

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

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра обліку та оподаткування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: Особливості обліку та аналіз товарообігу на підприємстві
ТОВ «Навітект»

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0718-1-з
спеціальності облік і оподаткування,
освітньої програми облік і аудит
спеціалізації облік і аудит у підприємстві

Дмитришина К.Р.

Керівник: к.е.н., професор Рибалко О.М.

Рецензент: к.е.н., доцент Уманська Ю.М.

Запоріжжя
2019

**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
Спеціалізація облік і аудит у підприємстві

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри _____ Н.М. Шмиголь
«___» _____ 2019р.

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

Дмитришиній Катерині Романівні

1. Тема роботи: Особливості обліку та аналіз товарообігу на підприємстві ТОВ «Навітект», керівник роботи Рибалко О.М., к.е.н., професор, затверджені наказом ЗНУ від 04.07.2019 р., № 1111-с.
2. Строк подання студентом роботи 2 грудня 2019 р.
3. Вихідні дані до роботи: Закон України про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 7, № 9, 26, статистичні дані, Податковий кодекс України, облікові дані та звітність ТОВ «Навітект», а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: визначити теоретичні аспекти дослідження товарообігу та здійснення товарних операцій на підприємстві; з'ясувати особливості бухгалтерського обліку на торговому підприємстві ТОВ «Навітект»; провести аналіз товарообігу на ТОВ «Навітект».
5. Перелік графічного матеріалу:
1 рис., 15 табл. і 22 формули.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	к.е.н., професор Рибалко О.М.	19.08.2019	19.08.2019
2	к.е.н., професор Рибалко О.М.	16.09.2019	16.09.2019
3	к.е.н., професор Рибалко О.М.	07.10.2019	07.10.2019

7. Дата видачі завдання: 08 липня 2019р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану роботи, підбір літератури	липень 2019	виконано
2.	Написання вступу	липень 2019	виконано
3.	Виконання першого розділу	серпень 2019	виконано
4.	Виконання другого розділу	вересень 2019	виконано
5.	Виконання третього розділу	жовтень 2019	виконано
6.	Написання висновків	листопад 2019	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	листопад 2019	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	грудень 2019	виконано

Студентка _____
(підпис)

К.Р. Дмитришина

Керівник роботи _____
(підпис)

О.М. Рибалко

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____

Ю.М. Уманська

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 101 с., 1 рис., 15 табл., 22 формули, 4 додатки, 46 літературних джерел.

Об'єктом дослідження є процес відображення в обліку товарних операцій в роздрібній торгівлі та їх аналіз на прикладі діяльності ТОВ «Навітект».

Метою кваліфікаційного дослідження є дослідження особливостей відображення в обліку та проведення комплексного аналізу товарних операцій та рекомендацій щодо вдосконалення методології обліку товарів і резерв збільшення прибутку торгового підприємства.

Методи дослідження – логічного аналізу; групування і статичного аналізу; економіко-математичні методи; наукової абстракції; аналогії.

Основні результати, що відображають, наукову новизну дослідження, полягають у такому:

- удосконалено структурно-логічна схема формування облікової політики торгового підприємства в контексті уточнення основних складових і положень облікової політики, що дозволить отримати необхідну інформацію в повному обсязі про об'єкти обліку та сформувані необхідні висновки про відповідність і законність господарських операцій;

- рекомендовано з метою спрощення і раціоналізації обліку товарів та визначення фактичної собівартості реалізованих товарів витрати торгового підприємства на придбання, доставку товарів і доведення їх до придатного для реалізації стану протягом місяця враховувати на рахунку 93, а розподіл накопичено суми між субрахунками визначати за середнім відсотком витрат;

- запропоновано резерви збільшення прибутку підприємства на основі проведеного аналізу швидкості товарообігу та аналізу обігу товарних запасів.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні

теоретичних положень і розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку товарних операцій та пропонуванні шляхів збільшення прибутку торгового підприємства.

ОБЛІК, АНАЛІЗ, РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ, ТОВАР, ТОВАРООБІГ,
ОБЕРТАННЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, РЕАЛІЗАЦІЯ ТОВАРА, ПРИБУТОК
ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА, ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

SUMMARY

Qualifying work: 101 pp., 1 rice, 15 tables, 22 formulas, 4 appendices, 46 literary sources.

The object of the research is the process of reflection in accounting of commodity operations in retail trade and their analysis on the example of activity of LLC «Navitect».

The purpose of the qualification study is to investigate the features of accounting and comprehensive analysis of commodity transactions and recommendations for improving the methodology of accounting for goods and reserves for increasing profits of the trading company.

Research methods - logical analysis; grouping and static analysis; economic and mathematical methods; scientific abstraction; analogies.

The main results reflecting the scientific novelty of the research are as follows:

- the structural and logical scheme of forming the accounting policy of a trading enterprise in the context of clarification of the main components and provisions of accounting policy has been improved, which will allow to obtain the necessary information in full about the objects of accounting and to form the necessary conclusions about the conformity and legality of business transactions;

- recommended to simplify and rationalize the accounting of goods and to determine the actual cost of goods sold the cost of trading enterprise for the acquisition, delivery of goods and bringing them to a suitable state within a month to account for the account 93, and the distribution of accumulated amounts between subaccounts to determine the average percentage of costs;

- the reserves of increase of profit of the enterprise are offered on the basis of the conducted analysis of turnover rate and the analysis of turnover of inventory.

The scientific novelty of the obtained results is to substantiate theoretical provisions and to develop practical recommendations for improving the accounting

of commodity transactions and to offer ways to increase the profit of a trading enterprise.

ACCOUNTING, ANALYSIS, RETAIL TRADE, GOODS, GOODS,
TURNOVER, EFFICIENCY, GOODS REALIZATION, PROFIT COMPANY
PROFITS, OPERATIONS

ЗМІСТ

Завдання на кваліфікаційну роботу	
Реферат	
Summary	
Перелік умовних позначень, символів, одиниць, скорочень і термінів	
Вступ.....	11
1 Теоретичні аспекти дослідження товарообігу та здійснення товарних операцій на підприємстві	
1.1 Економічна сутність, роль і значення торгівлі в народногосподарському комплексі країни.....	14
1.2 Особливості функціонування торгових підприємств	23
1.3 Товарообіг торгових підприємств	26
2 Особливості бухгалтерського обліку на торговому підприємстві ТОВ «Навітект»	
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства	33
2.2 Облік надходження та реалізації товарів.....	39
2.3 Вдосконалення методики обліку товарів.....	60
3 Аналіз товарообігу на ТОВ «Навітект»	
3.1 Аналіз швидкості товарообігу та аналіз обігу товарних запасів.....	62
3.2 Факторний аналіз зміни товарообігу торгового підприємства зі складною структурою товарообігу.....	74
3.3 Резерв збільшення прибутку торгового підприємства.....	78
Висновки.....	85
Перелік посилань.....	90
Додаток А Аналіз складу та структури активу балансу ТОВ «Навітект».....	94

Додаток Б Аналіз складу та структури джерел капіталу ТОВ «Навітект».....	96
Додаток В Основні складові облікової політики торгівельного підприємства.....	98
Додаток Д Модель формування фінансових результатів торгівельного підприємства.....	101

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

ГВП – госпрозрахункові відособлені підрозділи

грн. – гривня

Дт – дебет

ін. – інше

КМУ – Кабінет Міністрів України

КОРО – книга обліку розрахункових операцій

Кт – кредит

од. – одиниця

п. – пункт

п.п. – підпункт

ПДВ – податок на додану вартість

П(С)БО – положення (стандарт) бухгалтерського обліку

с/р – субрахунок

ст. – стаття

р. – рік

РРО – реєстратор розрахункових операцій

РК – розрахункові квитанції

ТЗВ – транспортно-заготівельні витрати

тис. – тисяча

ТОВ – Товариство з обмеженою відповідальністю

ВСТУП

Трансформаційні процеси, які відбуваються в українській економіці, докорінно змінили економічне середовище функціонування торговельних підприємств, що, в свою чергу, привело до залежності ефективності їхньої фінансово-господарської діяльності від багатьох, раніше не досліджуваних факторів. З метою створення належного іміджу та забезпечення успіху на ринку потрібна достовірна оцінка ефективності функціонування торговельних підприємств як комерційних систем, яка б відповідала сучасним вимогам розвитку ринкової економіки.

Витоки досліджень економічної оцінки ефективності знаходимо у працях класиків економічної науки: К. Маркса, А. Сміта, М.І. Туган-Барановського. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних проблем забезпечення ефективності функціонування торговельних підприємств зробили А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін, М.В. Афанасьєв, А.Б. Гончаров, Г. Киперман, Л.Г. Мельник, О.І. Корінцева, Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб, В.С. Марцин, Ю. Бакун, Л.І. Шваб, О.В. Фоміна, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук, В.І. Савич, Н.М. Грабова, В.М. Добровський, Н.О. Власова, О.А. Круглова, А.В. Бабак, Й.Я. Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк, В.С. Лень, В.В. Гливенко, Є.П. Кожанова та ін.

В ринкових умовах ефективна діяльність торговельних підприємств повинна оцінюватись з позиції досягнення найбільших фінансових результатів за умов повного використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. У зв'язку з цим виникає необхідність в обґрунтуванні та удосконаленні організаційно-економічного механізму комплексної оцінки ефективності функціонування торговельних підприємств, у розробці сучасних методів та методик такої оцінки з врахуванням комплексного та системного підходів, що дозволить приймати обґрунтовані рішення щодо створення сприятливих умов для покращення економічних результатів їх

діяльності. В цьому й полягає актуальність обраної теми дослідження.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні особливостей відображення в обліку та проведення комплексного аналізу товарних операцій та рекомендацій щодо вдосконалення методики обліку товарів і резерву збільшення прибутку торгового підприємства. Відповідно до зазначеної мети в кваліфікаційній роботі поставлені такі завдання:

- розробити пропозиції щодо упорядкування основних складових облікової політики торгового підприємства з метою забезпечення умов для дотримання принципу послідовності;
- проаналізувати ведення бухгалтерського обліку товарних операцій на підприємстві та визначити напрями його удосконалення;
- провести аналіз товарообігу та запропонувати резерви збільшення прибутку торгового підприємства.

Об'єкт дослідження: є процес відображення в обліку товарних операцій в роздрібній торгівлі та їх аналіз на прикладі діяльності ТОВ «Навітект».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти обліку та аналізу ефективності торгового підприємства.

Інструментарії дослідження склали такі методи: логічного аналізу (при уточненні і упорядоченні термінології); групування і статичного аналізу; економіко-математичні методи; наукової абстракції; аналогії. Методологічною основою кваліфікаційної роботи є теорія наукового пізнання, методологія та загальнонаукові принципи проведення комплексних досліджень.

Теоретичною основою дослідження були фундаментальні положення економічної науки, дослідження провідних фахівців у галузі економіки торговельного підприємства, а інформаційною базою дослідження – законодавчі, нормативні інструктивні документи, періодичні видання.

Інформаційною базою кваліфікаційної роботи обрано ТОВ «Навітект».

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних положень і розробці практичних рекомендацій щодо

удосконалення обліку товарних операцій та пропонуванні шляхів збільшення прибутку торгового підприємства. У процесі проведеного дослідження отримано такі наукові та практичні результати:

- удосконалено структурно-логічна схема формування облікової політики торгового підприємства в контексті уточнення основних складових і положень облікової політики, що дозволить отримати необхідну інформацію в повному обсязі про об'єкти обліку та сформувані необхідні висновки про відповідність і законність господарських операцій;

- рекомендовано з метою спрощення і раціоналізації обліку товарів та визначення фактичної собівартості реалізованих товарів витрати торгового підприємства на придбання, доставку товарів і доведення їх до придатного для реалізації стану протягом місяця враховувати на рахунку 93, а розподіл накопичено суми між субрахунками визначати за середнім відсотком витрат;

- запропоновано резерви збільшення прибутку підприємства на основі проведеного аналізу швидкості товарообігу та аналізу обігу товарних запасів.

Наукові положення основних результатів дослідження та їх практичне застосування обговорювались на таких науково-практичних конференціях: «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» (07-11.11.2019, м. Запоріжжя). Основні положення роботи викладені в наступних тезисах: «Нормативно-законодавча база для проведення аудиту доходів від реалізації товарів», «Внутрішній аудит як підґрунтя інформаційного забезпечення управління товарообігом підприємств роздрібної торгівлі». Була опублікована стаття на тему: «Пропозиції щодо удосконалення обліку товарів у роздрібній торгівлі» в міжнародному електронному журналі «Наука онлайн».

Кваліфікаційна робота складається з вступу, 3 розділів, висновків, списку використаної літератури.

Загальний обсяг роботи становить 101 сторінку, на яких розміщено 1 рисунок, 15 таблиць, 22 формули, 4 додатків та 46 пунктів списку використаних джерел.

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОВАРООБІГУ ТА ЗДІЙСНЕННЯ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1 Економічна сутність, роль і значення торгівлі в народногосподарському комплексі країни

Торгівля виникла на відповідному етапі розвитку суспільства, а саме тоді, коли окремі виробники почали виготовляти продукції більше, ніж їм було потрібно для своїх власних потреб. Попередником торгівлі був натуральний обмін продуктами праці, який виник ще в надрах первіснообщинного ладу. Однак цей обмін мав спочатку випадковий характер і виникав лише тоді, коли окремі общини чи племена мали в цьому потребу.

Важливим стимулом розвитку обміну був перший великий суспільний розподіл праці – це відокремлення скотарства від землеробства. Поступово обмін стає частішим. Перехід від випадкового до регулярного обміну виник унаслідок другого великого суспільного розподілу праці – відокремлення ремесла від землеробства.

Значний поштовх у розвитку обміну дало виникнення міст. Поряд із цим, важливою економічною передумовою розвитку регулярного обміну була поява приватної власності на знаряддя та засоби виробництва і предмети праці. Поява приватної власності й поступовий розвиток обміну сприяли глибоким перетворенням у всьому первіснообщинному ладі, на зміну якому прийшов рабовласницький спосіб виробництва.

Спочатку землевласники, скотарі, ремісники самі збували продукцію своєї праці. Зі зростанням продуктивності праці у подальшому функції виробництва й обміну виділяються в окремі види діяльності, з'являється торгівля як уособлена сфера діяльності особливого класу людей – купців. Це

призвело до третього великого суспільного розподілу – виокремлення класу купців. Водночас виникає нове поняття – торговий капітал [7, С. 122-125]. У різних державах, з різним рівнем розвитку суспільних фондів споживання, різних у всіх суспільно-економічних формаціях, де продукти праці виробляються як товари, їх рух із сфери виробництва у сферу споживання здійснюється за допомогою товарного обміну. Наявне товарне виробництво і товарно-грошові відносини обумовлюють наявність товарного обігу. Існують різні визначення товарного обігу з урахуванням натурально-речової характеристики, організаційних ознак, часу проходження обороту і кругообігу.

Товарний обіг має 3 форми:

- матеріально-технічне постачання народного господарства;
- закупівля сільськогосподарських продуктів і сировини;
- торгівля товарами народного споживання.

Матеріально-технічне постачання здійснюється з метою забезпечення процесу виробництва засобами, знаряддями, предметами праці й доведення їх до виробників. Господарська реформа, що здійснюється в Україні, вносить відповідні зміни у цей вид товарного обігу. Зараз здійснюється перехід до ринкових форм задоволення потреб у засобах виробництва через оптову торгівлю. Таким чином, при впровадженні ринкових умов господарювання значно розширюється оперативність прийняття рішень, підвищується самостійність і зацікавленість підприємств у налагодженні товарного обігу.

Другою формою товарного обігу є закупівля сільськогосподарської продукції й сировини. Як промисловість, так і сільське господарство, що створюють матеріальні блага для задоволення суспільних і особистих потреб, безпосередньо пов'язані з оборотом, а то і кругообігом сільськогосподарської продукції, і взаємозв'язок між ними здійснюється відповідно до вимог економічних законів. Перш за все, такий зв'язок здійснюється за допомогою товарного обігу, який представлено у вигляді закупівель сільськогосподарської продукції і сировини. Цей вид обігу посилює

взаємозв'язки між містом і селом, працівниками сільського господарства і промисловості.

Сама система закупівель продукції сільського господарства обумовлена потребою забезпечення промисловості сировиною, а населення продуктами харчування, створення державних резервів сільськогосподарської продукції, а також для експорту. Тому наявність закупівель сільськогосподарської продукції та її збут є економічною необхідністю.

Третьою формою товарного обігу є торгівля. Вона здійснює обіг товарів народного споживання. За своїм матеріальним змістом торгівля представляє обмін одного виду праці – товарів на інший еквівалентний праця – гроші. В організаційному відношенні торгівля є самостійною галуззю народного господарства. Торгівля товарами народного споживання посідає провідне місце у сфері товарного обігу. Вона має ряд особливостей, на відміну від інших видів товарного обігу. Ці особливості полягають у тому, що в процесі торгівлі товарами народного споживання: по-перше, товари переходять із суспільної, кооперативної, приватної форми власності в індивідуальну, особисту чи кооперативну; по-друге, з допомогою торгівлі відбувається кінцевий розподіл предметів споживання відповідно до грошових доходів населення; по-третє, товари переходять із сфери виробництва чи зі сфери товарного обігу в сферу особистого чи колективного споживання [1, С. 136-137].

