про» потрібно згрупувати в порядку зменшення величини їхньої заборгованості. Оскільки іноді дебіторів багато, та не завжди доцільно аналізувати заборгованість кожного з них – у таких випадках, як

правило, виділяються покупці, що заборгували більше всіх, і активна робота з повернення боргів далі йде саме з цієї (основної) групою дебіторів.

Таблиця 2.14 – Визначення результатів при наданні знижки і реалізації товарів без знижок

	Надання знижки	Реалізація без знижки
Умови оплати	передоплата	Відстрочка 30 днів
Індекс цін (при інфляції 5% в місяць)		1,05
Коефіцієнт падіння покупної здатності грошей		0,952
Втрати від інфляції з кожною 1000 грн.		$1000 - 1000 \times 0,952 = 47,6$ грн
Втрати від надання знижки з кожною 1000 грн.	100 грн.	
Результат від знижки та втрати від інфляції з кожною 1000 грн.	100 грн.	47,6 грн.
Оплата процентів за банківські кредити (123% річних)		$1000 \times 1,23 / 12 = 102,5$ грн.
Дохід від альтернативних вкладень (при рентабельності 10% в місяць) з обліком інфляції	$(900 \times 0,1) \times 0,952 = 85,7$ грн.	
Результат від надання знижки, втрат від інфляції і отримання вигід від альтернативних вкладень, з кожною 1000 грн.	$100 - 85,7 = 14,3$ грн.	$47,6 + 102,5 = 150,1$ грн.

З боржниками варто вести роботу наступним чином: дані по дебіторській заборгованості заносять у таблицю, де вказують суму заборгованості і термін її виникнення. Форми такої таблиці довільні і залежать від того, які дані необхідні керівництву фірми для прийняття рішень.

Тому кожне підприємство може розробити і запровадити власну форму такої звітності. Так, реєстр рахунків дебіторів по термінах непогашення їхньої заборгованості може виглядати так, як це представлено в таблиці 2.15.

Як бачимо, питома вага дебіторської заборгованості у складі поточних активів змінювався в межах 53-58%. На рахунках десяти основних дебіторів сконцентроване близько 74% усієї суми заборгованості і більш 92% заборгованості, простроченої понад три місяці.



Таблиця 2.15 – Реєстр рахунків дебіторів по термінах непогашеної заборгованості

№п/п	Найменування дебітора	Реєстр рахунків дебіторів по строкам виникнення заборгованості, тис. грн.					Частка, %
		0-30	30-60	60-90	Більше 90 днів	Усього	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ЗАТ «Лакмус»	618	401	-	-	1,019	34,6
2	ВАТ «Едем»	-	-	-	544	544	18,5
3	ПП «Софія»	512	-	-	2	514	17,5
4	КП «Елуаш»	-	-	16	233	149	8,5
5	ДП «Тех Про»	-	-	-	244	244	8,3
6	ПВП «Маяк»	102	100	-	-	202	6,9
7	ЗАТ «Восток»	24	-	-	92	116	3,9
8	ЗАТ «Мрія»	103	3	-	-	106	3,6
9	ПТ «Перший»	100	-	-	-	100	3,6
10	ВАТ «Будівельник»	100	-	-	-	100	3,4
11	Інші дебітори	577	58	45	87	767	26,1
	Разом	1,517	161	61	1,203	2,943	100
	Частка	51,5%	5,5%	2,1%	40,9%	100%	

Регулярне складання й аналіз реєстру дебіторів з термінами їхньої заборгованості – один з ефективних заходів керування заборгованістю. Реальне представлення про погашення рахунків дебіторів дають зважені дані про зростаючі терміни дебіторської заборгованості (таблиця 2.16).

Як видно із таблиці 2.16, через прострочену дебіторську заборгованість середній реальний строк оплати рахунків дебіторами перевищує встановлений на 38 днів.

Для більш реальної оцінки засобів, що у перспективі можна одержати від дебіторів, потрібно спробувати оцінити ймовірність безнадійних боргів у групах по термінах виникнення заборгованості.

Таку оцінку можна одержати або на основі експертизи, або використовуючи накопиченого бухгалтерських даних підприємства (таблиця 2.17). Зроблені розрахунки показують, що підприємство не одержить 211,5 тис. грн., чи 7% загальної суми дебіторської заборгованості – на цю суму і повинний бути сформований резерв сумнівних боргів.

Таблиця 2.16 – Розрахунок середнього строку сплати рахунків на ТОВ «Аутстаф Про»

Класифікація дебіторів по строкам виникнення, дні	Сума дебіторської заборгованості, тис.грн.	Питома вага	Вагоме старіння рахунків, дні
1	2	3	4
0-30	1332	0,440	
30-60	514	0,170	5
60-90	819	0,270	16
90-120	122	0,040	4
120-150	99	0,033	4
150-180	74	0,024	4
180-360	45	0,015	3
360-720	22	0,007	3
Більше 720	3	0,001	0
Разом	3030	1,00	38

Щоб правильно визначити граничні терміни надання товарного кредиту покупцям, потрібно знати кон'юнктуру товарного ринку і торговельні порядки в країнах, де знаходяться покупці. Однак, разом з об'єктивними умовами, терміни надання товарного кредиту можуть диференціюватися з урахуванням обраної політики формування оборотних активів. При цьому, варто враховувати, що більш тривалі терміни товарного кредиту можуть як стимулювати ріст обсягу реалізації товарів і суми доходу, так і викликати збільшення поточних витрат на обслуговування дебіторської заборгованості, а також підвищення частки безнадійних боргів. Скорочення ж термінів на товарні кредити може знизити обсяги реалізації товарів, зменшити доходи, а в окремих випадках – викликати негативну реакцію покупців.

У визначеній мірі ці негативні наслідки можна компенсувати зниженням рівня кредитного ризику й обсягу фінансування оборотних активів. На управлінські рішення по цьому питанню впливають і такі фактори, як сезонність виробництва і реалізації товарів, граничний гарантійний термін її збереження, наявність наднормативних запасів готової товарів і деякі інші. Щоб уникнути цих фінансових «підвидних каменів»,

підприємство може підстрахуватися розробкою стандартів кредитоспроможності покупців, тісно зв'язаних з визначенням рівня кредитного ризику, на який підприємство готове піти при наданні товарного кредиту. Якщо в результаті аналізу покупець не відповідає установленим вимогам кредитування, то він одержить товарний кредит на більш жорстких умовах, а то і зовсім може не одержати його.

Таблиця 2.17 – Розрахунок резерву сумнівних боргів

Класифікація дебіторів по термінам виникнення, дні	Сума дебіторської заборгованості, тис.грн.	Питома вага у загальній сумі, %	Імовірність безнадійних боргів, тис.грн	Сума безнадійних боргів	Реальна величина заборгованості, тис.грн
1	2	3	4	5	6
0-30	1332	43,96	0,025	33,3	1298,7
30-60	514	16,96	0,050	25,7	488,3
60-90	819	27,03	0,075	61,4	757,6
90-120	122	4,03	0,100	12,2	109,8
120-150	99	3,27	0,150	14,9	84,2
150-180	74	2,44	0,300	22,2	51,8
180-360	45	1,49	0,500	22,5	22,5
360-720	22	0,73	0,750	16,5	5,5
Більше 720	3	0,10	0,950	2,9	0,2
Разом	3030	100	0,07	211,5	2818,5

Важливо визначити фінансовий ризик, на який підприємство може піти, надаючи кредити.

У закордонній фінансовій практиці враховуються поведження покупця при оплаті попередніх кредитів, обсяг і структура капіталу, забезпечення кредиту відповідними активами, економічні умови, у яких покупець здійснює свою діяльність. Ця міжнародна система оцінки кредитоспроможності покупців з визначеним ступенем адаптації до вітчизняних умов може бути використана й в Україні.

Диференціація кредитного ліміту для різних груп покупців передбачає встановлення граничного обсягу надання товарного кредиту для кожної з цих груп у залежності від обраного типу політики формування оборотних активів

– консервативної, агресивної чи помірний. Консервативна політика формування оборотних активів (чи політика «товстосума») характеризується створенням на підприємстві значного обсягу резервних запасів як сировини і матеріалів, так і готової товарів; наявністю щодо великої суми коштів, що страхують підприємство від яких-небудь проявів неплатоспроможності в плановому періоді; проведенням ліберальної кредитної політики у відношенні до покупця з високим рівнем дебіторської заборгованості. Цьому типу політики формування оборотних активів притаманний найменший ризик у виробничому процесі і платоспроможності підприємства, але і найнижчий рівень рентабельності і використання оборотних активів (тому що створюються надмірні резерви окремих видів товарів, що стримують одержання додаткового прибутку).