Торгівля як галузь господарської діяльності має розгорнуту мережу оптових і роздрібних підприємств, забезпечує зберігання, транспортування і реалізацію товарної продукції предметів споживання. Оскільки більшість предметів особистого споживання проходить через торгівлю, то рівень її розвитку характеризує обсяг і структуру споживання. Торгівля інформує і впроваджує в споживання нові товари, виробництво яких тільки починається, які для споживача є ще невідомими або незвичними. Таким чином, розвиток торгівлі, будучи обумовленим рівнем і темпами розвитку виробництва товарів, в свою чергу, здійснює вплив на промисловість, сільське

господарство з одного боку, і на споживання людей – з іншого. Важливе значення торгівлі в тому, що вона сприяє особистій матеріальній зацікавленості людей у підвищенні продуктивності праці, в збільшенні виробництва, в повнішому задоволенні потреб.

В умовах функціонування ринку рівень розвитку товарно-грошових відносин визначається рівнем розвитку виробництва і торгівлі. Товарний обіг обумовлений, перш за все, наявністю товарно-грошових відносин і є формою товарного обміну. Обмін у широкому значенні, як взаємозв'язок між людьми за результатами діяльності є обов'язковою умовою функціонування суспільного виробництва при наявності суспільного розподілу праці й можливий при добре розвинутих товарно-грошових відносинах. Товарний обмін з допомогою торгівлі посідає основне місце в системі економічних зв'язків в умовах ринкових відносин.

Основні форми ринкових товарно-грошових відносин – це купівля-продаж, починаючи з робочої сили як товару і закінчуючи продажем інтелектуальної власності. Соціально-економічна природа відносин проявляється у змісті, тобто характеристиці товару, вартості, грошах, ціні, прибутку, відсотках рентабельності. Разом із цим, ці взаємовідносини мають багато спільних рис, притаманних товарно-грошовим відносинам і торгівлі зокрема. Товарно-грошові відносини самі по собі визначають соціально-економічну природу способу виробництва, характер власності на засоби виробництва і результати господарювання [9, С. 408-410].

У ринкових умовах товарно-грошові відносини сприяють реалізації дії закону вартості, закону попиту і пропозиції, інших економічних законів, які сприяють розвитку виробничої, торгової діяльності з метою орієнтації на споживача. У цьому розумінні соціально-економічна природа товарно-грошових відносин в умовах функціонування ринку орієнтована на кінцевого споживача, а це можливо тільки через торгівлю.

Стратегія розвитку економіки включає в себе подальше вдосконалення товарно-грошових відносин, поновлення змісту, форм і методів впливу на

подальший розвиток торгівлі. У зв'язку з цим, з метою підвищення ефективності виробництва, вдосконалення розподілу, обміну й споживання, важливо повніше використовувати товарно-грошові відносини відповідно до притаманних їм властивостей у ринковій економіці. У зв'язку з цим вимагає посилення режим економії, заходи з підвищення ефективності виробництва, вдосконалення обміну і споживання, більш повного використання механізму товарно-грошових відносин. Виходячи з цього, в торгівлі вимагає подальшого вдосконалення контроль гривнею за кількістю й якістю роботи, підвищення купівельної спроможності грошової одиниці, а це можливо тільки через налагодження системи товарно-грошових відносин і торгівлі.

Виходячи зі сказаного, місце торгівлі в економічному розвитку держави визначається, з одного боку, тими функціями, які вона виконує, а з іншого, тими зв'язками, в яких вона перебуває. Основна роль торгівлі визначається, перш за все, тим, що вона є зв'язковою ланкою між виробництвом і споживанням, тим самим здійснюючи активний вплив як на виробництво, так і на споживання. Торгівля відіграє важливу роль у здійсненні вимог економічного закону розподілу праці. Отримання грошової заробітної плати є першим етапом процесу розподілу праці. Матеріальна зацікавленість працівників суспільства забезпечується і стимулюється у тому випадку, якщо вони мають можливість обміняти свої грошові доходи на потрібні їм предмети споживання. Цей обмін здійснює торгівля. Таким чином торгівля є необхідною ланкою у здійсненні розподілу по праці. Торгівля забезпечує народне господарство готовими грошми і чим швидше реалізується товар, тим скоріше починається процес відтворення. Торгівля тісно пов'язана з касовим планом Держбанку. Близько 90% усіх грошових надходжень дає торгівля. Розвиток торгівлі через товарооборот є важливою умовою прискорення грошового обігу й забезпечення стійкості грошової одиниці. З бюджетом торгівля пов'язана через податкову систему. Торгівлі належить важливе місце в системі ринкових відносин, оскільки вона реалізує основну частину предметів споживання, що випускаються промисловістю і

сільським господарством. Через торгівлю реалізується близько 70% товарів народного споживання.

Реалізуючи основну частину виготовлених предметів споживання, торгівля завершує процес кругообігу засобів (коштів), що витрачені на виробництво цих товарів. Функціонуючи в системі ринкових відносин, торгівля відіграє важливу роль в придбанні продуктів інших галузей народного господарства для власних потреб і наданні послуг іншим галузям господарювання. Таким чином, можна зробити висновок, що торгівля відіграє важливу роль в економіці держави.

Торгівля як самостійна галузь народного господарства відіграє важливу роль у розвитку всієї економіки. В основу поділу народного господарства на галузі покладено суспільний розподіл праці. Під галуззю народного господарства розуміють сукупність підприємств і організацій, які характеризуються однорідністю функцій, які вони виконують, і займають відповідне місце в системі розширеного відтворення.

Всі галузі народного господарства діляться на галузі матеріального виробництва і невиробничу сферу. До галузей матеріального виробництва відносять також і торгівлю, матеріально-технічне постачання, заготівлю, громадське харчування. Пояснюється це тим, що в усіх цих ланках і формах товарного обігу основну частку займають трудові операції виробничого характеру. Будучи галуззю матеріального виробництва, торгівля бере участь у створенні валового внутрішнього продукту. Торгівля як галузь народного господарства здійснює просування товарів від виробника до споживача і виконує операції, пов'язані з продовженням процесу виробництва в сфері обігу. Як галузь народного господарства торгівля характеризується низкою економічних показників, це:

- величина товарообороту (роздрібного, оптового);
- чисельність підприємств роздрібної та оптової мережі;
- чисельність зайнятих працівників;
- рівень продуктивності праці;

- середня заробітна плата;
- рівень витрат обертання;
- рівень рентабельності.

Торгівля як самостійна галузь народного господарства відіграє важливу роль у розвитку всієї економіки, у вирішенні завдань матеріального і культурного забезпечення людей.

Зараз існують три організаційні форми торгівлі. Це державна, кооперативна (колективна) і приватна торгівля. Державна торгівля здійснюється різними торговими системами, які відрізняються своєю організаційною структурою, характером торгової діяльності, обслуговуваними контингентами покупців. Провідне місце в державній роздрібній торгівлі належить торгівлі об'єднань торгових підприємств і транспорту. Організаційні форми торгівлі тісно пов'язані з ознаками спеціалізації й універсалізації торгової діяльності. У зв'язку з цим розрізняють: форми торгівлі змішаними товарами, де торгують усіма товарами, форми торгівлі універсальними продовольчими і непродовольчими товарами, форми торгівлі спеціальними продовольчими і спеціальними непродовольчими вузькоспеціалізованими товарами [22, С. 120-122].

Окремо виділяється торгова мережа на транспорті (залізничному, водному) і торгівля на території військових формувань. Існує торгова мережа на окремих великих промислових підприємствах. Самостійною формою торгового обслуговування є забезпечення всім необхідним геологічних експедицій, морських мандрівок тощо.

Окремою формою торгівлі є торгівля Міністерства зв'язку з допомогою відділень пошти, а також торгівля газетами, журналами, книжковою продукцією. Така торгівля здійснюється через розгорнуту систему кіосків, палаток.

Слід виділити також окрему організаційну форму державної торгівлі Міністерства охорони здоров'я. Воно торгує через систему державних аптек, оптових магазинів медтехніки, медкниги, предметів гігієни, оптики тощо.

Важливе місце в ринкових відносинах займає кооперативна та приватна форма торгівлі. Про них буде окрема розмова як про самостійні організаційні форми торгівлі.

Під поняттям «функція» слід розуміти коло питань, які відносять до господарської діяльності, що вирішуються тільки цією галуззю народного господарства. Перш за все, тут виділяють функцію з реалізації вартості, потім функцію з продовження процесу виробництва в сфері товарного обертання. Деякі економісти ділять функції на притаманні їй і не притаманні. Найбільш складні форми прояву мають притаманні функції торгівлі й товарного обертання. Коли товар є єдністю споживчої вартості й вартості, ці функції товарного обертання здійснюються в загальній єдності. Однак з появою грошей відбувається виокремлення цих функцій як самостійних. З виокремленням торгівлі як галузі її основною функцією є найбільш повне задоволення наявних потреб (як індивідуальних, так і колективних). Потреби при наявності товарно-грошових відносин виступають у вигляді попиту, а виробництво – у вигляді пропозиції.

Таким чином, зв'язок між попитом і пропозицією, в якому попит виступає як мета, а пропозиція – як засіб досягнення цієї мети, є конкретною формою дії основного економічного закону в сфері обігу.

Другою функцією торгівлі, пов'язаною з відшкодованістю, що знаходить своє відображення в законі вартості, є компенсація суспільне необхідних затрат на виробництво товарів. Вона служить засобом досягнення мети як у торгівлі, так і у виробництві, оскільки метою виробництва в ринкових умовах стає реалізація продукції. Функції торгівлі й товарного обертання завжди мають, крім економічного, ще й великий соціальний зміст. Як економічні, так і соціальні особливості функцій торгівлі обумовлені виробничими взаєминами суспільного ладу. Слід відзначити, що у функціях торгівлі реалізуються розподільчі відносини. Суспільство завжди здійснює дві форми розподілу – платну і безоплатну. Саме платна форма розподілу притаманна торгівлі. Якщо розглядати фонд споживання, то близько 90%

його розподільчої частини припадає на торгівлю [10, С. 212-214].

Суспільству необхідно задовольнити потреби людей відповідно до їх грошових доходів і відшкодування затрат для забезпечення безперервності суспільного відтворення. Складність цих процесів полягає в тому, що інтереси виробників і споживачів не завжди збігаються. Матеріальна зацікавленість породжує прагнення при менших затратах отримувати більші прибутки, і виробники іноді надають перевагу вартості у шкоду споживчій вартості. Функціонування торгівлі ускладнюється ще тим, що як самостійна галузь господарювання вона повинна здійснювати діяльність рентабельне. Між величиною затрат на організацію товарного обігу і рівнем виконання функцій торгівлі існує пряма залежність. Це породжує протиріччя між господарськими інтересами торгівлі й інтересами суспільства.

Важливою функцією торгівлі є забезпечення тісного зв'язку виробництва і розподілу, з одного боку, і доведення товарів (обмін) і забезпечення потреб (споживання) – з іншого. Для успішного виконання цих функцій торгівля вивчає попит населення, закладає його в основу складання замовлень для виробництва. Таким чином, торгівля, виконуючи свої функції, виступає важливою ланкою ринкових відносин, є не тільки товаропровідним механізмом, але водночас і споживачем відповідної частини сукупного суспільного продукту, і посідає провідне місце в народногосподарському комплексі держави.

Орієнтація економіки на ринкові умови розвитку об'єктивно вимагає посилення узгодженості всіх стадій розвитку й особливо розвитку виробництва і споживання. Це можливо лише за допомогою торгівлі, яка здатна забезпечити відповідність обсягів і структури продукції, що виготовляється, попиту населення. З економічних позицій важливо домогтися не тільки збільшення виробництва товарів народного споживання та покращення їх асортименту й якості, але й суспільного визнання випущеної продукції, більш повного задоволення нею потреб як людей зокрема, так і народного господарства загалом.

У ринкових умовах зростає роль торгівлі в економічному житті держави, посилюється її вплив на виробництво. Задоволення платоспроможного попиту населення виступає в якості основної суспільної необхідності, яка, в свою чергу, впливає як на розвиток виробництва, так і торгівлі.

1.2 Особливості функціонування торгових підприємств

Господарський кодекс України передбачає такі види підприємств залежно від форми власності [14]:

1. Підприємства, засновані на приватній власності. Об'єктами приватної власності є:

- індивідуальні підприємства, засновані на особистій власності фізичної особи та виключно на її праці;
- сімейні підприємства, засновані на власності та праці громадян членів однієї сім'ї, що проживають разом;
- приватні підприємства, засновані на власності окремих громадян України, з правом найму робочої сили;
- підприємства, засновані на власності іноземних громадян.

2. Підприємства, що засновані на колективній власності.

Право колективної власності виникає на підставі: добровільного об'єднання майна громадянина, юридичних осіб для створення кооперативів, акціонерних товариств, інших господарських товариств, об'єднань; передавання державних підприємств в оренду; перетворення державних підприємств в акціонерні та інші товариства. У колективну власність можуть бути передані підприємства державної власності. Колектив володіє, користується та розпоряджається об'єктами власності, які йому належать. Вищими органами управління суб'єктів колективної форми власності є

загальні збори, конференції, з'їзди. Окремі функції господарського управління колективним майном можуть бути покладені вищими органами управління на власника, створювані ним органи.

Суб'єктами права колективної власності є орендні підприємства; товариства покупців; кооперативи; колективні підприємства; споживчі товариства та їх спілки; спільні підприємства.

3. Підприємства, засновані на загальнодержавній власності.

Об'єктом загальнодержавної власності є майно державних підприємств, а суб'єктом – держава.

4. Підприємства, засновані на комунальній власності. Суб'єктами права комунальної власності є адміністративно-територіальні одиниці (обласні, районні, міські, селищні, сільські ради народних депутатів).

Форми власності як економічної категорії, системи відносин власності розглядаються під час аналізу статистичної та фінансової звітності підприємства.

Залежно від обсягів діяльності та чисельності працівників підприємства, незалежно від форм власності виділяють великі, середні та малі підприємства. До малих підприємств у роздрібній торгівлі належать такі підприємства, чисельність працівників яких не перевищує 15 осіб.

Торговельне підприємство, функціонуючи на ринку споживчих товарів, водночас є активним учасником інших сегментів ринку. На ринку засобів виробництва воно купує потрібне обладнання, інвентар, інші матеріальні цінності; ринок праці, з одного боку, забезпечує торговельне підприємство кваліфікованою робочою силою, з іншого – приймає надлишкову робочу силу, перерозподіляє її між галузями і підприємствами. Торговельне підприємство має потребу у великому обсязі кредитних ресурсів у межах специфіки своєї діяльності та в інших видах інвестицій [3, С. 52-53].

Ефективність підприємницької діяльності торговельного підприємства певною мірою визначається станом та кон'юнктурою ринків, на яких працює або з якими взаємодіє підприємство. Це обумовлює потребу розгляду

основних узагальнюючих характеристик ринку з позиції їх впливу на господарську діяльність підприємства.

У процесі економічного аналізу розвитку роздрібних торгових підприємств важливим є встановлення стану торгових підприємств. Він визначається ступенем виконання проектів, введенням в експлуатацію підприємств роздрібною торгівлі чи їх реконструкції. Важливим є визначення динаміки розвитку торгової мережі за декілька років порівняно з показниками змін роздрібного товарообігу, товарних запасів, чисельності працівників та чисельності населення, яке обслуговується.

Підвищення ефективності обслуговування покупців ґрунтується значною мірою на спеціалізації роздрібних торгових підприємств. Спеціалізація магазинів, секцій, відділів і робочих місць здійснюється переважно за товарно-галузевою ознакою, її зміст полягає в обмеженні діяльності магазину, секції, відділу окремою групою (підгрупою) товарів з метою найбільш повного задоволення попиту споживачів та економії їх часу на пошук і придбання потрібних товарів.

Спеціалізація магазинів дозволяє зосередити асортимент товарів у порівняно невеликій кількості місць. При цьому асортимент такого магазину повинен повністю відповідати попиту населення в межах цієї групи товарів. Це призводить до того, що дотримується найважливіша умова купівлі-продажу – відповідність пропозиції товарів за обсягом та асортиментом конкретному сегменту попиту населення. Без такої відповідності не може здійснюватися купівля-продаж з належною економічною ефективністю (зростанням товарообороту і доходів) торгового підприємства та соціальним ефектом у вигляді економії часу покупців на пошук і придбання товарів.

Потреба спеціалізації магазинів значною мірою обумовлюється складним асортиментом окремих груп товарів. Поки що з різних причин практично неможливо створити такий магазин, асортимент товарів якого включав би всі види і різновиди. Через це, чим ширший і глибший асортимент товарів надходить на ринок, тим більше сегментується попит

споживачів, і тоді потрібні спеціалізовані магазини. Оскільки обіг виробництва зростає і асортимент в умовах сегментації попиту населення змінюється, то і сам процес спеціалізації та переспеціалізації магазинів періодично повинен удосконалюватися. Отже, сприятливою умовою раціональної спеціалізації роздрібної торгової мережі є широкий асортимент товарів і сегментація ринку (попиту) та забезпечення конкурентоспроможності спеціалізованих магазинів.