Агресивна політика формування оборотних активів (чи політика «бідного і середнього») характеризується створенням на підприємстві тільки мінімально необхідного обсягу запасів сировини, матеріалів і готової товарів, а також мінімального обсягу коштів; проведенням жорсткої кредитної політики на адресу покупця з метою мінімізації дебіторської заборгованості. Така схема формування оборотних активів забезпечує підприємству найбільш високий рівень рентабельності при використанні активів, оскільки при плановому обсязі реалізації товарів й одержанні прибутку сума оборотних активів мінімізується.

Але, при цьому дуже високий ризик порушення безперервності виробничого процесу і підриву платоспроможності підприємства у випадку яких-небудь коливань кон'юнктури ринку, збоїв у постачанні і т.д. Для помірної політики формування оборотних активів характерні середні значення показників [4].

Іншими словами, вибір стратегії керування дебіторською заборгованістю лежить у площині між рівнем рентабельності і рівнем ризику зриву виробничого процесу і платоспроможності підприємства. Тому фінансові менеджери, вибираючи той чи інший варіант формування

оборотних активів, повинні, у першу чергу, для себе відповісти на запитання – на який рівень фінансового ризику вони можуть піти, забезпечуючи ефективне керування фінансами підприємства. Поряд з цим, звичайно, враховують і об'єктивні фактори, що впливають на формування оборотних активів. При проведенні політики консервативного типу цей ліміт може досягти значних розмірів, що якщо і розширить коло потенційних покупців, але також підсилить ризик виникнення сумнівних боргів. І навпаки – при агресивній політиці розмір кредитного ліміту у всіх групах покупців визначається мінімальним рівнем.

Тому, при розробці фінансової стратегії підприємства запропоновано приділити велику увагу політиці інкасації дебіторської заборгованості, що передбачає установлення визначеної системи процедур, зв'язаних зі стягуванням боргів – письмові попередження, телефонні розмови з головними менеджерами підприємства-покупця, подача позову про банкрутство в господарський суд і т.д. Застосовують також і спеціальні методи прискорення інкасації дебіторської заборгованості – факторинг (продаж дебіторської заборгованості), облік векселів (якщо товарний кредит оформлений векселем) і ін. Досвід показує, що в окремих випадках процедура інкасації становить найбільшу частку поточних витрат, зв'язаних із загальним процесом її обслуговування.

Постійний моніторинг дебіторської заборгованості і реалізація розроблених заходів дозволить підприємству тримати її у визначених рамках, а отже і керувати заборгованістю підприємства.

Визначення кредитоспроможності партнера: для того, щоб правильно визначити граничні терміни надання товарного кредиту покупцям, потрібно знати кон'юнктуру товарного ринку і торговельні порядки в країнах, де знаходяться покупці. Однак разом з об'єктивними умовами терміни надання товарного кредиту можуть диференціюватися з урахуванням обраної політики формування оборотних активів.

Отже, варто враховувати, що більш тривалі терміни товарного кредиту можуть як стимулювати ріст обсягу реалізації товарів і суми доходу, так і викликати збільшення поточних витрат на обслуговування дебіторської заборгованості і підвищення частки безнадійних боргів. Скорочення ж термінів на товарні кредити може знизити обсяги реалізації товарів, зменшити доходи, а в окремих випадках – викликати негативну реакцію покупців. У визначеній мері ці негативні наслідки можна компенсувати зниженням рівня кредитного ризику й обсягу фінансування оборотних активів.

На управлінські рішення по цьому питанню впливають і такі фактори, як сезонність виробництва і реалізації товарів, граничний гарантійний термін її збереження, наявність наднормативних запасів готової товарів і деякі інші. Щоб уникнути цих фінансових «підвидних каменів», підприємство може підстрахуватися розробкою стандартів кредитоспроможності покупців, тісно зв'язаних з визначенням рівня кредитного ризику, на який підприємство готове піти при наданні товарного кредиту. Якщо, в результаті аналізу покупець не відповідає установленим вимогам кредитування, то він одержить товарний кредит на більш жорстких умовах, а те і зовсім може не одержати його.

### РОЗДІЛ 3

## АНАЛІЗ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВ «АУТСТАФ ПРО»

### 3.1 Аналіз фінансового стану підприємства

Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану підприємства оптової торгівлі ТОВ «Аутстаф Про» виступає баланс (звіт про фінансовий стан, форма №1 фінансової звітності). Його значущість настільки важлива, що цей аналіз також називають балансом підприємства. Форма та склад статей балансу (звіт про фінансові результати) визначається НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». [39].

Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Аутстаф Про» починається з оцінювання складу, структури та динаміки сукупного капіталу. Сукупний капітал – це підсумок (валюта) балансу, що, з одного боку, показує загальну суму засобів, які має у своєму розпорядженні підприємство (актив); з іншого боку – суму джерел утворення цих засобів (пасив). Сучасний звіт про фінансовий стан (баланс) значною мірою наближений до балансів, що складаються у більшості країн світу. Він має три розділи в активі та чотири розділи в пасиві. Загальна вартість джерел формування капіталу (загальна вартість майна) підприємства дорівнює валюті балансу. Валюта балансу, в свою чергу, розглядається як балансова вартість підприємства. Підсумок активу балансу дорівнює сумі необоротних активів, оборотних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття.

Проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз майна підприємства (табл. 3.1). Розрахунки виконаємо за інформацією форми №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» за базовий та звітний роки (Додатки А, Б).

Таблиця 3.1 – Горизонтальний та вертикальний аналіз майна підприємства

Вид активів (майна)	Базовий рік		Звітний рік		Зміни (+, -)		
	Сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	суми, тис. грн	частки, в.п.	у %
1	2	3	4	5	6	7	8
Майно - всього	58413	100	65533	100	+7120	-	+12,2
1. Необоротні активи	27149	46,5	36722	56	+9573	+9,5	+35,3
2. Оборотні активи	31264	53,5	28811	44,0	-2453	-9,5	-7,8
2.3. Поточна дебіторська заборгованість	8848	15,2	2046	3,1	-6802	-12,1	-76,9
2.4. Гроші та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції	433	0,7	2018	3,1	+1585	+2,4	+47
2.5. Витрати	55	0,1	120	0,2	+65	+0,1	+22

Результати горизонтального і вертикального аналізу майна, наведеного в табл. 2.2 свідчать про наявність як позитивних, так і негативних ознак і тенденцій у майновому стані підприємства за інформацією активу балансу. До позитивних характеристик майнового стану належать такі:

– у звітному періоді порівняно з базовим вартість майна збільшилася на 7120 тис. грн., або 12,2%, що свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства. Необоротні активи зросли на 9573 тис. грн. (35,3%), а оборотні активи зменшилися на 2453 тис. грн. (7,8%);

– темп приросту майна (12,2%) перевищив макроекономічний показник рівня інфляції (4,6% у звітному році). У результаті відбулося зростання реальної вартісної оцінки активів на 7,3% ( $1,122 \div 1,046 \times 100 - 100 = +7,3\%$ );

– необоротні активи представлені, насамперед, основними засобами, вартість яких збільшилася на 4396 тис. грн., або на 18,9%. Темп приросту основних засобів перевищив темпи приросту майна в цілому, що зумовило зростання їх частки в майні з 39,7 до 42,1%. Це свідчить про поліпшення матеріальних умов для розширення основної діяльності підприємства;



– також у складі необоротних активів зросли довгострокові біологічні активи (на 583 тис. грн., або 18,3%) і довгострокові фінансові інвестиції (на 4738 тис. грн., або в 31,6 рази);

– серед оборотних активів суттєво скоротилася поточна дебіторська заборгованість (на 6802 тис. грн., що становить 76,9%). Зниження частки поточної заборгованості в майні з 15,2% у базовому році до 3,1% у звітному році свідчить про відчутне поліпшення стану розрахунків підприємства з дебіторами;

– серед видів оборотних активів найбільший темп зростання мають гроші та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції (4,7 рази), їх частка в майні на кінець звітного року підвищилася до 3,1%, завдяки чому створилися умови для кращого оцінювання ліквідності балансу та платоспроможності підприємства;

Однак, є й негативні характеристики майнового стану підприємства ТОВ «Аутстаф Про». Зокрема, темпи приросту виробничих запасів менший за темпи приросту основних засобів, при цьому частка виробничих запасів у майні знизилася з 8,0 до 7,7%. Така динаміка вказує, перш за все, на зниження рівня забезпеченості основних засобів матеріальними оборотними ресурсами.