Зарубіжний досвід спеціалізації мережі магазинів свідчить про те, що період уніфікованого масового попиту на товари давно вижив себе. Індивідуальні запити покупців стали відігравати вирішальну роль при виборі товарів. Замість масового споживача з'являється новий принцип – «бажаний товар у бажаний час у бажаній кількості». Основою для цього стає поділ споживачів на окремі групи. Перша група включає підлітків до 19 років, друга – молоді сім'ї, третя – людей похилого віку. В свою чергу, ринок для людей похилого віку також поділяється на сегменти.

Саме боротьба за покупця є рушійною силою і суттю процесу спеціалізації роздрібної торгової мережі. Процес спеціалізації роздрібної торгової мережі є вихідним моментом для пізнання всього процесу розвитку структури галузі, в тому числі й розвитку оптової торгівлі та її зв'язків з промисловістю. У боротьбі за покупця торгові підприємства повинні глибше вивчати потреби споживачів з метою найбільш повного задоволення їх попиту і водночас забезпечення собі потрібного прибутку.

1.3 Товарообіг торгових підприємств

Одним із основних показників розвитку торгівлі є роздрібний товарооборот. Він визначає економічні відносини, які виникають на кінцевій стадії руху товарів зі сфери обігу в особисте споживання шляхом обміну

грошових доходів населення.

Роздрібний товарооборот – це реалізація товарів населенню для особистого споживання в обмін на його грошові доходи, а також продаж товарів ринкового фонду організаціям і установам для колективного споживання та задоволення їх господарських потреб. Такий продаж ще називають дрібним оптом.

Обсяг роздрібного товарообороту державної, колективної та приватної форм торгівлі є одним із важливих показників розвитку господарства в цілому і торгівлі зокрема. Будучи тісно пов'язаним із загальним станом економіки, роздрібний товарооборот розвивається відповідно зі зростанням промислового і сільськогосподарського виробництва, збільшенням чисельності робітників і службовців, фонду їх заробітної плати, а також зростанням доходів населення.

Роздрібний товарооборот – це дзеркало розвитку промисловості й сільського господарства. Він відображає найважливіші пропорції економічного та соціального розвитку держави, співвідношення промисловості з сільським господарством, розподіл національного доходу на фонд нагромадження та фонд споживання, співвідношення фонду індивідуальної оплати за працю із суспільними фондами споживання, а також попитом і пропозицією.

У роздрібному товарообороті знаходять своє відображення процеси, що проходять в обсязі та структурі споживання матеріальних благ та послуг, а тому він відображає матеріальний добробут народу через величину задоволення потреб населення у продуктах харчування, одязі, взутті, предметах культурно-побутового і господарського призначення.

Роздрібний товарооборот відіграє ключову роль у забезпеченні безперервності процесу відтворення. Роздрібний товарооборот є одним із показників життєвого рівня народу. Він характеризує величину продажу, обсяг і структуру споживання, середньодушове споживання, забезпеченість житлом, дитячими закладами і лікувальними установами, культурний і

освітній рівень людей, стан соціального забезпечення і медичного обслуговування, тривалість життя, умов праці та відпочинку. А тому на його підставі можна робити висновки про рівень розвитку і задоволення матеріальних і духовних потреб людей [5, С. 235-236].

Роздрібний товарооборот здійснюється через торговельну мережу державної, колективної та приватної торгівлі. Економічний зміст роздрібного товарообороту зводиться до процесу продажу товарів населенню через роздрібну торговельну мережу і підприємства громадського харчування різних форм власності. До складу роздрібного товарообороту включають також продаж непродовольчих товарів через комісійні магазини (відділи) державної та кооперативної торгівлі. Сюди включають прийом на комісію речей від населення, а також вироби, виготовлені у порядку індивідуальної трудової діяльності. Складовою частиною роздрібного товарообороту є виручка майстерень за ремонт швейних виробів, взуття, годинників, телевізорів, холодильників та інших предметів культурно-побутового призначення і господарського вжитку, а також виручка кооперативів побутового обслуговування населення.

До роздрібного товарообороту включають також виручку майстерень за ремонт швейних виробів, взуття, побутової техніки; від реалізації друкованих видань, палива та лісоматеріалів зі складу. До роздрібного товарообороту включають також продаж товарів прокатним пунктам і додаткову частину виручки за користування, за мінусом вартості періодичних ремонтів предметів, що видаються на прокат. При продажі товарів у кредит до роздрібного товарообороту входить повна вартість товарів на момент їх передачі покупцеві.

Не включається в роздрібний товарооборот вартість тих послуг, які хоч і надаються населенню, але не мають товарного характеру. Це оглядові заходи (кіно, театр, цирк), спортивні змагання, концертна діяльність, обслуговування перукарень, фотографування тощо. Не включається до роздрібного товарообороту реалізація товарів одними торговельними

організаціями іншим для подальшого їх перепродажу, продаж сировини і матеріалів підприємствам промисловості та будівництва, а також інші торговельні операції, якими не завершується процес товарного обороту. Документальний облік роздрібного товарообороту здійснюється у державній, кооперативній та приватній торгівлі. При реалізації товарів на місцевих сільськогосподарських ринках товарооборот визначають на основі кількості доставленої продукції й середнього розміру цін станом на 25 число кожного місяця [17, С. 60-61].

Роздрібний товарооборот, його обсяг і структура формуються під впливом розвитку виробничих сил суспільства і різних факторів соціально-економічного та виробничо-технічного характеру.

Матеріальною основою формування роздрібного товарообороту є виробництво предметів народного споживання. Економічні відносини, пов'язані з обміном грошових коштів на товари, відображають економічну сутність товарообороту. Значення товарообороту потрібно розглядати на рівні держави та на рівні конкретного торгового підприємства. На державному рівні значення показника «обсяг та структура товарообороту» полягає у такому.

Роздрібний товарооборот є одним із важливих показників соціально-економічного розвитку країни, який характеризує заключний етап руху товарів у сферу споживання. Саме через роздрібний товарооборот відбувається зміна форм вартості споживчих товарів, створеної в процесі виробництва. Роздрібний товарооборот характеризує обсяг залучення купівельних фондів споживачів у вигляді грошових доходів, отриманих як оплата праці, які обмінюються в роздрібній торгівлі на товари відповідно до попиту населення. Роздрібний товарооборот є одним із важливих показників рівня життя, матеріального та культурного благополуччя населення країни.

На підставі роздрібного товарообороту визначається система аналітичних показників. Це обсяг споживання окремих видів продовольчих та непродовольчих товарів, забезпечення населення товарами культурно-

побутового призначення, відповідність споживання раціональним нормам тощо.

Роздрібний товарооборот певною мірою впливає на стан грошового обігу в державі, стійкість національної валюти, оскільки обіг грошових коштів значною мірою пов'язаний з обслуговуванням роздрібного товарообороту. Обсяг товарообороту є основним показником діяльності торгового підприємства, який характеризує результат його діяльності щодо залучення купівельних фондів споживачів; саме реалізація певної маси товарів створює економічне підґрунтя для отримання певного обсягу доходів та прибутку, тобто формує передумови для реалізації стратегічних цілей діяльності підприємства.

Значення показника товарообороту на рівні окремого підприємства залежить від типу економічної системи. В умовах ринкової економіки обсяг товарообороту залишається одним із основних показників діяльності торговельного підприємства, проте суттєво змінюються його роль та функції. В умовах ринкової економіки плановий обсяг товарообороту формується на рівні самого підприємства. Його обсяг визначається, виходячи з ринкових позицій підприємства. План роздрібного товарообороту є основним регулюючим фактором формування ресурсного потенціалу підприємства. Обсяг та структура товарообороту визначає вимоги щодо ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємства.

Рух товарів до споживача здійснюється у вигляді множини актів купівлі-продажу. Роздрібний товарооборот віддзеркалює сукупність усіх одиничних актів купівлі-продажу, що здійснюється протягом певного періоду [20, С. 98-99]. Роздрібний товарообіг за складом можна розглядати у трьох основних аспектах:

- як систему суспільних відносин відтворення;
- як систему відносин обміну грошових доходів населення на товари народного споживання;
- як систему зворотного зв'язку з виробництвом. Ефективність зв'язків

між виробництвом, розподілом і споживанням реалізується у структурних показниках і показниках обсягу.

У роздрібному товарообороті відображають суспільні відносини розподілу, що стосується не тільки грошових доходів населення, але й товарної маси, яка направляється для обміну на грошові доходи. Близько 80% матеріальних благ населенню надходить через торгівлю. В умовах товарно-грошових відносин вироблений продукт отримує суспільне визнання не в самому споживанні, а вже у ході його реалізації кінцевому споживачу.

Відповідно до «Інструкції про облік роздрібного товарообігу і товарних запасів», затвердженої наказом Міністерства статистики України від 28.12.96 №389, до складу товарообороту включається виручка від продажу безпосередньо населенню споживчих товарів для особистого споживання як за готівку, так і за розрахункові чеки установ банків через організований споживчий ринок, тобто спеціально організовану торговельну мережу, всіма діючими підприємствами, незалежно від відомчої підпорядкованості, форми власності та господарювання, а також виручка, одержана через касу торговельного підприємства, організації, установи від продажу безпосередньо товарів власного виготовлення, закуплених на стороні або одержаних за бартером (враховується як продаж поза торговельною мережею).

До складу роздрібного товарообороту включається реалізація товарів за безготівковим розрахунком із роздрібною мережі, мережі підприємств громадського харчування окремим категоріям установ.

У роздрібному товарообороті враховується продаж як нових, так і товарів, які вже перебували у сфері споживання, куплених у населення і прийнятих торговими підприємствами на комісію.

Роздрібний товарооборот визначається у фактичних цінах на момент продажу товарів покупцю незалежно від часу оплати грошей.

Роздрібний товарооборот виступає одним із основних показників діяльності торгового підприємства. Він є основою для визначення потреби в

матеріальних, трудових і фінансових ресурсах. Але в умовах ринку він займає підпорядковане місце відносно прибутку.

Якісну характеристику роздрібного товарообороту складає його асортиментна структура. Під збільшеною структурою роздрібного товарообороту мають на увазі співвідношення в його складі між продовольчими і непродовольчими групами товарів.

При характеристиці роздрібного товарообороту використовують такі показники, як: загальний обсяг у чинних і порівняльних цінах, середньодушовий роздрібний товарооборот, питома вага окремих товарних груп у загальному обсязі товарообороту, питома вага окремих товарів у межах продовольчих і непродовольчих товарів.

2 ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ТОРГОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «НАВІТЕКТ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

ТОВ «Навітект» знаходиться в м. Запоріжжя.

Основним напрямом діяльності є здійснення оптових поставок будівельних матеріалів для холдінга «Метінвест». Також на території підприємства працює магазин будівельних матеріалів населенню.

Підприємство є юридичною особою з дня його державної реєстрації і здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України та свого Статуту. Підприємство має печатку (печатки) і бланки зі своєю назвою й емблемою, товарним знаком (знаком обслуговування). Підприємство має цивільну правоздатність і дієздатність, може бути позивачем та відповідачем у суді. Товариство має самостійний баланс, розрахунковий, валютний та інші рахунки в банках включаючи кореспондентські рахунки, як у банківських установах України, так і за кордоном відповідно до вимог чинного законодавства України. Підприємство використовує єдині правила бухгалтерського обліку для підприємств на основі автоматизації і комп'ютеризації. Підприємство має право на недоторканість його ділової репутації, на таємницю кореспонденції, на інформацію та інші особисті права, які йому належать.

Діяльність ТОВ «Навітект» ґрунтується на бізнес принципах, що включають базові цінності та норми етичної та ділової поведінки, якими повинен керуватися кожен співробітник ТОВ «Навітект»:

– уникнення та вирішення конфлікту інтересів. Співробітники ТОВ «Навітект» повинні уникати конфлікту особистих та корпоративних інтересів. У своїй співпраці з діловими партнерами, необхідно брати до

уваги лише об'єктивні критерії;

– пропозиція та надання привілеїв. Співробітники ТОВ «Навітект» не мають права пропонувати особисті привілеї, пов'язані з службовими обов'язками (наприклад, подарунки) будь-якому співробітнику іншої компанії або установи, організації. Винятки стосуються лише символічних і малоцінних святкових подарунків;

– заохочення та отримання привілеїв. Співробітники ТОВ «Навітект» не мають права заохочувати або отримувати привілеї (наприклад, подарунки), пов'язані із службовими обов'язками, від будь-якого співробітника іншої компанії або будь-якої третьої сторони. Винятки стосуються лише символічних і малоцінних святкових подарунків;

– належне управління інформацією компанії ТОВ «Навітект». Співробітникам ТОВ «Навітект» забороняється передавати або іншим способом надавати доступ третім особам конфіденційну інформацію і конфіденційні документи, не маючи на те відповідних повноважень. Ця заборона чинна як під час співробітництва з компанією, так і після його завершення;

– дотримання антимонопольного законодавства. Співробітники ТОВ «Навітект» повинні дотримуватись вимог антимонопольних положень Компанії. Необхідно уникати недопустимих домовленостей (наприклад, цінових угод, домовленостей щодо часток на ринку, розподілу регіональних ринків і встановлення єдиних картельних цін). Потрібно уникати обговорень із конкурентами інформації конфіденційного характеру та такої, що захищена законом. Заборонено збирати та використовувати конфіденційну інформацію про конкурентів і передавати таку інформацію третім особам;

– різноманітність, рівні можливості та толерантність - антидискримінація. Співробітники ТОВ «Навітект» не мають права проявляти ознак безпосередньої і опосередкованої дискримінації, особливо по відношенню до расової приналежності, етнічного походження, релігії та світогляду, фізичних та інших обмежень, віку, сексуальної орієнтації, статі.

Крім того, неприпустимими є домагання, особливо переслідування і сексуальні домагання;

– дотримання справедливих умов праці. ТОВ «Навітект» підтримує чесні умови праці та діє дотримується всіх вимог законодавства з праці.

Підприємство має свій баланс, є економічно самостійним і цілком незалежним від розпорядчих і виконавчих органів державної влади в рішеннях, пов'язаних із його оперативною діяльністю, а також від вимог і вказівок, що не відповідають чинному Україні.



Рис. 2.1 Динаміка показника чистого прибутку за період 2016-2018 рр.

Метою створення та діяльності підприємства є отримання прибутку (доходу). За останні роки компанія стрімко розвивається, це підтверджується позитивними показниками (Додаток А).

Аналіз активів підприємства дозволяє надати загальну оцінку зміни всього його майна. Оцінка сукупних активів, в свою чергу, дозволяє зробити

висновок про те, в які активи вкладені знову залучені фінансові ресурси або які активи зменшились за рахунок зменшення фінансових ресурсів, чи навпаки.

Аналітичний розрахунок, що відображає динаміку та структуру активу балансу, приведений в Додатку А. З Додатку А бачимо, що загальна вартість майна підприємства у 2017 році збільшилась на 889,9 тис. грн.

Підприємство створюється для здійснення підприємницької діяльності і в процесі цієї діяльності використовує як власний капітал, так і позичкові кошти. Сума власного капіталу підприємства визначається як різниця між вартістю майна та борговими зобов'язаннями. Отже, надходження, набуття, створення майна підприємства здійснюється за власні та позичені кошти, співвідношення яких розкриває його фінансовий стан. Аналіз джерел майна підприємства здійснюється також за даними балансу.

В Додатку Б наведено перелік джерел власних і позичених коштів, вкладених у майно підприємства. З Додатку Б бачимо, що зростання джерел формування майна підприємства за 2017 рік на 889,9 тис. грн. обумовлено зростанням суми залучених коштів на 889,5 тис. грн. (3,7 %), а також зростання нерозподіленого прибутку на 249 тис. грн. (1,3 %). Збільшення залучених коштів відбулося за рахунок збільшення кредиторської заборгованості по всіх статтях. Велике значення мають власні обігові кошти підприємства, величина яких обчислюється як різниця між власним капіталом та необоротними активами і показує яка частка із загальної суми власних коштів підприємства спрямовується на покриття обігових коштів:

– у 2016 році: $1536,0 - 2071,2 = - 535,2$ тис. грн.;

– у 2017 році: $1751,2 - 1851,4 = - 100,2$ тис. грн.;

– у 2018 році: $2000,2 - 1908,0 = 92,2$ тис. грн.

Тобто у 2017 році сума власних обігових коштів підприємства зросла на 4350 тис. грн., а у 2018 році знову зросла на 1924 тис. грн. і становила 922 тис. грн.

Для складання фінансової звітності відповідно до чинних нормативних

актів та надання їй користувачам керівництво підприємства формує облікову політику: обирає принципи, методи і процедури обліку таким чином, щоб достовірно відобразити фінансовий стан і результати діяльності підприємства та забезпечити співставність показників фінансових звітів.

Політика ТОВ «Навітект» з метою забезпечення достовірної фінансової звітності складається з:

- робочого плану рахунків бухгалтерського обліку;
- форми первинних облікових документів;
- порядку проведення інвентаризації активів та зобов'язань;
- правил документообігу та технологія обробки облікової інформації;
- порядку контролю за господарськими операціями;
- інших рішень, необхідних для організації бухгалтерського обліку.