За системою структурних показників (табл. 3.2) додатково проаналізуємо структуру майна (активів) підприємства.

За рівнем і динамікою показників структури майна (активів) позитивними характеристиками майнового стану підприємства є:

– підвищення частки основних засобів у майні на 2,4 в.п. (із 39,7 до 42,1%);

– зниження частки поточної дебіторської заборгованості: в майні – на 12,1 в.п. (із 15,2 до 3,1%), в оборотних активах – на 21,2 в.п. (із 28,3 до 7,1%).

Негативною тенденцією в майновому стані підприємства за показниками структури активів є зростання частки готової продукції і

товарів: зокрема, у майні – на 1,8 в.п. (з 11,8 до 13,6%). В оборотних активах – на 8,9 в.п. (з 22,0 до 30,9%).

Таблиця 3.2 – Показники структури майна підприємства (станом на кінець року), %

Показник	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -), в.п.
1	2	3	4
Частка:			
Необоротних активів у майні	46,5	56,0	+9,5
Оборотних активів у майні	53,5	44,0	-9,5
Основних засобів у майні	39,7	42,1	+2,4
Основних засобів у необоротних активах	85,5	75,2	-10,3
Запасів у майні	26,8	27,0	+0,2
Запасів в оборотних активах	50,1	61,4	+11,3
Поточної дебіторської заборгованості в майні	15,2	3,1	-12,1
Поточної дебіторської заборгованості в оборотних активах	28,3	7,1	-21,2
Грошей і поточних фінансових інвестицій у майні	0,7	3,1	+2,4
Грошей і поточних фінансових інвестицій в оборотних активах	1,4	7,0	+5,6

Таким чином, своєчасне дослідження наявних ознак та тенденцій дає змогу оперативно реагувати на зміни в складі та структурі активів шляхом обґрунтування комплексу заходів щодо поліпшення майнового та в цілому фінансового стану підприємства.

За системою структурних показників (таблиця 3.3) проаналізуємо структуру джерел формування капіталу (пасивів) підприємства.

За рівнем і динаміко показників структури джерел формування капіталу (пасивів) в таблиці 3.3, позитивними характеристиками майнового стану підприємства є:

– підвищення частки власного капіталу в джерелах формування капіталу з 93,4% на кінець базового року до 96,4% на кінець звітнього року;

– відповідно зниження частки довгострокових зобов'язань і забезпечень: у джерелах формування капіталу – на 0,7 в.п. (із 1,3 до 0,6%), у зобов'язаннях і забезпеченнях – на 3,2 в.п. (із 19,0 до 15,8%).

Таблиця 3.3 – Показники структури джерел формування капіталу (пасивів) підприємства (станом на кінець року), %

Показник	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення (+,-), в.п.
1	2	3	4
Частка:			
Власного капіталу в джерелах формування капіталу	93,4	96,4	+3,0
Зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу	6,6	3,6	-3,0
Довгострокових зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу	1,3	0,6	-0,7
Довгострокових зобов'язань і забезпечень у зобов'язаннях і забезпеченнях	19,0	15,8	-3,2
Поточних зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу	5,3	2,8	-2,5
Поточних зобов'язань і забезпечень у зобов'язаннях і забезпеченнях	81,0	78,2	-2,8
Поточної кредиторської заборгованості в джерелах формування капіталу	3,6	2,0	-1,6
Поточної кредиторської заборгованості в зобов'язаннях і забезпеченнях	54,8	55,6	+0,8
Поточної кредиторської заборгованості в поточних зобов'язаннях і забезпеченнях	67,7	66,1	-1,6

До негативної тенденції у майновому стані підприємства за показниками структури пасивів належить підвищення частки поточної кредиторської заборгованості в зобов'язаннях і забезпеченнях на 0,8 в.п. (із 54,8 до 55,6%). Незважаючи на таку динаміку, залежність підприємства від поточної кредиторської заборгованості залишається незначною (2,0% у структурі джерел формування капіталу станом на кінець звітнього року проти 3,6% у базовому році).

Таким чином, проведення своєчасного дослідження аналітичних характеристик дає нам змогу оперативно врахувати зміни в складі та структурі джерел формування капіталу з метою обґрунтування системи заходів щодо поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання.

Проведемо аналіз складу, структури та динаміки активів балансу підприємства (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Аналіз складу, структури та динаміки активів балансу підприємства (станом на кінець року)

Вид майна (активів)	Базовий рік		Звітний рік		Зміни (+, -)		
	Сума, тис. грн.	У % до підсумку	Сума, тис. грн.	У % до підсумку	Суми, тис. грн.	Частки, в.п.	У %
<i>За характером участі в господарському процесі та швидкістю обороту</i>							
Необоротні	27149	46,5	36722	56,0	+9573	+9,5	+35,3
Оборотні	31264	53,5	28811	44,0	-2453	-9,5	-7,8
Усього	58413	100,0	65533	100,0	+7120	-	+12,2
<i>За формою функціонування</i>							
Матеріальні	48745	83,5	56279	86,0	+7534	+2,5	+15,5
Нематеріальні	177	0,3	177	0,3	-	-	-
Фінансові	9436	16,2	8957	13,7	-479	-2,5	-5,1

За результатами аналізу складу, структури та динаміки активів балансу підприємства можемо сформулювати наступні висновки:

– в структурі майна підприємства за характером участі в господарському процесі та швидкості обороту на кінець звітного року переважають необоротні активи (56,0%), що пояснюється їх збільшенням (на 35,3%) і зменшенням оборотних активів (на 7,8%);

– за формою функціонування матеріальні активи зросли на 7534 тис. грн. (15,5%), фінансові активи зменшилися на 479 тис. грн. (5,1%), а нематеріальні активи не змінилися. В результаті цього частка матеріальних активів підвищилася на 83,5% у базовому періоді до 86,0% у звітному. Частка фінансових активів, при цьому, знизилася відповідно з 16,2 до 13,7%.

– за ознакою чутливості до інфляційних процесів монетарні активи зменшилися на 5217 тис. грн. (56,2%), а немонетарні активи збільшилися на 7534 тис. грн. (15,5%). Підсумком такої динаміки стало підвищення частки немонетарних активів в структурі майна підприємства з 84,0 до 93,3% і, відповідно, зниження частки монетарних активів – з 16,0 до 6,7%.

– в структурі активів за ознакою рівня ліквідності на кінець звітнього року важколіквідні активи становлять 56,0%, низьколіквідні – 37,8, середньоліквідні – 3,1, високоліквідні – 3,1%.

Отже, підвищення частки високо-, низько- і важколіквідних активів відповідно на 2,4 0,2 та 9,5 в.п. пояснюється їх зростанням в умовах одночасного зменшення середньоліквідних активів. Таким чином, динаміка структури активів за рівнем ліквідності характеризується різноспрямованими змінами.

Результати виконаних розрахунків свідчать про високий рівень фінансової стійкості підприємства за показниками структури джерел формування капіталу. Так, значення коефіцієнта фінансової автономії вказує на те, що на кінець звітнього року частка власного капіталу у валюті балансу становить 94%. Це на 3,0 в.п. більше порівняно з базовим роком. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу відповідно зменшився з 0,066 до 0,036 і свідчить про низький рівень фінансової залежності підприємства від кредиторів [23].

За коефіцієнтом фінансового ризику в базовому році на 1 грн. власного капіталу припадало 7,1 коп. позикового капіталу, а в звітньому – 3,7 коп. Відповідно значення коефіцієнта фінансової стабільності показує, що в базовому році власний капітал перевищував позиковий капітал у 14,1 рази, а в звітньому – в 27 разів. В цілому, динаміка показників 1.1 -1.4. в таблиці 3.4, свідчить про зростання рівня фінансової стійкості підприємства ТОВ «Аутстаф Про».

В свою чергу, зниження коефіцієнту довгострокового залучення позикових коштів з 0,013 до 0,006 показує зменшення залежності

підприємства від довгострокових зовнішніх джерел фінансування. Значення коефіцієнтів довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень знизилася з 19,0 до 15,8%, а поточних зобов'язань і забезпечень відповідно підвищилася з 81,0 до 84,2%, що в цілому позитивно впливає на оцінювання фінансової стійкості підприємства.