Облікова політика розробляється на багато років і може змінюватись лише в тому випадку, якщо:

- змінюються статутні вимоги;
- змінюються вимоги органу, що затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку;
- зміни забезпечать більш достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

Не вважається зміною облікової політики встановлення облікової політики для:

- подій або операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій;
- подій або операцій, які раніше не відбувалися.

У разі зміни облікової політики у Примітках до фінансової звітності слід розкривати причини і сутність зміни, суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року або обґрунтування неможливості її достовірного визначення.

Зміст облікової політики оформлюється спеціальним Наказом про облікову політику, за розробку і формування якого несе відповідальність

головний бухгалтер підприємства. Керівник затверджує Наказ про облікову політику і несе відповідальність за його зміст – саме його підпис робить Наказ про облікову політику чинним.

Наказ про облікову політику є одним з перших документів, які використовуються податковою інспекцією, аудиторськими фірмами та іншими відповідними службами при перевірці діяльності підприємства. Іноді нормативні документи взагалі не містять конкретних рекомендацій щодо правил обліку окремих фактів господарського життя. Якщо система не встановлює спосіб ведення бухгалтерського обліку з конкретного питання, то при формуванні облікової політики підприємство самостійно розробляє відповідний спосіб, виходячи з діючих положень.

Способи ведення бухгалтерського обліку, обрані підприємством при формуванні облікової політики, застосовуються з 1-го січня нового року всіма структурними підрозділами (включаючи виділені на окремий баланс) незалежно від місця їх розташування. Розкриття інформації про облікову політику та її зміни у фінансовій звітності є передумовою співставленості фінансових звітів одного підприємства за різні періоди, а також фінансових звітів різних підприємств. Тобто користувачі набувають можливості оцінити, наскільки порівнювальними є дані окремих статей фінансової звітності того чи іншого звітного періоду, того чи іншого підприємства.

При формуванні облікової політики підприємства слід орієнтуватись на діючі стандарти та інші нормативні акти.

До елементів облікової політики також відносяться:

- порядок обліку курсових різниць протягом звітного року;
- порядок утворення та використання резервного капіталу, крім випадків, коли він утворюється в порядку, встановленому законодавством;
- порядок розподілу чистого прибутку;
- склад і порядок утворення і використання фондів спеціального призначення;
- порядок збільшення статутного капіталу та оцінка вкладів;

– встановлення порядку вибуття учасників і визначення розміру належної їм частки додаткового капіталу.

Нами розроблені основні складові облікової політики торгового підприємства, які запропоновані в Додатку В.

2.2 Облік надходження та реалізації товарів

План рахунків є переліком рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово-господарської діяльності (кореспонденція рахунків) у бухгалтерському обліку і є обов'язковим для всіх підприємств і нашого в тому числі. В ньому передбачені всі необхідні рахунки для обліку операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємств. План рахунків має наступні основні характеристики (таблиця 2.1).

Структура Плану рахунків максимально пристосована до форм фінансової звітності, яка, в свою чергу, приведена у відповідність до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Оскільки переліки рахунків, що застосовуються окремими суб'єктами, можуть розрізнятись, існують як типові, законодавчо запропоновані переліки рахунків, так і індивідуалізовані робочі.

Таблиця 2.1

Характеристика Плану рахунків

Показники	Діючий План рахунків
Групування рахунків	3 розділи, 10 класів, 0-й клас – позабалансові рахунки
Нумерація синтетичних рахунків	Балансові та позабалансові субрахунки – 2 цифри
Субрахунки	Більшість субрахунків до кожного рахунку законодавчо затверджені
Нумерація синтетичних субрахунків	Затверджені номери із 3-х цифр
Аналітичні рахунки	Відкриваються підприємством самостійно; номери повинні починатись з номеру відповідного рахунку/субрахунку

Всі суб'єкти обліку зобов'язані користуватись типовим планом рахунків. В єдиному Плані рахунків України передбачено близько 90 синтетичних рахунків (рахунки першого порядку). Передбачені в Плані рахунків субрахунки (рахунки другого порядку) застосовуються підприємствами в залежності від потреб - для аналізу, контролю і складання звітності.

Рахунки, на яких обліковуються однорідні види активів або зобов'язань, об'єднані у відповідні класи. Таких класів 10, кожен з них має своє кодове значення: від 0 до 9. Коди (номери) і найменування синтетичних рахунків (рахунків першого порядку) та субрахунків (від лат. sub - під) (рахунків другого порядку) у Плані рахунків бухгалтерського обліку наведені за десятковою системою. Першою цифрою коду визначено клас рахунків, другою – номер синтетичного рахунку, третьою – номер субрахунку. При цьому код класу і код синтетичного рахунку (рахунки першого порядку), тобто дві перші цифри, – це той мінімум, який повинен застосовуватись для відображення в обліку господарських операцій. Коди наведені в Плані рахунків і не можуть змінюватись підприємствами. В Плані рахунків наведені також коди і найменування деяких субрахунків (рахунків другого порядку).

Котирування документів та ведення реєстрів бухгалтерського обліку здійснюється із застосуванням коду класу й коду синтетичного рахунку.

Отже, повний код рахунку може складатись з будь-якої кількості цифр, кожна з яких має певне значення. Використання кодів довжиною більш 4-5 цифр є невиправданим, адже такий код складно запам'ятати.

Під субрахунком розуміється ідентифікатор групи об'єктів більш низького рівня, ніж рахунок бухгалтерського обліку. Субрахункам, як і рахункам, присвоюється назва та порядковий номер; зазвичай при позначенні субрахунку спочатку пишеться номер рахунку, до якого даний субрахунок належить, а потім номер самого субрахунку. Система рахунків другого порядку побудована у двох напрямках:

- перший – застосування субрахунків, що мають встановлені конкретні номери і призначення згідно з Планом рахунків;
- другий – застосування субрахунків, які не мають встановлених конкретних номерів, у яких номер і конкретне призначення встановлюються підприємством.

Підприємство має право не використовувати субрахунки (рахунки другого порядку), але якщо воно їх використовує, слід застосовувати коди, передбачені Планом рахунків. Якщо Планом рахунків не передбачено субрахунок для певного виду активів або зобов'язань, а підприємство вважає за необхідне виділити в обліку цей вид, воно може ввести додатковий субрахунок, використовуючи для цього наступні цифри. Наприклад, рахунок 28 може бути доповнений субрахунком 286 «Транспортно-заготівельні витрати».

Рахунки класів 0-7 є обов'язковими для всіх підприємств.

Окрім рахунків та субрахунків є ще аналітичні (від грецького «*analitikos*») ознаки.

Під аналітичними в бухгалтерському обліку розуміють ознаки, що характеризують організацію обліку. Іноді сукупність всіх аналітичних ознак називають аналітикою. У деяких випадках термін «аналітика» вживається більш широко – по відношенню до всіх ознак, що характеризують організацію обліку.

Відповідно до цього облік поділяють на:

- синтетичний – облік узагальнених даних бухгалтерського обліку про види майна, зобов'язання та господарські операції за певними економічними ознаками, який ведеться на синтетичних рахунках бухгалтерського обліку;
- аналітичний – облік, який ведеться на особових, матеріальних та інших аналітичних рахунках бухгалтерського обліку, що групують детальну інформацію про майно, зобов'язання та про господарські операції всередині кожного синтетичного рахунку.

Порядок ведення аналітичного обліку та кореспонденції рахунків, який не наведено в Інструкції, встановлюється підприємством, виходячи з норм Інструкції, положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку та управлінських потреб.

Рахунки класу 9 «Витрати діяльності» ведуться підприємствами всіх форм власності, крім суб'єктів малого підприємництва, а також інших організацій, діяльність яких не спрямована на здійснення комерційної діяльності, з відкриттям за власним рішенням рахунків класу 8 «Витрати за елементами».

Рахунки класу 0 надають інформацію, розкриття якої передбачено в Примітках до фінансової звітності. Отже, кожний клас рахунків має конкретне призначення і тісно пов'язаний з інформаційними потребами зовнішніх та внутрішніх користувачів. Структура Плану рахунків зорієнтована на потреби складання фінансової звітності (Балансу, Звіту про фінансові результати, Звіту про рух грошових коштів, Звіту про власний капітал). Тому в ньому чітко розмежовано балансові та номінальні рахунки, які застосовуються для обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності.

Балансові рахунки побудовані таким чином, щоб їх сальдо відповідало сумам, які відображаються у статтях Балансу. При цьому такі рахунки об'єднані в класи згідно з розділами активу і пасиву Балансу. Показники розділів I-III активу Балансу заповнюються на підставі даних рахунків класів 1-3, показники розділів 1-V пасиву Балансу – на підставі даних рахунків класів 4-6.

Обороти по рахунках, що застосовуються для обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності, а саме по рахунках класів 7-9, використовуються для заповнення показників Звітів про фінансові результати.

Всі господарські операції з руху товарних запасів і тари на роздрібному

торговому підприємстві з метою надання їм юридичної сили повинні бути документально підтверджені. Це впливає також з основних положень Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [24]. Порядок документального забезпечення придбання товарних запасів залежить від способу постачання (централізована доставка, внутрішнє переміщення), виду надходження (купівля за кошти від постачальників, безоплатне отримання, обмін подібними та неподібними активами, інше) та типу транспортного засобу. В умовах значної кількості операцій у роздрібній торгівлі суттєвим є раціональна організація документообігу на підприємстві.

Відносини постачання товару зазначені у договорах купівлі-продажу.

Роздрібні торгові підприємства можуть отримувати цінності безпосередньо від виробників, оптових підприємств своєї системи та інших форм власності, а також від внутрішніх підрозділів споживчого товариства чи госпрозрахункових відособлених підрозділів (ГВП), якими можуть бути виробничі цехи, підприємства ресторанного господарства, заготівельні пункти (склади).

Отримання товарно-матеріальних цінностей від зовнішніх постачальників здійснюють матеріально-відповідальні особи торгових підприємств або представники правління (адміністрації) кооперативного підприємства (організації). Підставою для оплати постачальнику за товар є рахунок, який отриманий від постачальника. Оприбуткування товарів відображаються на підставі накладної на відпуск товарно-матеріальних цінностей типової форми М-20 Уповноважена особа повинна отримати у бухгалтерії довіреність на право отримання цінностей безпосередньо від постачальника або від транспортної організації, яка здійснювала доставку товару від постачальника.

Довіреність не використовується, коли цінності завозяться постачальником або транспортною організацією безпосередньо на склад торгового підприємства, а також підзвітними особами при розрахунках

готівкою. Довіреність може бути виписана тільки працівнику підприємства.

Належним чином оформлена довіреність, перед видаванням її довірєній особі підприємства, підлягає запису в журналі реєстрації довіреностей. Працівники, отримуючи довіреність повинні бути проінструктовані про порядок і терміни використання довіреностей, а також про порядок звіту про їх використання і повернення невикористаних бланків. Термін використання довіреності не повинен перевищувати 10 днів. Виняток становить довіреність на отримання цінностей, розрахунки за які здійснюються в порядку планових платежів та доставка яких здійснюється централізовано-кільцевими завезеннями – термін дії такої довіреності може сягати календарного місяця.

Отримавши довіреність, довірена особа прямує до постачальника і подає її разом з документами, що засвідчують особу, з вимогою відпустити цінності, вказані в довіреності. На підставі довіреності постачальник видає товарно-матеріальні цінності довірєній особі підприємства-покупця.

Довіреність, незалежно від строку її дії, залишається у постачальника при першому відпусканні цінностей. У разі відпускання цінностей частинами на кожен частковий відпуск складається товарний документ з позначкою на ньому номера довіреності та дати її видачі [27].

При централізовано-кільцевих завезеннях цінностей постачальники можуть відпускати їх без довіреності, якщо одержувач цінностей (роздрібне торгове підприємство) за підписом керівника і головного бухгалтера повідомив постачальника про зразок печатки (штампа), якою матеріально-відповідальна особа, що буде приймати цінності, завіряє на супровідних документах свій підпис.

Про використанні довіреності роблять відмітку у журналі їх реєстрації, невикористані довіреності повинні бути повернуті не пізніше наступного дня після закінчення строку дії довіреності. Приймання товарів може проводитися на складах оптових підприємств, на залізничних станціях, складах аеропортів, а також безпосередньо в магазинах. Товар приймають за

кількістю і якістю, якщо фактичний стан товарних запасів і тари відповідає даним супровідних документів, матеріально-відповідальна особа проставляє підпис на всіх примірниках первинних документів, один (чи два) з яких залишає собі. Якщо під час приймання товарів буде встановлена невідповідність фактичних даних і даних за документом, подальше приймання товарних запасів здійснює комісія, яка складає акти встановлених форм. На фактичну наявність товарів виписують прибуткову накладну.

Постачання товарів на торгові підприємства може здійснюватися у формі централізованого перевезення. При цій формі на кожну партію товарів виписують 4 примірники товарно-транспортних накладних або рахунків фактур, 1-й і 2-й примірники залишаються у постачальника, 3-й і 4-й – передаються роздрібному підприємству. Перший примірник матеріально-відповідальна особа роздрібного торгового підприємства додає до звіту а 2-й використовується для здійснення розрахунків за отримані цінності [28].

Товари на роздрібні торгові підприємства можуть доставлятися у формі кільцевого завезення, яке здійснюється уповноваженими особами покупця (кооперативного підприємства).

З цією метою уповноваженій особі видається довіреність, за якою вона отримує цінності у постачальника разом із супровідними документами. Після цього транспортування і доставка товарів здійснюється у кожен магазин підприємства, який подав замовлення на певні товари.

Отримання товарів і тари від виробничих, заготівельних підприємств, підприємств ресторанного господарства, які знаходяться на спільному балансі з роздрібними торговими підприємствами, оформляють видатковою накладною на внутрішнє переміщення.

Слід вказати на те, що окрім придбання цінностей від постачальників, інші операції (наприклад, безоплатне отримання) також повинні бути документально підтвердженими. Для фінансового бухгалтерського обліку господарських операцій з надходження товарів і тари від постачальників за кошти роздрібних торгових підприємств застосовують такі рахунки:

282.2 «Товари в роздрібній торгівлі»;
 284.2 «Тара в роздрібній торгівлі»;
 289.2 «Транспортно-заготівельні витрати у роздрібній торгівлі»;
 285.2 «Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі» та інші рахунки, які пов'язані з операціями надходження.

У таблиці 2.2 відображені операції з придбання товарних запасів на умовах попередньої оплати.

Таблиця 2.2

Придбання товарів і тари на умовах попередньої оплати за грудень
 2018 року

№ рядка	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський запис		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Перераховано з поточного рахунка постачальникові суму передоплати за товари	371	311	120 000
2	Відображено суму податкового кредиту	641	644	20 000
3	Отримано від постачальника й оприбутковано товар у повному контракті	282.2	631	100 000
4	Нараховано торгову націнку на вартість придбаного товару	282.2	285.2	30 000
5	Отримано тару	284.2	631	5 000
6	Відображено суму транспортних витрат з доставки товару на склад	289.2	631	60 000
7	Відображено суму податкового кредиту ПДВ у вартості транспортних витрат	644	631	1 000
8	Списано суму податкових розрахунків за податковим кредитом з ПДВ у передоплаті за товар	644	631	20 000
9	Зараховано суму передоплати в рахунок отриманого товару	631	371	120 000

У випадку виникнення розбіжностей під час приймання товарів і тари на підставі акту постачальнику може бути пред'явлена претензія. В обліку це відображається:

Дебет 374 «Розрахунки за претензіями»;

Кредит 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками».

У таблиці 2.3 зосереджені операції роздрібного підприємства, які відображають придбання товару за готівку.

Таблиця 2.3

Придбання товару за готівковий розрахунок у населення, інших суб'єктів господарювання – неплатників ПДВ за травень 2018 року

№ рядка	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський запис		Сума
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
1	Видано з каси підприємства кошти на закупівлю товару	372	301	10 000
2	Закуплений товар оприбуткований відповідно до закупівельного акту та прибуткової накладної	282.2	631	9 000
3	Зроблено торгіву націнку на вартість придбаного товару	282.2	285.2	11 000
4	Оплачено товар продавцеві підзвітною особою	631	372	9 000
5	Повернено підзвітною особою до каси підприємства суму невикористаних грошей	301	372	1 000

Сума претензії може бути врегульована за допомогою надходження цінностей силами постачальника; постачальник може розрахуватися за нестачу коштами. Господарський суд може задовольнити претензію як на користь постачальника, так і на користь покупця.

Якщо перевізником товару є транспортно-експедиційна організація, встановлена нестача товарно-матеріальних цінностей під час їх приймання може бути визнана з вини перевізника; якщо транспортна організація не визнає вини у нестачі і за умови, що товар застрахований, суму виявленої нестачі може компенсувати покупцю страхова компанія. Відображення в

обліку операцій із внутрішнього переміщення товарно-матеріальних цінностей було показано раніше. Крім того, роздрібна ланка показує в обліку нарахування торгової націнки.

Товари і тара вибувають з роздрібного торгового підприємства внаслідок їх реалізації покупцям, внутрішнього переміщення, передачі підприємствам ресторанного господарства, заготівель, виробничим підприємствам, а також під час уцінки, псування, нестачі при інвентаризаціях товарів і тари.