Відзначимо, що на кінець звітнього року 41,9% власного капіталу було вкладено в оборотні активи. Отже, знижується ступінь мобільності власного капіталу, підприємство має менші можливості для фінансування виробничої та інших видів діяльності.

### 3.2 Економіко-статистичний метод в аналізі товарних ресурсів підприємства

Сучасні умови ведення господарської діяльності кожного торговельного підприємства направлені, перш за все, на підтримку конкурентоспроможності, надійне та рентабельне функціонування у довгостроковій перспективі. Багато в чому задоволення цих потреб залежить від можливостей споживачів та здатності підприємства збільшувати обсяги свого товарообороту.

За таких умов торговельне має підтримувати необхідні оберти реалізації товарів, забезпечивши необхідний асортимент та якість товарних запасів. Здійснювати ефективний контроль за користуванням та управлінням в цьому процесі задля забезпечення прибутку й ефективності свого функціонування.

Отже, актуальними стають питання аналізу товарних ресурсів та ефективність їх використання на торговельних підприємствах, завдяки чому стає можливим забезпечення ефективного управління та прийняття актуальних управлінських рішень з цієї проблематики.

Сутність товарних ресурсів на торговельному підприємстві ТОВ «Аутстаф Про» передбачає наявність закупленої та оплаченої товарної продукції на складах магазинів, базах зберігання, тощо. Найбільшу частку таких запасів складають товари поточного зберігання. Нормативи товарних ресурсів на досліджуваному підприємстві оптової торгівлі розробляють поквартально в сумі та днях, до обороту. Їх визначають як загалом по торговельному підприємстві, так і по товарних групах. В такому ж розрізі проводять і аналіз товарних ресурсів. При цьому, товарні ресурси беруться в роздрібних цінах, тобто цінах реалізації, в яких показується обсяг товарообороту.

Питання належного та ефективного аналізу товарних ресурсів стає особливо актуальним в діловому житті торговельного підприємства, які визначаються в потребах оптимізації їх складу та структури [74].

З метою вирішення зазначених питань виникає гостра необхідність у поглибленому дослідженні та практичному використанні як економічних, так і статистичних методів в аналізі. Метою такого аналізу стає виявлення потенційних можливостей торговельного підприємства для раціонального формування товарних запасів та підвищення ефективності їх використання. Реалізація даного завдання послужила фундаментом для проведення аналізу стану й використання товарних запасів за такими напрямками як оцінка наявності товарних ресурсів, що передбачає аналіз забезпеченості підприємства товарними ресурсами та формування товарного забезпечення обсягу товарообороту.

Саме за такими напрямками аналізу в роботі було проведено аналіз динаміки показників використання та наявності товарних запасів за загальним обсягом, асортиментом та структурою; проаналізовано динаміку сезонних коливань товарних запасів на складі та оцінено сезонні зміни в асортименті товарної продукції. Також були виявлені причини зміни показників, оцінено ефективність використання товарних ресурсів, що

передбачає оцінювання раціональності використання товарних ресурсів підприємства ТОВ «Аутстаф Про».

За таким напрямком аналізу в роботі визначені найбільш ліквідні групи товарних запасів з використанням АВС-аналізу. За зазначеними напрямками здійснимо аналіз товарних ресурсів торговельного підприємства ТОВ «Аутстаф Про» з використанням економікостатистичних методів.

На досліджуваному підприємстві аналізом товарних ресурсів займається аналітик операційного відділу. З метою їх ефективного використання, а також прискорення оборотності товарів, операційний відділ має здійснювати аналіз динаміки та асортиментної структури, сезонних коливань товарних ресурсів.

Аналіз динаміки товарних ресурсів дозволить нам визначити основні параметри системи управління за товаропостачанням та збутом продукції, яка реалізується ТОВ «Аутстаф Про».

Проведення аналізу динаміки товарних ресурсів ґрунтується на використанні економікостатистичних методів дослідження рядів динаміки, структури та показників рівня. Виявлення таких відхилень залишків товарних ресурсів дозволить сформулювати певні висновки стосовно подальшого проведення та оптимізації поставок на підприємство нових партій товарів [75].

Необхідність проведення динамічного аналізу товарних ресурсів зумовлена тим, що досліджуване підприємство за рахунок своєї мережі має змогу достатньо швидко реалізовувати свою продукцію, проте маючи надлишок складських приміщень, не має можливостей для достатнього зберігання та накопичення товарів.

Проаналізуємо за даними досліджуваного підприємства зміни, що сталися в показниках динаміки обсягу залишків товарних ресурсів на складі за 4 квартали 2020 року в таблиці 3.5. Одним з найважливіших етапів аналізу товарних ресурсів також є аналіз динаміки їх структури, який наведено в таблиці 3.6.



За даними таблиці 3.5, протягом досліджуваного періоду за кварталами 2020 року відбулося незначне зменшення залишку всіх позицій товарних запасів в середньому на 0,05%, що було викликане виконанням директора підприємства в зв'язку зі зменшенням обсягів реалізації товарної продукції. Як бачимо з таблиць, в середньому найбільше зростання вартісного обсягу товарних ресурсів спостерігалось за товарами: IP камери – 110,5%, канцелярські товари – 126,9%.

Таблиця 3.5 – Динаміка залишків товарних запасів на ТОВ «Аутстаф Про» за 1-4 квартали 2020 року

Асортимент продукції	Досліджуваний період				Відхилення показників за кварталами					
	За 1 кв.	За 2 кв.	За 3 кв.	За 4 кв.	2/1 квартал		3/2 квартал		4/3 квартал	
					Абс. відх.	Відн. відх.	Абс. відх.	Відн. відх.	Абс. відх.	Відн. відх.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Оперативна пам'ять	745	781	715	675	36	104,83	-66	91,55	-40	94,41
Відеокарти	512	532	587	564	20	103,91	55	110,3	-23	96,08
4G модеми	834	774	859	987	-60	92,81	85	110,9	128	114,9
Процесори	768	854	945	1120	86	111,2	91	110,6	175	118,52
Коннектори	568	769	954	879	201	135,39	185	124	-75	92,14
IP камери	760	655	845	1023	-105	86,18	190	129	178	121,07
Відеодомофони	675	878	768	985	203	130,07	-110	87,47	217	128,26
Канцелярські товари	987	1580	1978	2021	593	160,08	398	125,1	43	102,17
Меблі	2324	3128	2987	3142	804	134,6	-141	95,49	155	105,19
Текстиль	875	964	875	1295	89	110,17	-89	90,77	420	148

Як свідчать дані таблиці 3.6, питома вага кожної товарної позиції в структурі товарних запасів коливалася в незначних межах – від 0,5% до 2%.

Найбільшу питому вагу в обсягах товарних ресурсів займають наступні позиції: меблі в середньому 45% та канцелярські товари в середньому 30%.

Таблиця 3.6 – Динаміка структури залишків товарних запасів на складі ТОВ «Аутстаф Про» за 1-4 квартали 2020 року

Асортимент продукції	Досліджуваний період				Питома вага товарних запасів за кварталами			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оперативна пам'ять	745	781	715	675	0,614	0,734	0,724	0,563
Відеокарти	512	532	587	564	0,422	0,500	0,594	0,470
4G модеми	834	774	859	987	0,687	0,727	0,869	0,823
Процесори	768	854	945	1120	0,633	0,802	0,956	0,934
Коннектори	568	769	954	879	0,468	0,722	0,965	0,733
IP камери	760	655	845	1023	0,626	0,615	0,855	0,853
Відеодомофони	675	878	768	985	0,556	0,825	0,777	0,822
Канцелярські товари	987	1580	1978	2021	0,813	1,484	2,002	1,686
Меблі	2324	3128	2987	3142	1,914	2,939	3,023	2,621
Текстиль	875	964	875	1295	0,721	0,906	0,885	1,080

Важливий аспект аналізу полягає і в дослідженні сезонних коливань товарних запасів. Існує багато статистичних методів вивчення сезонності в динамічних рядах, серед яких: простої середньої, відносних чисел, ковзної середньої та ін. Так, найбільш відомими та простішими методами для виявлення сезонних коливань товарних запасів є методи відносних чисел або простої середньої. Такі методи зручні тим, що не вимагають попередньої обробки даних та використовуються тоді, коли в рядах динаміки немає яскраво виражених тенденцій росту чи зниження товарних запасів, а внутрішньорічні коливання протягом всього періоду відбуваються навкруги якогось постійного рівня.

Проведемо аналіз сезонних коливань за кварталами 2020 року на ТОВ «Аутстаф Про» (у додатку Д).

Як бачимо з додатку, для кожного кварталу береться для розрахунку середня величина рівня за n періодів, потім розраховується квартальний

рівень для всіх рядів  $i$ , як результат, визначаємо процентне відношення середніх для кожного кварталу до загального середньоквартального рівня ряду по формулі 1:

$$i_s = \frac{y_1}{y} \frac{\Delta y}{\Delta x} \times 100\% \quad (3.1)$$

де  $y_1$  – середня для кожного кварталу за  $n$  період,  $y$  – загальний середньоквартальний рівень за  $n$  період.

Проведений аналіз товарних ресурсів ТОВ «Аутстаф Про» (згідно з формулою 3.1) визначив, що аналіз руху товарних запасів здійснюється за допомогою проведення: динамічного аналізу та асортиментної структури товарних ресурсів, а також з метою визначення сезонних змін у товарних запасах проводиться аналіз сезонних коливань.

Для того, щоб отримати ще більше детальної інформації про склад товарних ресурсів, а також визначити найбільш ліквідні групи товарних ресурсів продукції на досліджуваному підприємстві рекомендовано впровадити проведення ABC аналізу.

В основі такого методу лежить «принцип Паретто». Мета методу ABC полягає в тому, щоб з численної номенклатури виділити головні складові, оптимізація яких повинна бути проведена в першу чергу. Для об'єкту аналізу товарних ресурсів на ТОВ «Аутстаф Про» правило ABC аналізу означає, що 20% товарів приносять 80% прибутку та, відповідно, 80% товарообігу. Ці 20% повинні займати найкращі місця в торговельному залі, за ними необхідно вести постійний облік та контроль, мати постійний страховий запас, спостерігати за рівнями коливань попиту, тощо.

Розглянемо основні етапи ABC-аналізу. На першому етапі обираємо об'єкт аналізу (тобто групи товарних ресурсів, товарні групи, товарні категорії чи товарні позиції). Деталізація за товарними позиціями є

недоцільною, оскільки асортимент товарів на ТОВ «Аутстаф Про» сягає більше 15000 найменувань), тому проведемо аналіз на рівні груп товарних ресурсів. Також, на цьому етапі визначається параметр аналізу (вклад кожної групи в обсяг продажу за кожен місяць 2020 р.). Обсяг продажу за кожною групою за рік наведено в додатку Ж.

На другому етапі варто визначити частку кожної групи товарних ресурсів в обороті ТОВ «Аутстаф Про» та розмістити їх в порядку їх зменшення. На третьому етапі необхідно розрахувати частку в обсязі товарообігу накопичувальним підсумком та визначити групу А, В та С, таблиця 3.7.

Як показує практика, співвідношення 20/80 не є абсолютним та універсальним. Часто воно трансформується в 15/85 або 30/70, в залежності від галузі, в якій працює підприємство та від параметрів аналізу. Більше того, сума вхідних в співвідношенні величин не обов'язково має дорівнювати 100 відсоткам. Як наслідок, принцип дисбалансу це співвідношення може приймати вигляд 10/70 або 50/95.

Таблиця 3.7 – Аналіз асортименту торговельного підприємства ТОВ «Аутстаф Про» за внеском товарних груп в товарообіг у 2019 році

Групи товарних запасів	Оборот по групі за рік, тис. грн.	Частка в товарообігу, %	Питома вага групи	Група
1	2	3	4	5
Меблі	3142	24,8	60%	А
Канцелярські товари	2021	15,9		
Текстиль	1295	10,2	30%	В
Процесори	1120	8,83		
ІР камери	1023	8,06		
4G модеми	987	7,8		
Відеодомофони	985	7,76		
Коннектори	879	6,93	10%	С
Оперативна пам'ять	675	5,32		
Відеокарти	564	4,4		

Для підприємства, що аналізується, пропонується ввести наступні пропорції: група А – дуже важливі товари, які приносять 60% результату. На

досліджуваному підприємстві за товарообігом на їх частку приходиться 96755 тис. грн. Вони завжди повинні бути в наявності, тобто варто створити значний страховий запас. Ці товари потребують детального планування, постійного обліку та контролю (проведення більш частіших інвентаризацій).

Товари групи В – товарні ресурси середньої важливості, приносять 30% результату і мають бути помірні обсяги продажу. Вони доповнюють асортимент торговельного підприємства, дозволяють привернути нових покупців [22]. За товарними запасами цієї групи необхідно створити достатній страховий запас.

Облік і контроль товарів групи В має вестися на тому ж рівні, що й за товарами групи А, але допускаються деякі пропуски (наприклад, рідше проводити інвентаризації, ідентифікувати штрих-кодами). Група С – найменш важливі товарні ресурси, які приносять лише 10% результатів та мають незначні обсяги продажу.

Можливо, ці товари – новинки чи товари, які претендують на виключення із асортименту. Товари цієї групи слід замовляти з обережністю, розглядати можливі стимулюючі заходи щодо їх збуту (знижки, акції, тощо). Якщо після перелічених заходів вони не перейдуть до передньої групи, від них потрібно відмовитися.

Отже, якісне управління та контроль за товарним асортиментом потребує відповідного аналітичного забезпечення цього процесу. Дієвість розглянутих економіко-статистичних методів аналізу товарних ресурсів забезпечується системністю оцінки наявності та ефективності використання товарних ресурсів [73]. Використання таких методів дозволить ТОВ «Аутстаф Про» якісно управляти та контролювати свій товарний асортимент, мати всебічну оцінку забезпеченості підприємства товарними ресурсами та виявляти потенційні можливості підвищення ефективності їх використання задля забезпечення безперебійного функціонування підприємства, слугувати прискорення товарообігу, мінімізації витрат, підвищенню прибутку, та

скороченню залежалої продукції і, як наслідок, зниженню ризику їх списання, максимального задоволення потреб споживачів.

### 3.3 Аналіз впливу чинників на зміну обсягу оптового товарообороту та аналіз витрат діяльності торговельного підприємства

Серед багатьох чинників, що мають вплив на динаміку обсягу товарообороту, слід виділяти чинники пов'язані, в першу чергу, з товарними ресурсами, трудовими ресурсами та з використанням основних засобів. Розглянемо вплив кожної групи чинників на динаміку із обсягу оптового товарообороту.

Для визначення впливу зміни товарних запасів на динаміку з обсягу оптового товарообороту необхідно на підставі даних форми 1-торг «Звіт про продаж та запаси товарів», а також даних бухгалтерського балансу про залишки товарів скласти товарний баланс форми, вказаної в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Аналіз впливу зміни товарних ресурсів на динаміку обсягу оптового товарообороту

Показники	Попередній рік тис. грн.	Звітний рік тис. грн.	Відхилення		Вплив на обсяг оптового товарообороту, тис. грн.
			тис. грн	%	
1	2	3	4	5	6
Залишок товарів на початок року	25361	18551	6910	-27	-6910
Надходження товарів	73495	78818	+5323	+7	+532
Реалізація	73530	76649	+3119	+4	-
Інше вибуття	-	866	+866	-	-866
Залишок товарів на кінець року	25526	19954	-5572	-22	+5572

З наведених вище даних можна зробити висновок, що збільшення реалізації товарів досягнуто за рахунок збільшення товарів на кінець року, на 5572 тис. грн. Таким чином, у підприємства ТОВ «Аутстаф Про» була можливість збільшити реалізацію товарів на 10895 тис. грн., однак вона не була досягнута через зниження фактичних залишків товарів на початок року в порівнянні з попереднім роком на 6910 тис. грн. та іншого вибуття на 866 тис. грн.

Отже, з врахуванням впливу чинників збільшення продажу товарів на підприємстві склало 3119 тис. грн.

Джерелом інформації для аналізу використання трудових ресурсів є дані форми 1-Пв «Звіт з праці», форми 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», відповідні дані підприємства ТОВ «Аутстаф Про».