Під час реалізації товарів населенню, в порядку дрібного гурту, за готівку або в безготівковому порядку первинні документи складають залежно від джерел здавання виручки та напрямків вибуття товарів, вартість яких включається до товарообороту.

Основною формою реалізації товарів населенню є їх продаж за готівку. Згідно з законодавством фіксування отриманої готівки підприємствами роздрібною торгівлі повинно проводитися із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій (РРО). Крім того, згідно з переліком, затвердженим Кабінетом міністрів України, окремі суб'єкти господарювання, за умови торгівлі визначеними у переліку товарами, можуть не застосовувати реєстратори розрахункових операцій (залежно від розміру суми виручки за попередній рік). Це твердження також стосується підприємств споживчої кооперації у сільській місцевості.

У цьому випадку отримання готівки буде супроводжуватися виписуванням розрахункових квитанцій (РК) із подальшим занесенням сум продажу у книгу обліку розрахункових операцій (КОРО).

Готівка, яка отримана роздрібним торговим підприємством протягом робочого дня, фіксується та може бути здана у касу підприємства, банку інкасатору, представникам органів державної служби охорони для подальшого зарахування на поточний рахунок в банку.

Так, здавання виручки в центральну касу споживчого товариства супроводжують виписуванням прибуткового касового ордера, який

складається безпосередньо з ордера та квитанції до нього. В ордері вказується сума виручки, прізвище матеріально-відповідальної особи, підстава виписування прибуткового касового ордера. У квитанції ця інформація повторюється.

Касовий ордер підписує головний бухгалтер, касир і проставляється печатка підприємства. З метою підтвердження зданої виручки матеріально-відповідальній особі видається відривна частина – квитанція до прибуткового касового ордера.

Матеріально-відповідальні особи можуть здавати виручку в денні та вечірні каси банків, які обслуговують роздрібні торгові підприємства. Для цього матеріально-відповідальна особа оформляє заяву на внесок готівкою, яка складається з двох частин: заяви та квитанції. У всіх частинах проставляють однакові номери, дати, суми виручки, номер поточного рахунка, підпис матеріально-відповідальної особи. Квитанція до заяви на внесок готівкою видається працівникам банку матеріально-відповідальній особі для підтвердження здавання виручки.

В сучасних умовах багато торговельних підприємств укладають угоди з банками на інкасацію торгової виручки. Згідно з угодою за торговими підприємствами закріплюються працівники банку – інкасатори та їм видаються інкасаторські сумки. Перед інкасацією виручки матеріально-відповідальна особа повинна оформити супровідну відомість (перший примірник), накладну (другий примірник), копію супровідної відомості (третій примірник) та вкласти в інкасаторську сумку порашовану торгову виручку. Перший та другий примірники вкладаються в інкасаторську сумку разом із виручкою; третій примірник з підписом інкасатора та штампом банку залишається на торговому підприємстві і служить підставою для списання вартості проданих товарів. Як зазначалося раніше, інкасацію торгової виручки можуть здійснювати також працівники органів державної служби охорони.

Підприємства споживчої кооперації можуть здійснювати продаж

товарів за готівку в тому числі через мережу фірмових магазинів (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Продаж товарів у роздріб (у тому числі зі знижкою) за лютий 2018 року

№ рядка	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський запис		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Продано товар за повною вартістю	301	702.2	10 500
2	Продано товар з 10-відсотковою знижкою	301	702.2	10 350
3	Нараховані податкові зобов'язання з ПДВ	702.2	641	2 250
4	Відображено торгову знижку	285.2	282.2	1 500
5	Списано торгову націнку, що відноситься до проданих товарів	285.2	282.2	3 350
6	Списано собівартість реалізованих товарів	902.2	282.2	7 900

Облік реалізації товарів ведеться на рахунку 70 «Доходи від реалізації» субрахунку 702 «Реалізація товарів». Роздрібний товарообіг відображають за моментом фактичного передавання товару покупцю. Реалізовану постачальникам тару в обліку показують шляхом проводки за дебетом субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними партнерами» і кредитом субрахунку 702. Зворотна тара, що повернена постачальнику, в обсяг реалізації не включається і списується проводкою за дебетом субрахунку 631 та кредитом субрахунку 284.

Таблиця 2.5

Бухгалтерські проводки за операціями, пов'язаними з реалізацією товарів населенню

№ рядка	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський запис		Сума
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
Товари, у ціну яких не включено збір на обов'язкове пенсійне страхування				
1	Отримано товар зі складу в магазин (купівельна ціна товару – 12 000 грн, власна торгова надбавка – 50%)	282	281	18

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5
2	Продано товар у роздрібній торгівлі за готівку	301	702	18
3	Відображена сума ПДВ до сплати в бюджет	702	841	3
4	Списано товару 3 підзвіту продавця за обліковою ціною	902	282	18
5	Списано торгівельну надбавку методом сторно	[902]	[285]	[8]
6	У кінці звітнього періоду списано сальдо за субрахунком 702 на фінансовий результат	702	791	15
7	У кінці звітнього періоду списано сальдо за субрахунком 902 на фінансовий результат	791	902	10

Розглянемо проводки за операціями, пов'язаними з реалізацією товарів, наведені в таблицях 2.5-2.6. Для порівняння розглянемо бухгалтерські проводки в оптовій торгівлі (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Бухгалтерські проводки за операціями, пов'язаними з реалізацією товарів в оптовій торгівлі при обліку їх за відпускними

№ рядка	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський запис		Сума
		Дебет	Кредит	тис. грн.
1	2	3	4	5
Попередня оплата				
1	Отримано товар зі складу в оптовий магазин (купівельна ціна товару без ПДВ – 10 грн.)	282	281	18
2	Отримано від покупця аванс за товар на поточний рахунок	311	681	18
3	Відображено податкове зобов'язання та сума ПДВ до сплати в бюджет	643	641	3
4	Відпущено товар покупцю	681	702	18
5	Списано податкове зобов'язання	702	643	3
6	Списано товар з підзвіту продавця за обліковою ціною	902	282	18
7	Списання торгової надбавки методом сторно	[902]	[285]	[8]
8	У кінці звітнього періоду списано сальдо за субрахунком 702 на фінансовий результат	702	791	15

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5
9	У кінці звітної періоду списано сальдо за субрахунком 902 на фінансовий результат	791	902	10
Перша операція – відпускання товару				
1	Отримано товар зі складу в оптовий магазин (купівельна ціна товару без ПДВ – 10 грн.)	282	281	18
2	Відпущено товар покупцю	361	702	18
3	Відображено суму ПДВ до сплати в бюджет	702	641	3
4	Списано товар з підзвіту продавця за обліковою ціною	902	282	18
5	Списано торговельну надбавку методом сторно	[902]	285]	[8]
6	У кінці звітної періоду списано сальдо за субрахунком 702 на фінансовий результат	702	791	15
7	У кінці звітної періоду списано сальдо за субрахунком 902 на фінансовий результат	791	902	10
8	Надішли кошти від покупця на поточний рахунок	311	361	18

Повернення товарів на підприємства роздрібною торгівлі здійснюється з різних причин (неналежна якість товару тощо). У цьому разі продавець зобов'язаний задовольнити претензії покупця. Покупець має право повернути товар протягом гарантійного терміну. Якщо такий термін не встановлено, то покупець неякісного товару може повернути його протягом 6 місяців з дня передачі товару покупцю. Крім того, продавець зобов'язаний прийняти від покупця товар належної якості, якщо товар не підійшов йому за формою, габаритами, фасоном, кольором, розміром. Таке повернення можна здійснювати протягом 14 днів за умови, що товар не використовувався.

Вимоги споживача розглядаються після пред'явлення розрахункового документа, а за товарами, на які встановлено гарантійні терміни – технічного паспорта або іншого документа, що його заміняє, із зазначенням дати продажу. Разом з розрахунковим документом, техпаспортом подається заява про повернення коштів. На підставі цього складається акт про повернення товару (повернення коштів), у якому повинні бути вказані:

– дані покупця або юридичні реквізити підприємства, що повертає

товар;

- відомості про повернутий товар;
- сума, яку треба повернути покупцю.

Акт підписує уповноважена особа суб'єкта господарювання. Після цього покупцю повертаються кошти.

Облік бракованих товарів і облік покупців підприємство веде самостійно в Книзі обліку бракованих товарів і обліку покупців, які отримали гарантійну заміну бракованого товару або послуги з ремонту. Згадана книга є документом з терміном зберігання 3 роки. Вона повинна бути прошнурована, пронумерована, скріплена печаткою і підписом керівника підприємства. При застосуванні роздрібним підприємством реєстратора розрахункових операцій суб'єкти господарювання повинні видати покупцю розрахунковий документ, що підтверджує повернення коштів, яким є фіскальний касовий чек видачі коштів (видатковий чек). Якщо під час застосування реєстратора розрахункових операцій вони не забезпечують відповідного алгоритму роботи, допускається реєстрація коштів за допомогою операції «службова видача».

Якщо розрахунки проводяться без реєстратора розрахункових операцій, але з обов'язковим веденням книг обліку розрахункових операцій, то покупцю видають розрахункову квитанцію, в якій зазначають суму повернення зі знаком «-».

У разі, якщо сума коштів видана при поверненні товару, перевищує 5 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян також оформляють акт про повернення коштів, який потім передається в бухгалтерію і зберігається протягом 3 років. У бухгалтерському обліку будуть зроблені такі записи наведені в таблиці 2.7.

Під терміном «переоцінка товарів» мається на увазі зміна їх облікової вартості як у бік збільшення (дооцінка), так і в бік зменшення (уцінка).

Відповідно до чинних нормативних актів, переоцінка запасів здійснюється: на дату складання балансу; протягом звітного періоду.

Таблиця 2.7

Бухгалтерські проводки відображення операцій із поверненням товарів
в серпні 2017 року

№ рядка	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський запис		Сума
		Дебет	Кредит	
Повернення товару в обмін на аналогічний				
1	Оприбутковано повернений товар	282	685	9 000
2	Передано покупцю аналогічний товар	685	282	9 000
Повернення товару з виплатою коштів у роздрібній торгівлі				
1	Оприбутковано повернений товар	282	685	9 000
2	Виплата готівки	704	301	9 000
3	На суму ПДВ, попередньо відображеного в сумі вирахування з доходу	641	704	1 600
4	Закрито рахунок «Вирахування з доходу»	791	704	7 500
5	Зменшення собівартості реалізованих товарів	[902]	[685]	[6 000]
6	Закрито рахунок собівартості реалізованих товарів	[791]	[902]	[6 000]
7	Відновлено списану раніше торговельну надбавку	685	285	3 000

Підставою для здійснення вказаних операцій повинен бути наказ дирекції підприємства (розпорядження голови правління), і здійснюється, як правило, на підставі даних інвентаризації. За результатами переоцінок складаються описи-акти встановленої форми.

Під час придбання товари обліковуються за первинною вартістю. Методика оцінки товарів при їх вибутті застосовується для визначення собівартості запасів і не впливає на їх первинну вартість.

У свою чергу, П(С)БО 9 «Запаси» вказує на необхідність відображення у балансі запасів за найменшою з двох оцінок: первинною вартістю або чистою вартістю реалізації [32]. Така вимога викликана необхідністю застосування принципу обачності, згідно з яким активи або дохід не повинні бути завищеними, а зобов'язання або витрати – заниженими.

Чиста вартість реалізації – це сума, яку очікується одержати від

реалізації товарів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням ймовірних витрат на їх реалізацію. Інакше кажучи, чиста вартість реалізації відповідає ринковій вартості товарів за мінусом витрат, які підприємство понесе у процесі підготовки їх до реалізації, а також безпосередньо під час реалізації. Чиста вартість реалізації визначається за кожною одиницею товарів шляхом вирахування з очікуваної ціни реалізації очікуваних витрат на передпродажну підготовку та збут. На підприємствах роздрібною торгівлі таку вимогу виконати досить складно. Але тут слід враховувати, що переоцінка проводиться не за всіма товарами, а лише за тими з них, на які значно знизилася ціна реалізації. Уцінці також підлягають пошкоджені товари, повністю або частково застарілі, або такі, які іншим чином втратили первинно очікувану економічну вигоду від їх використання. За такими товарами повинна бути визначена чиста вартість реалізації, яка буде порівнюватися з обліковою вартістю реалізації.

З цією метою повинен бути розрахований середній відсоток торгової націнки у вартості залишку товарів. Тому під час проведення переоцінки необхідно визначити залишки на рахунках товарів, торгових націнок і ТЗВ до здійснення записів з проведення переоцінки. Визначення торгової націнки необхідно для того, щоб в обліку правильно відобразити результати переоцінки. Сума уцінки в межах торгової націнки буде відноситися на її зменшення. Решта суми уцінки буде віднесена на витрати іншої операційної діяльності. При цьому, якщо сума уцінки перевищує суму націнки на даний товар, необхідно врахувати, що первинна вартість була б вищою, якщо б сума транспортно-заготівельних витрат обліковувалася не на окремому рахунку, а включалася у вартість одиниці товарів. Тому необхідно розрахувати суму транспортно-заготівельних витрат, що припадає на товар, який уціняється.

Розрахунок середнього відсотка торгових націнок і транспортно-заготівельних витрат було показано раніше. У бухгалтерському обліку результати переоцінки будуть відображатися у таблиці 2.8.

Має певні особливості також порядок відображення в бухгалтерському обліку уцінки запасів, пов'язаний із зниженням якості запасів з вини матеріально-відповідальних осіб. Здійснення уцінки із зазначених причин передбачено П(С)БО 9, а розрахунок суми збитків від псування, нестачі запасів регламентується Порядком №116.

Таблиця 2.8

Бухгалтерські проводки відображення операцій із переоцінки товарів в березні 2017 року

№ рядка	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський запис		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Віднесено суму уцінки на зменшення торгових націнок	285.2	282.2	5 000
2	Списано на витрати суму транспортно-заготівельних	946	289.2	3 000
3	Списано на витрати решту суми уцінки	946	282.2	29 000

До прийняття рішення про конкретних винних осіб сума уцінки запасів відображається на позабалансовому рахунку 07 «Списані активи», субрахунок 2 «Невідшкодовані нестачі та втрати від псування цінностей». Після остаточного визначення винних осіб сума, яку належить відшкодувати, враховується у складі дебіторської заборгованості підприємства та включається в доходи звітного періоду. Механізм розрахунку суми до відшкодування винною особою наведений в Порядку № 116.

Розмір суми до відшкодування визначається таким чином (формула 2.1):

$$Pз = ((Bв - A) \times \text{Інф} + \text{ПДВ} + Aзб) \times 2 \quad (2.1)$$

де $Pз$ – розмір суми до відшкодування (грн.);

$Bв$ – балансова вартість на момент встановлення факту розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей (грн.);

A – амортизаційні відрахування (у грн.);

Iinf – загальний індекс інфляції, який розраховується на підставі визначених Державним комітетом статистики щомісяця індексів інфляції;

Aзб – розмір акцизного збору.

Встановлюються спеціальні норми відшкодування збитків від псування для таких цінностей. Для визначення сум різниць від дооцінки товарно-матеріальних цінностей згідно з наказом керівника роздрібного торгового підприємства створюється спеціальна комісія, яка проводить інвентаризацію таких товарів і тари. Інвентаризаційна комісія проводить весь комплекс робіт з інвентаризації, переоцінки та оформлення результатів. За результатами дооцінки складаються інвентаризаційні та зведені описи – акти дооцінок товарів. Якщо дооцінка здійснюється протягом звітного періоду, сума дооцінки збільшує суму торгової націнки. У випадку здійснення дооцінки на дату складання балансу (дооцінені запаси у минулих періодах підлягали уцінці) сума дооцінки зменшує витрати звітного періоду (дооцінка здійснюється в межах попередньої уцінки на дату складання балансу).

Дооцінка товарних запасів у роздрібних торгових підприємствах в обліку буде відображатися в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Бухгалтерські проводки відображення операцій із переоцінки товарів в квітні 2018 року

№ рядка	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський запис		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Відображено дооцінку на суму раніше зробленої уцінки (методом «сторно»):	[946]	[285.2]	[29 000]
2	Зроблено дооцінку товарів за рахунок збільшення торгової націнки	282.2	285.2	5 000

Основним джерелом формування доходу від реалізації товарів роздрібними торговими підприємствами є торгова націнка. Торгова націнка – це частина вартості товарів, яка призначена для відшкодування торговому підприємству витрат з реалізації та утворення певного рівня рентабельності.

У склад торгової націнки також відносять суму ПДВ, що відноситься до купівельної вартості товару. Документування торгової націнки здійснюється у момент надходження товарів, під час їх реалізації із наданням знижки покупцям, під час списання (уцінки) товарів. Реалізована торгова націнка протягом місяця не відображається і тому виникає необхідність у її визначенні за результатами звітного місяця. Методика розрахунку реалізованої торгової націнки передбачена П(С)БО 9 «Запаси» у зв'язку із застосуванням роздрібними підприємствами методу визначення собівартості – ціни продажу. Оцінка за цінами продажу базується на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього відсотка торгової націнки товарів. Цей метод можуть застосовувати (якщо інші методи оцінки вибуття запасів не виправдані) підприємства, що мають значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торгової націнки. Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки на ці товари. З метою визначення суми реалізованої торгової націнки на підприємстві складають розрахунок. Розглянемо:

$$\text{середній \% ТН} = \frac{285.2С + 285.2(Кт) -}{282.2С + 282.2(Дт) -} \times 100, \quad (2.2)$$

де 285.2 С – початкове сальдо торгових націнок на рахунку 285.2;

285.2 (Кт) – оборот з надходження (за Кт рахунка. 285.2) за місяць;

285.2 (Дт) – вибуття націнок у зв'язку із товарними втратами, уцінкою, псуванням (окрім торгових знижок) та безоплатною передачею;

282.2 С – початкове сальдо товарів за обліковими цінами;

282.2 (Дт) – оборот з надходження товарів за місяць (за Дт);

282.2 (Кт) – оборот з вибуття товарів у зв'язку з псуванням, уцінкою, втратами, нестачами, безоплатною передачею (інше вибуття).