В процесі аналізу здійснюється оцінка забезпечення торговельного підприємства робочою силою, аналіз використання робочого часу, аналіз ефективності використання трудових ресурсів, визначення впливу чинників праці на динаміку оптового товарообороту. Ці завдання здійснюються аналогічно промисловим підприємствам, але з врахуванням специфіки діяльності торговельного підприємства [73]. Так, на досліджуваному підприємстві торгівлі є такі категорії працюючих як:

- торгово-оперативний персонал;
- адміністративно-керівний персонал, що разом складають категорію торгових працівників;
- працівники інших галузей, які разом з торговими працівниками складають чисельність працюючих торгового підприємства.

Ефективність використання трудових ресурсів відображає продуктивність праці, яка в торгівлі характеризується сумою товарообороту на 1 торгового працівника та сумою товарообороту на 1 торгово-оперативного працівника. При цьому на зміну виробітку на одного торгового працівника визначається вплив таких чинників:

– зміни питомої ваги торгово-оперативних працівників у загальній чисельності торгових працівників;

– зміни середньорічного виробітку на одного торгово-оперативного працівника;

Аналіз використання трудових ресурсів закінчують визначенням впливу чинників праці на динаміку оптового товарообороту. Джерелами інформації виступають дані форми 1-ПВ «Звіт з праці», 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», форми 3-торг «Звіт про продаж та запаси товарів» (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9 – Аналіз впливу чинників праці на динаміку товарообороту

Чинники	Показники	Темп росту, %	Вплив на обсяг товарообігу	
			В %	Σ, тис. грн.
1	2	3	4	5
Зміна чисельності торгово-оперативних працівників	Середньоспиксова чисельність торгово-оперативних працівників	100,6	+0,6	+439,98
Зміна кількості днів, відпрацьованих одним торгово-оперативним працівником за рік	Загальна кількість відпрацьованих людино-днів	98,9	-1,7	-246,61
Зміна тривалості робочого дня	Загальна кількість відпрацьованих людино-годин	95,8	-3,1	-2273,23
Зміна середньогодинної продуктивності праці	Оптовий товарообіг	104,2	+8,4	6299,45

З вказаної інформації випливає, що збільшення обсягу оптового товарообороту на 3119 тис. грн. обумовлено збільшенням середньоспиксової чисельності торгово-оперативних працівників та середньогодинної продуктивності праці (+441 тис. грн., +6207 тис. грн.). Також зменшення кількості днів, відпрацьованих одним торгово-оперативним працівником та



зростання внутрішньозмінних простоїв зменшує обсяг товарообороту відповідно на 1250 тис. грн. і на 2279 тис. грн.

Також варто згадати і про вплив використання основних засобів торгівлі на вплив оптового товарообігу. Джерелами інформації служать дані форми 11-03 «Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію/знос», дані бухгалтерського обліку торговельного підприємства. В процесі аналізу вирішуються такі завдання:

- здійснюється оцінювання забезпечення підприємства основними засобами торгівлі;
- дається характеристика технічного стану та відтворення основних засобів торгового підприємства;
- проводиться аналіз ефективності використання основних засобів торговельного підприємства;
- аналізується вплив використання основних засобів торгівлі на зміну обсягу оптового товарообігу;

Оцінка забезпечення торговельного підприємства основними засобами, аналіз їх технічного стану та відтворення здійснюється аналогічно промислового підприємству [27]. Показники, які характеризують ефективність використання основних засобів торговельного підприємства є, перш за все, віддача основних засобів торгівлі та їх активної частини, які визначаються відношенням обсягу роздрібного товарообігу відповідно до середньорічної вартості основних засобів торгівлі та до середньорічної вартості активної частини основних засобів торгового підприємства.

Також обсяг оптового товарообігу на  $1\text{м}^2$  торговельної площі, який визначається відношенням обсягу товарообігу до торговельної площі приміщення. Для визначення впливу використання основних засобів торгівлі на динаміку обсягу роздрібного товарообороту використовуються дані форми 11-03 «Звіт про наявність та рух основних засобів», форми 3-торг «Звіт про продаж та запаси товарів у торговельній мережі» та складається такий розрахунок (таблиця 3.10).

Отже, у звітному році обсяг товарообороту на підприємстві ТОВ «Аутстаф Про», в порівнянні з попереднім роком на 3119 тис. грн., в тому числі за рахунок збільшення віддачі активної частини основних засобів на 83127 тис. грн. Проте зменшення середньорічної вартості основних засобів та питомої ваги активної частини призвело до зменшення оптового товарообороту відповідно на 2015,3 тис. грн. та 3178,4 тис. грн.

Основними завданнями та джерелами аналізу витрат для діяльності торговельного підприємства ТОВ «Аутстаф Про» є здійснення оцінювання виконання бізнес-плану з витрат діяльності; визначення відхилення від плану з витрат діяльності та резерви економії з витрат діяльності.

Таблиця 3.10 – Аналіз впливу використання основних засобів торгівлі на зміну обсягу товарообороту

Показники	За попер. рік тис. грн.	За звітний рік тис. грн.	Відхилення			
			Всього	В т.ч. за рахунок		
				вартості осн. засобів	питомої ваги активної частини	віддачі активної частини
1	2	3	4	5	6	7
Обсяг товарообороту, тис. грн	73530	76649	3119			
Середньорічна вартість основних засобів торгівлі	13500	13130	-370	-2015,3		
Питома вага активної частини, %	0,45	0,43	-0,02		3178,4	
Віддача активної частини, грн. (1:2:3)	12,1037	13,576	+1,4723			-8312,7

Під витратами діяльності можна розуміти витрати торговельного підприємства на постачання продукції від місця виробництва до споживача, виражені в грошовій формі. Резервами економії витрат, в свою чергу, є та величина, на яку можна скоротити витрати торгового підприємства у випадку

їх необґрунтованого завищення з метою підвищення ефективності діяльності даного суб'єкта господарювання

Основними джерелами інформації для аналізу є дані кошторису з витрат діяльності, форми 1- підприємство «Звіт про основні показники діяльності підприємства, форма 2 «Звіт про фінансові результати діяльності підприємства», дані рахунку 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші види операційної діяльності», матеріали інвентаризаційних перевірок, акти на списання товарі та інші первинні документи.

Варто зазначити, що рівень витрат обігу самостійного підприємства є узагальнювальним якісним показником, що формується під впливом багатьох факторів і відображає основні аспекти його діяльності, а також конкретні умови роботи.

Ці фактори умовно можемо поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів рівні мікросередовища функціонування торговельного підприємства відносять: зміну тарифів, ставок, норма нарахувань, цін на елементи матеріальних витрат, зміна оптових цін на товари, стан платоспроможного купівельного попиту і рівень конкуренції в районі діяльності [71].

До внутрішніх економічних груп факторів належать: обсяг і структура, ритмічність виконання плану товарообороту, стан та ефективність використання матеріально-технічної бази, стан товарних ресурсів. Більшість із перелічених вище факторів мають прямий вплив на рівень витрат обігу не ізольовано один від одного, а у взаємозв'язку, що необхідно брати до уваги в процесі аналізу.

Узагальнюючим показником в аналізі витрат діяльності торговельного підприємства ТОВ «Аутстаф Про» є абсолютна сума витрат діяльності та їх рівень у відсотках до обсягу товарообігу.

З врахуванням цього, оцінювання динаміки з витрат діяльності здійснюється в абсолютній величині, а також за їх рівнем до товарообігу. Для

цього фактичні дані з відповідних показників порівнюються з даними за попередній рік, таблиця 3.11.

Таблиця 3.11 – Аналіз динаміки витрат підприємства

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення від плану	
			сума тис. грн.	в % до плану
1	2	3	4	5
Обсяг роздрібного товарообігу, тис. грн	73530	76649	+3119	+4,2
Сума витрат діяльності, тис. грн	4135	3967	-168	-4,4
Рівень витрат діяльності в % до товарообігу	5,6	5,2	-0,4	-

Як свідчать результати аналізу, торговельне підприємство зменшило рівень витрат діяльності на 0,4% від попереднього року. Це свідчить про те, що на підприємстві підвищилася ефективність діяльності торгового підприємства. На динаміку витрат впливають такі чинники як: зміна обсягу товарообороту, структура товарообігу, впровадження прогресивних форм торгівлі та інші.

Отже, в сфері економіки важливу ланку посідає оптова торгівля, яка в свою чергу сприяє підвищенню розвитку не лише підприємствам сфери виробництва, а також підвищення економічної віддачі роздрібній торгівлі.

Оптова торгівля відіграє важливу роль у системі економічних зв'язків між різними галузями економіки. Однією з планованих цілей оптової торгівлі є плановане регулювання товарної позиції у відповідності з попитом. Можемо зазначити, що оптова торгівля забезпечує активну участь у забезпеченні стійкої реалізації різноманітних товарів споживачам. Підприємство оптової торгівлі має контролювати повноту асортименту товарних ресурсів, домагаючись постійної наявності в продажі товарів, які є на складах, беруть участь в рекламних заходах та організують перепродаж надлишково закуплених товарів в інші райони, де на них є більший попит.

## ВИСНОВКИ

На підставі проведеного дослідження теоретико-методичних питань, критичної оцінки діючої практики обліку та контролю на підприємстві було визначено сутність поняття «товарний ресурс» та класифікація ресурсів з економічної та бухгалтерської точки зору. Наведено особливості оцінки товарних запасів за міжнародними та вітчизняним стандартами. У кваліфікаційній роботі було розглянуто ефективність функціонування об'єкта дослідження, перспективи його розвитку та посилення конкурентних позицій на ринку при максимізації прибутку в результаті господарської діяльності та впровадженні дієвих важелів управління товарними ресурсами. В результаті кваліфікаційної роботи були одержані наступні результати.

Товарний ресурс – являє собою масу товарів, призначену для наступного продажу та здійснення безперебійної торгівлі, що знаходиться в сфері обігу в процесі переміщення від виробництва до споживання.

Основним напрямком діяльності ТОВ «Аутстаф Про» є оптова торгівля, реалізація товарів широкого вжитку через власну оптову мережу або мережі інших юридичних осіб.

Проведений аналіз загальних економічних показників ТОВ «Аутстаф Про» показав, що:

- за проаналізований період часу спостерігається зростання виручки від реалізації товарів;
- собівартість реалізованої продукції напроти має тенденцію до зниження;
- зменшення собівартості призвело до зниження витрат на 1 грн. реалізованої продукції, тобто дії керівництва підприємства спрямовані на вдосконалення методів управління, поліпшення використання товарних запасів, зниження витрат на управління та адміністративні витрати;

– продуктивність праці за проаналізований період також збільшився, що обумовлює ефективне використання трудових ресурсів, з меншою кількістю працівників;

– середньорічна вартість оборотних засобів має тенденцію до зростання;

Отже, загалом ТОВ «Аутстаф Про» є підприємством з наявними тенденціями до збільшення обсягів реалізації товарів та володіє значним потенціалом до економічного розвитку.

Підприємство ТОВ «Аутстаф Про» не є платником податку на додану вартість, а є платником податку на загальних засадах. Облік діяльності автоматизовано та ведеться на базі програмного забезпечення «1С:Бухгалтерія 8».

Сучасне облікове забезпечення операцій з відображенням товарних ресурсів відповідає загальноприйнятим нормативно-методологічним підходам. Відповідно до наказу про облікову політику бухгалтерський облік здійснюється з використанням Плану рахунків, затверджених наказом Міністерства фінансів України №291 від 30.11.1999 р., та робочого плану рахунків підприємства, в якому для узагальнення інформації про товарні ресурси передбачено рахунок 28 «Товари».

Основними негативними аспектами в діяльності підприємства ТОВ «Аутстаф Про» в сфері обліку товарних ресурсів є: низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління товарними ресурсами підприємства; невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення ресурсів; відсутність чіткої системи аналітичного обліку запасів.

Для вдосконалення організації обліку ресурсів на підприємстві ТОВ «Аутстаф Про» необхідно забезпечити необхідні умови збереження ресурсів, ефективну організацію документообігу на всіх стадіях обліку товарних запасів та ресурсів, раціональну організацію облікового процесу; впровадження розгалуженої системи аналітичного обліку. Всі

вищеперераховані заходи дадуть змогу значно підвищити рівень раціонального використання товарних ресурсів та покращити ефективність діяльності досліджуваного торговельного підприємства.

В процесі обліку та аналізу товарних ресурсів підприємства ТОВ «Аутстаф Про» було виявлено наступні порушення: при перевірці було знайдено помилки в оформленні результатів проведеної інвентаризації, які потягли за собою додаткові витрати на відшкодування збитків, перерахованих до бюджету; відхилення деяких показників з даними фінансової звітності.

ТОВ «Аутстаф Про» необхідно шукати способи ефективного управління товарними ресурсами, зокрема вдосконалення бухгалтерського обліку та організації ефективної та дієвої системи внутрішньогосподарського контролю. Необхідно створити відділ внутрішнього контролю чи відокремити особу у відділі бухгалтерії, у сферу відповідальності якої буде входити контроль за обліком товарних ресурсів. Також на підприємстві ТОВ «Аутстаф Про» основні контрольні функції можуть виконувати такі структурні підрозділи як: обліковий відділ, відділ закупівель, операційний відділ, бухгалтерія. При цьому кожен з відділів буде виконувати визначені функції та завдання, що стосуються внутрішньогосподарського контролю стану, руху та використання товарних ресурсів.

Проводячи підсумок проведеного аналізу фінансового стану ТОВ «Аутстаф Про» за період 2019-2020 рр., відзначаємо:

- підприємство має нестійкий фінансовий стан, адже спостерігається деяке його погіршення, що підкреслює погіршення платоспроможності, зниження питомої ваги залучених джерел фінансування, зниження ступеню мобільного використання власного капіталу;
- зниження рівня ділової активності, що пов'язано з уповільненням обертання власного капіталу, оборотності матеріальних запасів, зменшилась платоспроможність підприємства.

Для здійснення своєї фінансово-господарської діяльності підприємство ТОВ «Аутстаф Про» використовує свої товарні ресурси, які є важливою та домінуючою частиною оборотних активів. В структурі оборотних активів частка товарних ресурсів в 2020 році склала 85,45%.

Провівши аналіз ефективності використання товарних ресурсів на ТОВ «Аутстаф Про», можемо зробити висновок, що товарні запаси підприємства використовуються неефективно що, в свою чергу, призводить до затримки коштів підприємства в обороті.

Можливими шляхами подальшого поліпшення використання товарів на ТОВ «Аутстаф Про» є рівномірне завезення товарів; формування товарних ресурсів у межах можливого мінімуму для постійного забезпечення безперервності процесу реалізації; недопущення придбання непотрібних і реалізація надлишкових товарів.

Отже, можемо зазначити, що товарні ресурси є вагомою частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна підприємства та займає домінуючу позицію в структурі витрат підприємства при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан. Раціональне управління товарними ресурсами підприємства передбачає, перш за все, створення такого їх рівня, який би був здатен забезпечити безперебійність торгового процесу при мінімальних затратах на його вміст. Тобто, поповнення товарних ресурсів повинне здійснюватися до тих пір, доки ефект зниження ризику переривання торгівельного процесу через відсутність товарів перевищує витрати на вміст додаткової одиниці товару.



## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Андреева Г.І. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. Київ : Знання, 2008. С. 263.
2. Баканов М.І., Шеремет О.Д. Теорія економічного аналізу : підручник. 4-е вид., доп. і перероб. Вінниця : Фінанси та статистика, 2018. С.245-289.
3. Безверхий К.В. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку: щодо заповнення форм фінансової звітності, перевірки порівнянності показників фінансової звітності : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2016. С. 145-149.
4. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студ. вузів. Київ : КДТЕУ, 2000. С. 690.
5. Болух М.А., Бурчевський В.І., Горбатов М.І. та ін. Економічний аналіз: навч. посіб. вид. 2-ге перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2003. С. 556.
6. Бутинець Ф.Ф. Фінансовий облік. Житомир : ПП «Рута». 2015. С. 457-467.
7. Бутинець Ф.Ф. Фінансовий управлінський облік : 3-е вид., перероб. та доп. Житомир : ЖІТІ, 2012. С. 457-463.
8. Волкова Н.А., Волчек Р.М., Гайдаєнко О.М. та ін. Економічний аналіз : навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2015. С. 310.
9. Гаркуша Н.Н., Н. Б. Кащена, Цуканова О.В. Економічний аналіз на підприємствах харчування і торгівлі : навч. посіб. Харків : ХДУХТ, 2017. С. 199-209.
10. Гиря М.Г., Бондарєва О.О. Методи нормування оборотних коштів, вкладених у виробничі запаси. *Економіка та підприємництво*. №5. Херсон. 2015. С. 77-84.
11. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник. Київ : Лібра, 2003. С. 704.