2) Сума торгової націнки, що відноситься до реалізованих товарів = (сума вибуття товарів за місяць (реалізації) з урахуванням іншого вибуття x середній % ТН) / 100.

Під час передавання торгової націнки роздрібними підприємствами іншим галузям, які знаходяться на спільному балансі, середній % торгової націнки перераховують у торгову знижку. За цим розміром торгової знижки та з урахуванням обсягів внутрішнього переміщення товарів за продажними цінами визначають суму торгової націнки, яка підлягає передачі іншим галузям. Розрахунок розподілення торгової націнки наведений в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Розрахунок розподілення торгової націнки в травні 2017 року

№ рядка	Показники	Сума
1	Сума торгової націнки на залишок товарів на початок звітнього місяця – кредитове сальдо по субрахунку 285	5 000
2	Сума торгової націнки за звітний місяць – оборот по Кт субрахунку 285	590 000
3	Сума торгової націнки на інші списання товари – уцінка, оборот по Дт субрахунку 285	15 000
4	Сума торгової націнки підлягає: розподіленню – суми торгової націнки на початок + оборот по Кт – оборот по Дт . (50 000 + 590 000 – 15 000 = 625 000)	625 000
5	Вартість реалізованих за звітний місяць товарів по продажним цінам – оборот Дт субрахунку 902	2 100 000
6	Залишок не реалізованих на кінець місяця товарів – це сальдо по субрахунку 282 на кінець місяця	400 000
7	Середній % торгової націнки на реалізовані товари (((50 000 + 590 000 – 15 000) / (2 100 000 + 400 000)) x 100% = 25%)	25%
8	Сума торгової націнки на реалізовані товари: 2 100 000 x 25% = 525 000, це сума списується методом «сторно»: [Дт 902 Кт 285 = 525 000] або [Дт 282 Кт 285 = 525 000]	525 000

2.3 Вдосконалення методики обліку товарів

З метою спрощення й раціоналізації обліку товарів та визначення фактичної собівартості реалізованих товарів рекомендується витрати торгового підприємства на придбання, доставку товарів і доведення їх до придатного для реалізації стану протягом місяця враховувати на рахунку 93 «Витрати на збут». Витрати, що згідно з П(С)БО 9 «Запаси» [32], входять у початкову вартість товарів, за наведених вище мотивів доцільно враховувати на трьох окремих статтях в аналітичному обліку до рахунка 93 «Витрати на збут»: «Витрати на придбання товарів», «Транспортні витрати торговельного підприємства», «Витрати на доведення товарів до стану, придатного до реалізації». Зазначені витрати, що стосуються реалізованих товарів, на основі розрахунку за звітний місяць списуються на збільшення купівельної вартості реалізованих товарів на субрахунок 902 «Собівартість реалізованих товарів», а витрати, що стосуються залишку товарів, додаються до купівельної вартості товарів в активі Балансу для відображення в ньому фактичної собівартості залишку товарів.

Таким чином, з метою спрощення бухгалтерського обліку товарів витрати, що входять у початкову їхню вартість, тільки враховуються протягом місяця на рахунку 93 «Витрати на збут», але зараховуються не до витрат обороту, а до фактичної собівартості товарів, тобто застосовується раціональний «обхідний маневр» відображення в бухгалтерському обліку та звітності початкової вартості товарів, установлені п. 8-9 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».

Облік і розподіл відповідно до розрахунку витрат на придбання, доставку товарів і підготовку їх до реалізації повинні здійснюватися в порядку, установленому п. 64 Типового положення про склад витрат обороту та їх планування й розподіл у торговій діяльності, тобто аналогічно до обліку й розподілу за середнім відсотком витрат на

перевезення, збереження, сортування, обробку, упакування, передпродажну підготовку товарів тощо. Фактична собівартість реалізованих товарів повинна відображатися в бухгалтерському обліку і визначатися на субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» у такому порядку:

1. На оптово-збутових, оптових і торгово-посередницьких підприємствах такими записами на бухгалтерських рахунках:

1.1. списується відповідно до звітів матеріально відповідальних осіб договірна купівельна вартість товарів, реалізованих покупцям: Дт 902 «Собівартість реалізованих товарів», Кт 281 «Товари на складі».

1.2. списуються витрати підприємства на придбання, доставку товарів і підготовку їх до реалізації, що, відповідно до розрахунку, стосуються реалізованих товарів: Дт 902 «Собівартість реалізованих товарів», Кт 93 «Витрати на збут».

2. На підприємствах оптової і роздрібної торгівлі, що враховують товари за продажними цінами, включаючи товарні надбавки:

2.1. списується відповідно до товарних і товарно-грошових звітів матеріально відповідальних осіб облікова продажна вартість товарів, реалізованих покупцям за готівковим і безготівковим розрахунком: Дт 902 «Собівартість реалізованих товарів», Кт 281 «Товари на складі» чи Кт 282 «Товари в торгівлі».

2.2. списується відповідно до розрахунку сума торгової націнки, що стосується реалізованих товарів, для визначення купівельної вартості реалізованих товарів: Дт 285 «Торгова націнка», Кт 902 «Собівартість реалізованих товарів».

Списуються витрати підприємства на придбання, доставку товарів і підготовку їх до реалізації, що, відповідно до розрахунку, стосуються реалізованих товарів: Дт 902 «Собівартість реалізованих товарів», Кт 93 «Витрати на збут». Можливий також рівнозначний негативний стверджувальний запис Дт 902 – Кт 285, але з погляду раціональної організації аналітичного обліку такий запис є недоцільним.

3 АНАЛІЗ ТОВАРООБІГУ НА ТОВ «НАВІТЕКТ»

3.1 Аналіз швидкості товарообігу та аналіз обігу товарних запасів

Торгівля як галузь економічної діяльності відрізняється від інших галузей щодо високою потребою в оборотних коштах і високій швидкості оборотності оборотних активів.

Потреба в оборотних коштах (капіталі) визначається трьома головними статтями оборотних активів: товарними запасами, неминучою дебіторською заборгованістю, необхідними платіжними (грошовими) коштами й, крім того, запасами малоцінних і швидкозношуваних предметів (тара, пакувальні матеріали, посуд), палива й матеріалів, використовуваних у технологічних процесах торгівлі й при транспортуванні товарів. Потреба в оборотних коштах обернено пропорційна товарообігу: чим вище швидкість товарообігу, тим менше оборотного капіталу потрібно для забезпечення заданого (даного) обсягу товарообігу. Інші моменти оборотності оборотних активів також відіграють чималу роль: швидкість розрахунків з постачальниками й покупцями, багаторазове використання тари й ін., але визначальним фактором є швидкість товарообігу – товарооборотність. Прибуток торговельного підприємства перебуває в прямій пропорційній залежності від прискорення товарообігу.

Торгівля не є фондоемкісною галуззю. У бухгалтерському обліку основні фонди називаються необоротними активами. Цей термін неточний, тому що всі активи обертаються, тільки з різною швидкістю. Але цей термін допоможе підкреслити особливість торгівлі. Необоротних активів у неї абсолютно менше, ніж оборотних, і відносно менше, ніж в інших галузях.

Трудомісткість торгівлі також перебуває на більше низькому рівні, чим середня трудомісткість, але набагато ближче до середнього, чим

фондоємність.

Оплата праці відноситься до поточних витрат, вимагає наявності коштів, а це, у свою чергу, вимагає вкладення оборотного капіталу.

Висока «транспортність» доданої вартості торгівлі також вимагає наявних грошових ресурсів: необхідно або оплачувати перевезення, або, користуючись власним транспортом, мати поточні витрати на придбання бензину й інших пально-мастильних матеріалів. Найвища питома вага в поточних витратах торгівлі займає оплата придбаних товарів, а в структурі економічних активів – вартість товарних знаків.

Оборотний капітал, вкладений у товарні запаси, дебіторську заборгованість і грошові ресурси, обертається іншим способом, чим капітал, вкладений в основні кошти: торговельні приміщення, торговельне устаткування, касові апарати, транспортні засоби й нематеріальні активи (права на користування землею, патенти, «ноу-хау»).

Основні кошти й нематеріальні активи беруть участь в утворенні витрат обігу й через них – у формуванні собівартості товарів багаторазово, не втрачаючи своєї форми втілення, і здатності приносити корисний ефект. Оборотний капітал, витрачений на закупівлю товарів і на оплату поточних витрат, за формою – «зникають»: закуплені товари реалізуються й ідуть у домашні господарства або на виробничі підприємства й т.д. Але, змінивши матеріальну форму на грошову, оборотний капітал відновляється повністю після закінчення кожного обороту – і за формою, і за структурою, і за вартістю (за умови стабільності цін) [8, С. 129-131]. Під оборотним капіталом мається на увазі вартість оборотних активів, вкладений у них капітал, а під основним капіталом – вартість так званих необоротних активів.

Вартість основних коштів і нематеріальних активів витрачається частинами, у міру зношування, і відновлюється (накопичується для відновлення) теж частинами, у міру нарахування амортизації, за рахунок реалізації багатьох партій товару, за час багатьох оборотів оборотних активів.

Багаторазове поновлення товарних запасів, розрахунки з покупцями й

постачальниками, оплата послуг і матеріалів, якими користуються торговельні підприємства в технологічних процесах торгівлі, становлять економічний зміст процесу обігу оборотного капіталу, втіленого в кожний момент часу в залишках оборотних активів: товарних запасах, пакувальних матеріалах і інших малоцінних і швидкозношуваних предметах, а також у супутній торговельній справі фінансових активах – дебіторської заборгованості, коштах на банківських рахунках і в касі.

Конкретні види оборотних активів – форма оборотного капіталу. Різні частини оборотних активів обертаються з різною швидкістю, зустрічаючи на шляху свого руху свої особливі труднощі або, навпаки, фактори прискорення: товарні запаси обертаються тим швидше, чим вище попит на товари даного виду на ринку; дебіторська заборгованість обертається швидше або повільніше залежно від платоспроможності покупців; кошти – самий активний вид оборотних активів – теж можуть зустрічати перешкоду у своєму русі – на ринку може не бути відповідних товарів для подальшого перепродажу, і закупівлі призупиняться. Гроші будуть у цьому випадку перебувати якийсь час у бездіяльності. Проте всі елементи оборотних активів беруть участь у загальному русі, кожний елемент здійснює функцію оборотного капіталу: зберігати свою вартість і приносити доход. Чим більше число оборотів за даний проміжок часу (місяць, квартал, рік) здійснить оборотний капітал даної величини, тим більше доходу одержить підприємство: підприємець – прибутку, наймані робітники – заробітної плати, акціонери – дивідендів, держава – податків і все разом – доданої вартості. Головним об'єктом спостереження за процесом обороту капіталу в торгівлі є товарообіг, про величину якого говорить денна (місячна, квартальна, річна) виручка від реалізації товарів.

Наступним об'єктом пильної уваги є сума торговельної націнки, і тільки в третю чергу – прибуток. Прибуток треба, по-перше, розрахувати, а по-друге, правильно оцінити за допомогою того або іншого показника рентабельності, тобто співвіднесемо прибуток із вкладеним капіталом,

активами або собівартістю. Це неможливо робити щодня. Виторг від реалізації є показником не тільки бухгалтерського, але й оперативного обліку. Якщо торговельне підприємство працює в 2-3 зміни, виторг ураховується за кожну зміну. Частка націнки у виторзі й сума націнки відслідковуються менеджером (підприємцем у малому бізнесі, фінансовим директором – у середніх і великих підприємствах торгівлі), а також податковим інспектором. Об'єктом оподаткування в торгівлі є насамперед сума торговельної націнки. Податок на додану вартість, по якій би схемі він не обчислювався, завжди співвідноситься, власне кажучи, із сумою торговельної націнки. Податок на прибуток – це податок другого порядку.

Менеджер проте безпомилково визначає фактори зміни її величини. Першим кроком у визначенні й аналізі прибутку є визначення її частки (або рівня) у ціні товару або в товарообігу. Денний виторг або одноденний товарообіг – і практично, і теоретично – відправний показник, на якому будується вся система показників фінансово-економічної й торгово-економічної діяльності торговельного підприємства.

Швидкість товарообігу або товарооборотність визначається на основі зіставлення товарообігу (виручки від реалізації) із середніми товарними запасами за той або інший проміжок часу. Одиницею порівняння товарообігу (динамічного показника) і середньої величини товарних запасів (статичного показника) є одноденний товарообіг.

Швидкістю товарообігу прийнято вважати відносне число, що показує, у скільки разів число всіх одноденних товарообігів, тобто товарообіг у цілому, перевершує число одноденних товарообігів, укладених у середній величині товарних запасів.

Якщо швидкість товарообігу вимірюється за місяць (стандартний місяць дорівнює 30 дням) і при цьому відомо, що середній місячний запас товарів був рівним 5 одноденним товарооборотів, тобто п'яти дням, то швидкість товарообігу, очевидно, дорівнює відносному числу 6 ($30:5=6$). Відносну швидкість товарообігу вимірюють у разях, тому що протягом місяця (або

іншого звітнього періоду) середній запас обновляється саме стільки разів, у скільки тривалостей звітнього періоду більш того відрізка часу, для якого вистачить середнього запасу товарів. У нашому прикладі середнього запасу вистачало на 5 днів, виходить, його обновляли протягом місяця 6 раз.

Обчислювальні процедури проводяться практично в такому порядку: товарообіг ділять на середній розмір товарних запасів, одержують швидкість обороту в разях, а потім число днів у звітньому періоді ділять на число раз товарообертання й одержують середні запаси в днях. Головний показник – одноденний товарообіг – зникає з поля зору, тому що скорочується в процесі обчислення.

Математично ці практично застосовувані обчислення абсолютно вірні, але економічний зміст визначення швидкості товарообігу проявляється тільки за умови залучення до аналізу одноденного товарообігу.

Процес формування товарообертання у формалізованому вигляді (формули 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10):

$$PT = OT \times ЧД, \quad (3.1)$$

де PT – реалізація товарів (товарообіг) за весь звітний період;

OT – одноденний товарообіг;

$ЧД$ – число днів у звітньому періоді.

Підставивши у формулу 3.1 відповідні дані:

$$1) PT (2016) = 19,040 \times 360 = 6,854 \text{ тис. грн.};$$

$$2) PT (2017) = 17,793 \times 360 = 6,405 \text{ тис. грн.};$$

$$3) PT (2018) = 20,378 \times 360 = 7,336 \text{ тис. грн.}$$

$$ДЗ = ТЗ / OT, \quad (3.2)$$

де $ТЗ$ – середній товарний запас за звітний період;

OT – одноденний товарообіг і одночасно одноденний товарний запас;

$ДЗ$ – число днів, протягом яких середній товарний запас буде витрачений при даній швидкості товарообігу, рівне числу одноденних товарообігів.

Підставивши у формулу 3.2 відповідні дані:

$$1) ДЗ (2016) = 5\,830,6 / 19,040 = 306,22;$$

$$2) ДЗ (2017) = 11,470 / 17,793 = 644,64;$$

$$3) ДЗ (2018) = 15,091 / 20,378 = 740,58.$$

$$ТЗ = OT \times ДЗ, \quad (3.3)$$

Підставивши у формулу (3.3) відповідні дані:

$$1) ТЗ (2016) = 19,040 \times 306,22 = 58\,30,6 \text{ тис. грн.};$$

$$2) ТЗ (2017) = 17,793 \times 360 = 114\,70,350 \text{ тис. грн.};$$

$$3) ТЗ (2018) = 20,378 \times 360 = 150\,91,750 \text{ тис. грн.}$$

Формула 3.4 – похідна від формули 3.2.

Відповідно до визначення швидкості товарообігу (товарооборотністю) запишемо:

$$ТО = ЧД / ДЗ, \quad (3.4)$$

де $ТО$ – товарооборотність, у разях;

$ЧД$ – або число днів у звітному періоді, або число одноденних товарообігів, укладених у загальній сумі товарообігу за звітний період;

$ДЗ$ – відповідно: або число днів, яким оцінюється середній товарний запас, або число одноденних товарообігів, укладених у середньому товарному запасі.

Підставивши у формулу 3.4 відповідні дані:

- 1) $TO(2009) = 360 / 306,22 = 1,18$;
- 2) $TO(2010) = 360 / 644,64 = 0,56$;
- 3) $TO(2011) = 360 / 740,58 = 0,49$.

$$TO = PT / TЗ, \quad (3.5)$$

де TO – практично обумовлена швидкість товарообігу: число поновлень середнього товарного запасу, у разях.