12. Гордеева Ю.С. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства: *Економіка та підприємництво*. 2015. Вип. 3. С. 372-375.
13. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. 6-те вид. Київ : А.С.К., 2001. С. 266.
14. Давидов Г.М. Аудит : навч. посіб. 3-тє вид. Київ : Знання, 2012 р. С. 363.
15. Дерев'янку С.І. Поняття запасів у бухгалтерському обліку. *Національний аграрний університет. Збірник наукових праць*. 2018. №4. С.47-54. URL: <http://www.rusnauka.com/SND/Economics/>.
16. Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві : курс лекцій. Тернопіль : Джура, 2003. С. 87-90.
17. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. Київ : Знання, 2001. С. 402.
18. Друри К. Введення в управлінський та виробничий облік : навч. посіб. для вузів, переклад з англ. під ред. Н.Д. Еріашвілі. 3-є вид., перероб. і доп. Київ : Аудит-ЮНІТІ, 2002. С. 783.
19. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні (з використанням національних стандартів) : навч. посіб. для вузів, 5-е вид. доп. та перероб. Київ : К.А.С.К., 2016. С. 72-84.
20. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. Харків : Знання-Прес, 2000. С. 205-207.
21. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. 2-ге вид. Херсон : МАУП, 2011. С. 152.
22. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291. *Все про фінансовий облік*. 2005. № 27. С. 45-52.
23. Енциклопедія бухгалтерських проведень : практичне керівництво / редкол.: С.В. Сидорюк та ін. Київ : Бібліотека баланс. 2016. Т. 3. С. 125-128.

24. Економіка малого підприємства : навч. посіб. / ред. вид. Т.Г. Васильців, О.І. Ляш, Н.Г. Міценко. Київ: Знання, 2013. С. 440. URL: [http://pidruchniki.com/ekonomika/ekonomika\\_malogo\\_pidpriyemstva\\_-\\_vasiltsiv\\_tg](http://pidruchniki.com/ekonomika/ekonomika_malogo_pidpriyemstva_-_vasiltsiv_tg).
25. Каменська Т. Облік матеріалів у виробництві. Тернопіль : Бухгалтерія. 2018. №12. С. 52-55.
26. Каменська Т. Облік матеріалів у виробництві. Тернопіль : Бухгалтерія. 2019. №13. С. 44-49.
27. Карпенко О.В. Етапи та проблеми запровадження системи управлінського обліку на вітчизняних підприємствах. Луганськ, *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2012. № 2. С. 50–54.
28. Костяник Н.В. Облік товарних запасів в умовах інформаційних мережевих технологій : організація та методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Львів, 2013. С. 24-29.
29. КЗоТ від 16.01.2003 р. №436-IV. *Збірник систематизованого законодавства*. 2017. №5. С. 47-58.
30. Кожамкулова Ж.Ж, Шукаєв Д.М. Імітаційна модель управління запасами. Суми : СНТУ, 2019. С. 58-64.
31. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. Київ : Знання, 2011. С. 37.
32. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Київ : КНЕУ, 2007. С. 334.
33. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Основи аудиту: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів освіти. Львів : Каравела, 2015. 504 с.
34. Кушаков Ю.В. Теорія бухгалтерського обліку на торговельних підприємствах України : підручник. Луцьк : ВЕУ, 2011. С. 245-260.
35. Ломащук І.Т. Концептуальні засади управління економічно-безпечним інноваційним розвитком промислового підприємства та формування

- його аналітичних інструментів. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2015. № 1 (17). С. 234-241. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>.
36. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2016. С. 387.
37. Ленъ В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. С. 347-356.
38. Лучко М.Р., Адамик О.В. Облік комерційної діяльності : підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2005. С. 441.
39. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік (частина І) : навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2013. С. 42-48.
40. Маслянніков О.Ю., Федішин О.І. Ефективність формування та використання товарних ресурсів. *Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. Серія: Економіка, планування і управління*. Львів : РВВ НЛТУ України. 2018. Випуск 18. С. 200-205.
41. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, що затверджені наказом Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422. *Податки та фінансовий облік*. 2004. № 13-14. С. 10-15.
42. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 р. Офіц. текст зі змін. станом на 21.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text> (дата звернення 13.11.2021).
43. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 10.01.07. Офіц. текст зі змін. станом на 14.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text> (дата звернення 17.11.2021).
44. Мец В.О. Економічний аналіз (Збірник практичних завдань і текстів за даними П(С)БО) : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2001. С. 236.

45. Про податок на додану вартість : Закон України від 18.05.2009 р. Офіц. текст зі змін. станом на 29.06.2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 14.10.2021).
46. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Офіц. текст зі змін. станом на 14.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 14.10.2021).
47. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 р. Офіц. текст зі змін. станом на 14.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 21.10.2021).
48. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. Офіц. текст зі змін. станом на 09.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення 03.09.2021).
49. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Офіц. текст зі змін. станом на 01.07.2021. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/%202755> (дата звернення 15.09.2021).
50. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88. Офіц. текст зі змін. станом на 09.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text> (дата звернення 02.11.2021).
51. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. Офіц. текст зі змін. станом на 29.09.2020. URL:

- <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення 10.11.2021).
52. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. Офіц. текст зі змін. станом на 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення 14.11.2021).
53. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. Офіц. текст зі змін. станом на 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01#Text> (дата звернення 14.11.2021).
54. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.07.99 р. № 163. Офіц. текст зі змін. станом на 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99#Text> (дата звернення 25.09.2021).
55. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати робітникам», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.10.03 р. № 601. Офіц. текст зі змін. станом на 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03#Text> (дата звернення 23.10.2021).
56. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань затверджене міністерством юстиції України 02.09.2014 р. № 879. Офіц. текст із змін. станом на 29.09.2020. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14> (дата звернення 16.11.2021).
57. Про страхування : Закон України від 07.03.1996. Офіц. текст зі змін. станом на 19.06.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 17.11.2021).
58. Пушкар М.С. Фінансовий облік. Тернопіль : Карт-бланш, 2012. С. 628.

59. Сапронова Л.М. Управління товарними ресурсами промислових підприємств системи споживчої кооперації : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05. Тернопільський національний університет. Тернопіль, 2015. 197 с.
60. Сахарцева І.І. Облік виробничих запасів. Запоріжжя : ЗДІА, 2005. С.120-145.
61. Сопко В.В. Фінансовий облік : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. С. 142-150.
62. Ткаченко Н.М. Фінанси та фінансовий облік на підприємствах України. Київ : А.С.К., 2009. С. 450.
63. Фінансовий облік та фінансова звітність в Україні : навч.-практ. посіб. За ред. С.Ф. Голова. Дніпро : Баланс-Клуб, 2018. С. 142-156.
64. Хом'як Р.Л., Лемішовський В.І. Фінансовий облік в Україні. Львів : Інтелект-Захід, 2015. С. 42-74.
65. Чебанова Н.В., Василенко Ю.А. Фінансовий облік : підручник. Київ : Видавничий центр «Академія», 2012. С. 50-56.
66. Чумаченко Н. Управлінський облік в Україні. *Бухгалтерський облік та аудит*. 2013. № 6. С 43-47.
67. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит : підручник. 4-е вид., перероб. та доп. Київ : ІНФРА, 2017. С. 152-156.
68. Шпаченко С.В. Фінансовий облік : навч. посіб. Харків : Алерта, 2018. С. 125-127.
69. Федонін О.С., Рєпіна О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Ужгород : УНУ, 2016. С. 210-234.
70. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія. Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
71. Янковий О.Г. Математико-статистичні методи та моделі в управлінні підприємством : навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2017. 253 с.
72. Daniel P. Ahn. *Principles of Commodity Economics and Finance*. London, WIA-06, 2017. PP. 235-241.

73. Kurt Heisinger, Sierra College, Joe Hoyle. *Managerial Accounting*. University of Richmond: Saylor foundation, 2013. PP.54-58.
74. Mitchell Franklin. *Principles of Accounting. Volume 2 Managerial Accounting*. Edinburgh, Open Stax, 2015. PP. 123.
75. Peter Schaeffer. *Commodity modeling and pricing: Methods for analyzing Resource*. Michigan New Development, 2017. PP. 157-163.
76. Stephan Pfaffenzeller. *Global Commodity Markets and Development Economics*. University of Liverpool, Routledge. 2017. PP. 48-56.