Підставивши у формулу 3.5 відповідні дані:

- 1) $TO(2016) = 68\,54,5 / 58\,30,6 = 1,18$;
- 2) $TO(2017) = 64\,05,6 / 114\,70,350 = 0,56$;
- 3) $TO(2018) = 73\,36,1 / 150\,91,750 = 0,49$.

Формула 3.5 справедлива, у чому можна переконатися, використавши формули 3.1 і 3.3:

$$TO = PT / TЗ = (OT \times ЧД) / (OT \times ДЗ) = ЧД / ДЗ, \quad (3.5)$$

Виходить, формула 3.5 рівносильна формулі 3.4. Похідні формули, використанні в практичних розрахунках (формула 3.6):

$$OT = PT / ЧД, \quad (3.6)$$

Підставивши у формулу (3.6) відповідні дані:

- 1) $OT(2016) = 68\,54,5 / 360 = 19,040$;
- 2) $OT(2017) = 64\,05,6 / 360 = 17,793$;
- 3) $OT(2018) = 73\,36,1 / 360 = 20,378$.

$$ЧД = ДЗ \times TO, \quad (3.7)$$

Розрахунки:

- 1) ЧД (2016) = $306,22 \times 1,18 = 361,34$;
- 2) ЧД (2017) = $644,64 \times 0,56 = 361,00$;
- 3) ЧД (2018) = $740,58 \times 0,49 = 362,88$.

$$ДЗ = ЧД / ТО, \quad (3.8)$$

Розрахунки:

- 1) ДЗ (2016) = $360 / 1,18 = 305,08$;
- 2) ДЗ (2017) = $360 / 0,56 = 642,86$;
- 3) ДЗ (2018) = $360 / 0,49 = 734,69$.

$$РТ = ОТ \times ДЗ \times ТО, \quad (3.9)$$

Розрахунки:

- 1) РТ (2016) = $19,040 \times 305,08 \times 1,18 = 6854,5$ тис. грн.;
- 2) РТ (2017) = $17,793 \times 642,86 \times 0,56 = 6405,6$ тис. грн.;
- 3) РТ (2018) = $20,378 \times 734,69 \times 0,49 = 7336,1$ тис. грн.

$$ДЗ = РТ / (ОТ \times ТО), \quad (3.10)$$

Підставивши у формулу (3.10) відповідні дані:

- 1) ДЗ (2016) = $68\ 54,5 / (19,040 \times 1,18) = 305,08$;
- 2) ДЗ (2017) = $64\ 05,6 / (17,793 \times 0,56) = 642,86$;
- 3) ДЗ (2018) = $73\ 36,1 / (20,378 \times 0,49) = 734,69$.

Найбільше часто вживані формули для аналізу товарооборотності 3.5 і 3.8. Аналіз товарооборотності не вичерпує всіх питань, але є вихідним пунктом у тім і в іншому аналізі. Одноденний товарообіг використовується й у більше узагальненому аналізі. Середній залишок оборотних активів умовно

розглядається як середній товарний залишок, а елементи оборотних активів, як різні товари, але з однаковою оборотністю.

Даний показник умовний, тому що по одним компонентом оборотних коштів тривалість обороту довше, а по іншим – коротше. Всі оборотні кошти одночасно не затрачаються й не відновляються. Але без прийняття умовностей вимір безперервних процесів було б взагалі неможливо. Аналіз швидкості обороту оборотних активів і їхніх складових практично необхідний тому, що прискорення їхньої оборотності знижує розмір оборотного капіталу, що необхідний для ведення торговельної справи певного масштабу, а зниження, навпаки, цей розмір збільшує. При розширенні торговельної справи необхідно знати, скільки капіталу треба авансувати додатково на збільшення оборотних активів. Джерелом цього розширення можуть стати кошти, вивільнені із уже діючих відділів, торговельних точок, баз даного підприємства.

У розрахунках оборотності (оборотних активів підприємства) використовуються наступні формули 3.11, 3.12, 3.13, 3.14, 3.15, 3.16:

$$CO = ((CO_1 / 2) + CO_1 + CO_2 + \dots + CO_{n-1} + (CO_n / 2)) / (n - 1), \quad (3.11)$$

де CO – середній залишок оборотних активів за звітний період, що обчислює по середньої хронологічної моментного ряду;

n – число моментів реєстрації (спостереження) оборотних коштів для аналізу;

CO_1, CO_2, \dots, CO_n – залишки оборотних коштів на день чергової реєстрації (спостереження).

$$ДО = CO / ЧД, \quad (3.12)$$

Підставивши у формулу (3.12) відповідні дані:

$$1) ДО (2016) = 33\,959 / 360 = 94,33;$$

- 2) $ДО (2017) = 82\,653 / 360 = 229,59$;
 3) $ДО (2018) = 146\,754 / 360 = 407,65$.

$$CO = ДО \times ОТ, \quad (3.13)$$

де $ДО$ – залишок оборотних активів, у днях;

$ОТ$ – одноденний товарообіг даного підприємства торгівлі.

$$ОБ = ЧД / ДО, \quad (3.14)$$

де $ОБ$ – оборотність оборотних активів, у разях;

$ЧД$ – число днів у звітному періоді (30, 90, 360).

Підставивши у формулу (3.12) відповідні дані:

- 1) $ОБ (2016) = 360 / 94,33 = 3,82$;
 2) $ОБ (2017) = 360 / 229,59 = 1,57$;
 3) $ОБ (2018) = 360 / 407,65 = 0,88$.

Якщо чисельник і знаменник формули (3.14) помножити на одноденний товарообіг ($ОТ$) і потім застосувати формули: (3.1) – для чисельника й (3.13) – для знаменника, то одержимо (формула 3.15):

$$ОБ = (ЧД \times ОТ) / (ДО \times ОТ) = РТ / СО, \quad (3.15)$$

Різні елементи оборотних активів обертаються з різною швидкістю. Загальна швидкість оборотності формується за допомогою попереднього додавання коефіцієнтів закріплення оборотних активів окремо. Цей розрахунок містить умовності, але застосовується на практиці. Формула коефіцієнта закріплення оборотних активів (формула 3.16) має вигляд:

$$K_j = ОС_j / РТ, \quad (3.16)$$

де K_j – коефіцієнт закріплення оборотних активів виду;

PT – сумарна реалізація всіх товарів за звітний період;

OC_j – середній залишок i -го виду оборотних активів у звітному періоді.

Підставивши у формулу (3.12) відповідні дані:

$$1) K_j (2016) = 33\,95,9 / 68\,54,5 = 0,50;$$

$$2) K_j (2017) = 82\,65,3 / 64\,05,6 = 1,29;$$

$$3) K_j (2018) = 146\,75,4 / 73\,36,1 = 2,00.$$

Аналіз дійсної індивідуальної оборотності по видах оборотних активів припускає використання додаткових показників, що відображають специфіку їхнього обороту. Всі отримані дані після обчислення внесені в таблицю 3.1.

Таблиця 3.1

Показники аналізу товарообігу торговельного підприємства за 2016,
2017, 2018 роки

Показники	Роки		
	2016	2017	2018
PT – реалізація товарів (товарообіг) за весь звітний період	6854,5	6405,6	7336,1
ДЗ – число днів, протягом яких середній товарний запас буде витрачений при даній швидкості товарообігу, рівне числу одноденних товарообігів	306,22	644,64	740,58
ТЗ – середній товарний запас за звітний період	5830,6	11470,350	15091,750
ТО – товарооборотність, у разях	1,18	0,56	0,49
ОТ – одноденний товарообіг	19,040277	17,793333	20,378055
ЧД – або число днів у звітному періоді, або число одноденних товарообігів, укладених у загальній сумі товарообігу за звітний період	361,34	361,00	362,88
ДО – залишок оборотних активів, у днях	94,33	229,59	407,65
ОБ – оборотність оборотних активів, у разях	3,82	1,57	0,88
K_j – коефіцієнт закріплення оборотних активів виду	0,50	1,29	2,00

Найбільше швидко обертаються наявні кошти. Визначивши середній залишок на бухгалтерському рахунку 30 «Каса» і знаючи річний оборот

готівки по кредиту рахунку, можна обчислити й одноденний грошовий обіг, і тривалість обороту грошового «запасу», у днях, і його оборотність, у разях.

Якщо дебіторська заборгованість по розрахунках з покупцями обертається повільніше, ніж кредиторська – по розрахунках з постачальниками, виходить, підприємство буде змушено прибігати до короткострокових позик або змінити умови розрахунків з партнерами: стягувати передоплату від покупців, укласти договори з тими постачальниками, які погоджуються на більше тривалі строки надання товарного кредиту. Можливо також використання факторингу – прямого продажу дебіторської заборгованості банку або фінансової компанії. (При цьому підприємство платить витрати по оплаті послуг факторингу.) Дебіторська заборгованість у більшій мері є проблемою оптової торгівлі, чим роздрібною, оскільки оптова торгівля основну масу товарів (більше 80%) реалізує юридичним особам – підприємствам і організаціям.

Підприємства роздрібною торгівлі зазнають впливу від негативного зниження своїх покупців не через дебіторську заборгованість, а через стан попиту й рух товарних запасів. Аналіз оборотності товарних запасів здійснюється, як уже викладалося вище, за допомогою показників товарооборотності, середніх величин страхових і поточних товарних запасів, одноденного товарообігу, запасів на певну дату (кінець звітної місяця, кварталу, року) у днях обороту. Товарні запаси в днях обороту на дату не можуть замінити показник товарооборотності в днях за звітний період, тому що дані на одну дату не можуть бути поширені на цілий період. В аналізі за період часу необхідні середні товарні запаси. Середні товарні запаси за рік розраховуються на основі даних про залишки на початок і кінець кожного кварталу; середні запаси за квартал – на основі даних на початок кожного місяця; середні запаси за місяць – на основі даних на початок кожної декади. Формула визначення середніх товарних запасів аналогічна формулі визначення середнього розміру оборотних коштів (див. формулу 3.11), тобто є середньою хронологічною моментного ряду (формула 3.17):

$$TЗ = ((TЗ_1 / 2) + TЗ_1 + TЗ_2 + \dots + TЗ_{n-1} + (TЗ_n / 2)) / (n - 1), \quad (3.17)$$

де $TЗ$ – середні товарні запаси за звітний період;

n – число моментів зняття залишків на початок (кінець) кожного проміжного відрізка часу.

У випадках якщо немає більших розходжень у показниках, використають половину суми запасів на початок і кінець періоду (формула 3.18):

$$TЗ = (TЗ_1 + TЗ_2) / 2, \quad (3.18)$$

Підставивши у формулу (3.18) відповідні дані:

- 1) $TЗ (2016) = (3395,9 + 8265,3) / 2 = 5830,6$;
- 2) $TЗ (2017) = (8265,3 + 14675,4) / 2 = 11470,350$;
- 3) $TЗ (2018) = (14675,4 + 15508,1) / 2 = 15091,750$.

Інші формули, які використані в аналізі товарооборотності, були наведені вище (формули 3.1-3.10). Розрахунки показників товарооборотності більше наближені до реальних економічних процесів, ніж показники оборотності оборотного капіталу, менш абстрактні.

3.2 Факторний аналіз зміни товарообігу торгового підприємства зі складною структурою товарообігу

Товарооборотність різних товарних груп неоднакова. Продовольчі товари обертаються швидше, непродовольчі – повільніше. Найвища оборотність у комплексі галузей торгівлі – по продукції громадського харчування. Порівняння обіговість товарів різних груп, виявлення впливу

індивідуальних показників товарооборотності на середній показник має практичне значення.

Розглянемо конкретний приклад розрахунку факторного аналізу товарооборотності. Вихідні дані й фрагменти розрахунку наводяться у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Факторний аналіз зміни товарообігу торговельного підприємства зі складною структурою товарообігу за серпень 2016 року

№ з/п	Базисний період			Звітний період			Умовні	
	Середній товарний запас, тис.	Товарообіг, тис. грн.	Товарообертання у разях днях	Середній товарний запас, тис. грн.	Товарообіг, тис. грн.	Обертання, в разях днях	Товарообіг, тис. грн.	Товарообертання у разях днях
	T30	PT0	TE0	T31	PT1	TE1	T31 x TE0	TE1(0)
Основна група	3,0	24,0	8/45	5,0	44,0	8,8/5	40,0	8/45
Додаткова група	7,0	17,5	2,5/144	7,5	18,0	2,4/150	18,75	2,5/144
Товари	10,0	41,5	4,15/86,8	12,5	62,0	4,96/72,6	58,75	4,7/76,6

Факторний аналіз зміни товарообігу у даному випадку буде проводитися, виходячи з посилки, що товарообіг є функцією трьох величин: вкладеного оборотного капіталу, структури його вкладення та оборотності у секторах вкладення. Передбачається, що попит на товари не задоволений і все залежить тільки від інтенсивності торговельної діяльності.

Середній товарний запас указує на обсяг і структуру вкладеного у справу оборотного капіталу. Розмір і структура середнього товарного запасу у звітному році змінилася у бік підвищення частки товарів основної групи, які більше обертаються: їхня частка зросла з 30 до 40%. Відповідно частка товарів додаткової групи знизилася з 70 до 60%. Індивідуальна обіговість товарів також змінилася: по товарах основної групи з 8 разів до 8,8 разів

(перебування товару в запасах знизилося з 45 днів до 40,9 дня), а по товарах додатково групи – трохи сповільнилася: з 2,5 рази до 2,4 рази (перебування товару в запасах збільшилося з 144 днів до 150 днів).

Для виявлення впливу структурного фактору й фактору зміни індивідуальної товарооборотності по товарних групах на зміну середньої товарооборотності – на 0,81 рази (зниження часу обігу товарів у середньому на 14,2 дні) – розраховуємо умовну величину товарообігу при рівні й структурі товарного запасу звітнього року, але при збереженні індивідуальної товарооборотності в разях базисного року (таблиця 3.2).

Умовні показники обігу товарів на основі умовного товарообігу (58,75 тис. грн.) складуть у сер. 4,7 рази або 76,6 дня. Порівнюючи числові значення умовних показників з реальними значеннями базисного року, одержуємо наступні прирости: 0,55 пункту в разях і (–10,2) у днях (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Результати факторного аналізу зміни середньої швидкості товарообігу (товарооборотності) по підприємству торгівлі зі складною структурою товарообігу

№ з/п	Зміна за рахунок структурних зрушень у вкладенні оборотного капіталу	Зміна за рахунок зміни індивідуальної товарооборотності	Зміна середньої товарооборотності всього
Зміна в частках одного разу	$4,7 - 4,15 = 0,55$	$4,96 - 4,7 = 0,26$	$0,55 + 0,26 = 4,96 - 4,15 = 0,81$
Зміна часу товарного обігу в днях	$76,6 - 86,8 = -10,2$	$72,6 - 76,6 = -4$	$(-10,2) + (-4) = 72,6 - 86,8 = -14,2$

Порівнюючи умовні показники з базисними, одержуємо зміну середніх показників товарооборотності за рахунок зміни структури середнього товарного запасу, тобто структури вкладення оборотного капіталу (графа 2, таблиці 3.3); порівнюючи фактичні показники середньої товарооборотності

звітнього року з умовними, одержуємо зміну цих показників за рахунок індивідуальних змін товарооборотності по товарних групах. Сумарна зміна показників товарооборотності за рахунок дії двох факторів дорівнює реальній зміні середньої товарооборотності у звітному році в порівнянні з базисним.

Для аналізу товарооборотності дуже важливо, щоб оцінка товарних запасів і товарообігу принципово збігалася. Товарообіг ураховується в цінах реалізації. Звідси треба, щоб й товарні запаси для розрахунків, що наводяться вище, повинні оцінюватися в цінах реалізації. Тим часом у бухгалтерському обліку товарні запаси можуть оцінюватися подвійно: і за цінами реалізації, і за покупними цінами.

Товари великих торговельних організацій, головним чином оптових, перебувають не тільки на складах і у торговельно-виставкових приміщеннях, але й у шляху. В одних випадках основні транспортні витрати несе продавець, в інших – організація-покупець. В одних випадках моментом реалізації вважається відвантаження, в інших випадках – момент оплати [57].

За економічною суттю – товари у шляху – це товарні запаси. Але якщо прийнято облікову політику фірми, відповідно до якої реалізація визначається за відвантаженням товарів, незалежно від моменту оплати, то ці товари повинні бути виключені зі складу запасів, по-перше, і, по-друге, оцінені в цінах реалізації й включені до обсягу реалізації, що випереджає події, змінює розмір одноденного товарообігу та змінює співвідношення показників, які використовуються в аналізі товарообертання та обертання оборотних активів у цілому. Методологічно також дуже важлива порівнянність цін, у яких оцінені запаси й реалізація товарів протягом періоду. Якщо й той, і інший показник оцінені й роздрібні ціни, то це ще не гарантує порівнянності цих цін в умовах інфляції. Для проведення аналізу товарооборотності необхідно проводити переоцінку запасів, якщо тільки торгівля проводиться не «з коліс», а із запасів. У період інфляції будь-які запаси дорожчають за умови збереження ними споживчих властивостей.

3.3 Резерв збільшення прибутку торгового підприємства

Інтеграція України до міжнародного економічного простору висуває вимоги щодо поліпшення фінансових результатів діяльності підприємств різних галузей народного господарства як неодмінної умови їх виживання в умовах конкурентної боротьби. Проблема пошуку шляхів збільшення прибутку особливо актуальна для торгових підприємств, адже їм притаманна категорія комерційного ризику в більшій мірі, ніж для інших суб'єктів ринку.

На сучасному етапі після переходу України на нові Положення (стандарти) бухгалтерського обліку з метою наближення вітчизняного бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів інформаційні можливості аналізу фінансових результатів розширились. Однак аналіз фінансових результатів торгових підприємств, які мають свою специфіку у їх формуванні у порівнянні з підприємствами інших галузей народного господарства, розкритий недостатньо.

По суті особливості методики аналізу фінансових результатів (Додаток Г) торгових підприємств розкриті тільки С. В. Непоп [2]. Однак перелік чинників, що впливають на прибуток та витрати обігу, наведений у даній роботі, є неповним. Крім того, кожний із чинників співставляється з обсягом торгових націнок, а не з обсягом товарообігу, що, на нашу думку, є недоцільним. Адже механізм формування витрат, а також їх поділ на умовно-змінні та умовно-постійні показують їх взаємозв'язок з обсягом товарообігу. Це стосується і прибутку. До речі, у відповідності до вимог П(С)БО 16 «Витрати» «витрати обігу» доцільно називати «витратами діяльності» торгового підприємства.

Крім того, запропонована методика [2] передбачає тільки визначення впливу чинників на витрати і прибуток і не передбачає визначення шляхів збільшення прибутку торгового підприємства. Метою проведених нами досліджень є вдосконалення методики аналізу фінансових результатів

торгових підприємств. Для досягнення поставленої мети нами розроблена методика аналізу фінансових результатів діяльності торгового підприємства, у відповідності з якою аналіз доцільно починати з оцінки виконання бізнес-плану з прибутку торгового підприємства (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4

Оцінка виконання торговим підприємством бізнес-плану з прибутку за
2018 року

Показники	Згідно з бізнес-планом	Фактично	Відхилення	Рівень у % до товарообігу		
				Згідно з бізнес-планом	Фактично	Відхилення
1	2	3	4	5	6	7
1. Роздрібний товарообіг, тис. грн.	7353,0	7664,9	+311,9	X	X	X
2. Сума торгових націнок на товари, тис. грн.	558,1	676,0	+ 117,9	7,59	8,82	+ 1,23
3. Витрати діяльності торгового підприємства, тис. грн.	413,5	396,7	-16,8	5,623	5,175	-0,448
3.1. Адміністративні витрати	163,04	174,585	+ 11,545	2,22	2,28	+0,06
3.2. Витрати на збут	230,96	201,515	-29,445	3,14	2,63	-0,51
3.3. Інші операційні витрати	19,5	20,6	+ 1,1	0,265	0,269	+0,004
4. Фінансові результати від основної операційної діяльності; (п. 2-п. 3) тис. грн.						
4.1. Прибуток	144,6	279,3	+ 134,7	1,97	3,64	+ 1,97
4.2. Збиток						
5. Результати від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю	-	0,4	+0,4	-	0,005	+0,005
6. Фінансові результати від операційної діяльності, тис. грн.: (п. 4 + п. 5)						
6.1. Прибуток	144,6	279,7	+ 135,1	1,97	3,64	+ 1,67
6.2. Збиток						
7. Результати від фінансової та інвестиційної діяльності; тис. грн.	-	-4,2	-4,2		0,056	0,056
7.1. Доходи		1,1	+ 1,1	-	0,014	+0,014
7.2. Витрати		5,3	+5,3	-	0,07	+0,07

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7
8. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн. (п.6±п.7)	144,6	274,5	+ 129,9	1,97	3,58	+ 1,61
9. Податок на прибуток від звичайної діяльності, тис. грн.	26,0	49,1	+23,4	0,35	0,64	+0,29
10. Фінансові результати від звичайної діяльності:						
10.1. Прибуток	118,6	225,4	+106,8	1,61	1,3	+0,12
10.2. Збиток						
11. Надзвичайні:						
11.1. Доходи, тис. грн.	–	–	–	–	–	–
11.2. Витрати, тис. грн.	–	–	–	–	–	–
12. Податок з надзвичайного прибутку	–	–	–	–	–	–
13. Чистий:						
13.1. Прибуток	118,6	225,4	+106,8	1,61	1,3	+0,12
13.2. Збиток						

Результати аналізу, наведені в таблиці 3.4, свідчать, що торгове підприємство перевищило план з чистого прибутку на 106,8 тис. грн. головним чином за рахунок збільшення фактичної суми торгових націнок у порівнянні з плановими на 117,9 тис. грн. та за рахунок зменшення фактичної суми витрат діяльності на 168 тис. грн. Це зумовило перевиконання плану з прибутку від основної операційної діяльності на 134,7 тис. грн. До перевиконання бізнес-плану з чистого прибутку привело одержання інших операційних доходів у сумі 0,4 тис. грн., а також інших фінансових доходів у сумі 1,1 тис. грн. Одержання незапланованих фінансових витрат зумовило зниження чистого прибутку на 5,3 тис. грн. Отже, під впливом вищенаведених чинників план з чистого прибутку було перевищено на 106,8 тис. грн.

Далі в процесі аналізу слід перейти до вивчення кожної складової частини чистого прибутку торгового підприємства, основну увагу приділити найбільш вагомій частці – фінансовому результату від основної операційної діяльності.

На відхилення фактичної суми прибутку від основної операційної діяльності від передбаченої бізнес-планом впливають такі чинники:

- зміна обсягу товарообороту;
- зміна середнього рівня торгових націнок;
- зміна середнього рівня витрат діяльності, в т. ч. адміністративних витрат;
- витрат на збут, інших операційних витрат.

Для визначення впливу обсягу товарообороту необхідно відсоток відхилення від плану з його обсягу помножити на планову суму прибутку від основної операційної діяльності та розділити на 100. В нашому прикладі план з обсягу товарообігу перевиконано на 4,2 %, тому зростання прибутку складає 6,1 тис. грн. ($144,6 \times 4,2 / 100$).

Вплив зміни середнього рівня торгових націнок розраховується як добуток фактичного обсягу товарообігу на відхилення від плану з вищезгаданих показників та діленням на 100. У нашому прикладі їх зростання обумовило збільшення прибутку на 94,3 тис. грн. ($((8,82 - 7,59) \times 7664,9 / 100)$).

Вплив зміни рівня витрат діяльності (в тому числі адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат) визначають аналогічно, але з протилежним знаком. У нашому випадку їх зниження сприяло зростанню прибутку на 34,4 тис. грн. ($((5,175 - 5,623) \times 7664,9 / 100)$), в тому числі за рахунок витрат на збут на 39,1 тис. грн. ($((2,63 - 3,14) \times 7664,9 / 100)$).

Збільшення середнього рівня адміністративних витрат та інших операційних витрат зменшило прибуток відповідно на 4,6 тис. грн., ($((2,28 - 2,22) \times 7664,9 / 100)$) та на 0,3 тис. грн. ($((0,269 - 0,265) \times 7664,9 / 100)$).

Далі слід перейти до аналізу інших складових чистого прибутку. Методика їх аналогічна методиці промислових підприємств.

Аналіз фінансових результатів доцільно завершувати визначенням резервів збільшення прибутку від звичайної діяльності торгового підприємства. Останній залежить від таких найбільш вагомих чинників:

- суми торгових націнок (вартості торгових послуг);
- витрат діяльності;
- результатів від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю;
- результатів від фінансової та інвестиційної діяльності.

Тому і визначення резервів збільшення прибутку від звичайної діяльності торгового підприємства необхідно здійснити за рахунок кожного з цих чинників.

Починають з суми торгових націнок (вартості торгових послуг), які мають найбільшу питому вагу в загальній сумі прибутку підприємства.

На обсяг торгових послуг в свою чергу впливають два чинники:

- зміна обсягу товарообігу;
- зміна середнього рівня торгових націнок до товарообігу.

У результаті проведеного аналізу діяльності торгового підприємства визначені невикористані резерви збільшення обсягу роздрібного товарообігу в сумі 2942 тис. 82 грн.

Резерви збільшення вартості торгових послуг ($\Delta\Pi$) за рахунок мобілізації резервів збільшення товарообігу визначають за формулою 3.19:

$$\Delta\Pi = (\Delta T/O \times P_{тнпл}) / 100, \quad (3.19)$$

де $\Delta T/O$ – резерви збільшення обсягу роздрібного товарообігу, тис. грн.;

$P_{тнпл}$ – рівень торгових націнок згідно з планом.

Підставивши у формулу 3.19 дані, визначено резерви збільшення вартості торгових послуг у розмірі 22,3 тис. грн. $(294,2 \times 7,59)/100$.

До резервів збільшення вартості торгових послуг ($\Delta\Pi_2$) слід віднести можливе збільшення за умови доведення фактичного рівня суми торгових націнок до товарообігу до передбаченого планом.

Розмір цього резерву визначається за формулою 3.20:

$$\Delta L = (\Delta T_n \times T/оф) / 100, \quad (3.20)$$

де ΔT_n – зменшення фактичного рівня торгових націнок у порівнянні з плановим, %;

$T/оф$ – фактичний обсяг товарообігу, тис. грн.

У нашому прикладі резерв збільшення обсягу торгових послуг ($\Delta\Pi_2$) відсутній у зв'язку з тим, що фактичний рівень торгових націнок (8,82) вищий за плановий (7,59).

Отже, резерв збільшення торгових послуг становить 22,3 тис. грн.

Черговим джерелом збільшення прибутку торгового підприємства є недопущення перевитрат з витрат діяльності. В результаті аналізу витрат визначені резерви їх економії в сумі 4,99 тис. грн., тому і резерви збільшення прибутку торгового підприємства становлять 4,99 тис. грн. З витрат від фінансової та інвестиційної діяльності до резервів збільшення прибутку від звичайної діяльності можуть бути віднесені понадпланові витрати. Так в нашому прикладі з фінансової діяльності, а саме з фінансових витрат, резерви збільшення прибутку становлять 5,1 тис. грн. та можуть бути одержані підприємством за умови усунення сплати по економічних санкціях та списання дебіторської заборгованості.

Далі на підставі результатів проведеного аналізу здійснюють зведений підрахунок резервів збільшення прибутку торгового підприємства (таблиця 3.5).

Відповідно до результатів аналізу необхідно розробити заходи щодо мобілізації визначених резервів:

– прийняти заходи до збільшення обсягу товарообігу за рахунок більш раціонального використання робочого часу, розширення торгової мережі, компенсації недопостачання товарів, ліквідації іншого вибуття товарів;

- посилити контроль за додержанням кошторису витрат діяльності, не допускати перевитрат коштів;
- особливу увагу слід звернути на зміцнення договірної та фінансової дисципліни.

Таблиця 3.5

Резерв збільшення прибутку торгового підприємства
на січень 2018 року

Найменування резервів	Сума, тис. грн.
1. Резерв збільшення обсягу торгових послуг	22,3
2. Резерв економії витрат діяльності	4,99
3. Ліквідація понадпланових витрат з інших операцій	–
4. Ліквідація понадпланових витрат від фінансової та інвестиційної діяльності:	-
4.1. Ліквідація понадпланових фінансових витрат	5,3
4.2. Ліквідація втрат від участі в капіталі	–
4.3. Ліквідація понадпланових інших витрат	–
Разом за пунктом 4	5,3
Всього резервів збільшення прибутку від звичайної діяльності	32,59

Впровадження запропонованої методики аналізу фінансових результатів дає можливість підвищити дієвість проведення аналізу в зв'язку з тим, що буде визначатись не тільки вплив чинників на прибуток торгового підприємства, але і резерви його збільшення за рахунок поліпшення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Це в свою чергу дозволить поліпшити якість управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності торгового підприємства.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі поглиблено теоретико-методологічні засади обліку товарних операцій та оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства. Запропоновано раціоналізацію обліку товарів та рекомендацій щодо вдосконалення методології обліку товарів торгового підприємства.

Розкрито суть та етапи соціально-економічної ефективності функціонування торговельних підприємств та виділено основні складові локальної та внутрішньої соціально-економічної ефективності.

Дослідження трактувань вітчизняних і зарубіжних вчених дало підстави стверджувати, що торговельне підприємство як комерційна система – це складна економічна система, яка характеризується відкритістю і самоорганізацією та в результаті реалізації товарів створює додану вартість за допомогою праці членів трудового колективу та ефективного менеджменту і перебуває в стані постійного динамічного розвитку. Розглядаючи підприємство як систему, слід дослідити ефективність з позиції системного підходу.

Роздрібний товарооборот відіграє ключову роль у забезпеченні безперервності процесу відтворення. Роздрібний товарооборот є одним із показників життєвого рівня народу. Він характеризує величину продажу, обсяг і структуру споживання, середньодушове споживання, забезпеченість житлом, дитячими закладами і лікувальними установами, культурний і освітній рівень людей, стан соціального забезпечення і медичного обслуговування, тривалість життя, умов праці та відпочинку. А тому на його підставі можна робити висновки про рівень розвитку і задоволення матеріальних і духовних потреб людей.

Економічний зміст роздрібного товарообороту зводиться до процесу продажу товарів населенню через роздрібну торговельну мережу і

підприємства громадського харчування різних форм власності. До складу роздрібного товарообороту включають також продаж непродовольчих товарів через комісійні магазини (відділи) державної та кооперативної торгівлі. Сюди включають прийом на комісію речей від населення, а також вироби, виготовлені у порядку індивідуальної трудової діяльності. Складовою частиною роздрібного товарообороту є виручка майстерень за ремонт швейних виробів, взуття, годинників, телевізорів, холодильників та інших предметів культурно-побутового призначення і господарського вжитку, а також виручка кооперативів побутового обслуговування населення.

Роздрібний товарооборот є одним із важливих показників соціально-економічного розвитку країни, який характеризує заключний етап руху товарів у сферу споживання. Саме через роздрібний товарооборот відбувається зміна форм вартості споживчих товарів, створеної в процесі виробництва.

Роздрібний товарооборот характеризує обсяг залучення купівельних фондів споживачів у вигляді грошових доходів, отриманих як оплата праці, які обмінюються в роздрібній торгівлі на товари відповідно до попиту населення. Роздрібний товарооборот є одним із важливих показників рівня життя, матеріального та культурного благополуччя населення країни.

Для фінансового бухгалтерського обліку господарських операцій з надходження товарів і тари від постачальників за кошти роздрібних торгових підприємств застосовують такі рахунки:

282.2 «Товари в роздрібній торгівлі»;

284.2 «Тара в роздрібній торгівлі»;

289.2 «Транспортно-заготівельні витрати у роздрібній торгівлі»;

285.2 «Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі» та інші рахунки, які пов'язані з операціями надходження.

Облік реалізації товарів ведеться на рахунку 70 «Доходи від реалізації» субрахунку 702 «Реалізація товарів». Роздрібний товарообіг відображають за моментом фактичного передавання товару покупцю. Реалізовану

постачальникам тару в обліку показують шляхом проводки за дебетом субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними партнерами» і кредитом субрахунку 702. Зворотна тара, що повернена постачальнику, в обсяг реалізації не включається і списується проводкою за дебетом субрахунку 631 та кредитом субрахунку 284. Основним джерелом формування доходу від реалізації товарів роздрібними торговими підприємствами є торгова націнка.

Торгова націнка – це частина вартості товарів, яка призначена для відшкодування торговому підприємству витрат з реалізації та утворення певного рівня рентабельності.

У склад торгової націнки також відносять суму ПДВ, що відноситься до купівельної вартості товару. Документування торгової націнки здійснюється у момент надходження товарів, під час їх реалізації із наданням знижки покупцям, під час списання (уцінки) товарів. Реалізована торгова націнка протягом місяця не відображається і тому виникає необхідність у її визначенні за результатами звітного місяця. Методика розрахунку реалізованої торгової націнки передбачена П(С)БО 9 «Запаси» у зв'язку із застосуванням роздрібними підприємствами методу визначення собівартості – ціни продажу.

З метою спрощення й раціоналізації обліку товарів та визначення фактичної собівартості реалізованих товарів рекомендується витрати торгового підприємства на придбання, доставку товарів і доведення їх до придатного для реалізації стану протягом місяця враховувати на рахунку 93 «Витрати на збут». Але зараховуються не до витрат оборотання, а до фактичної собівартості товарів, тобто застосовується раціональний «обхідний маневр» відображення в бухгалтерському обліку та звітності початкової вартості товарів, установлені п. 8-9 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Облік і розподіл відповідно до розрахунку витрат на придбання, доставку товарів і підготовку їх до реалізації повинні здійснюватися в порядку, установленому п. 64 Типового положення про склад витрат оборотання та їх планування й розподіл у торговій діяльності,

тобто аналогічно до обліку й розподілу за середнім відсотком витрат на перевезення, збереження, сортування, обробку, упакування, передпродажну підготовку товарів тощо.

Швидкість товарообігу або товарооборотність визначається на основі зіставлення товарообігу (виручки від реалізації) із середніми товарними запасами за той або інший проміжок часу. Одиницею порівняння товарообігу (динамічного показника) і середньої величини товарних запасів (статичного показника) є одnodенний товарообіг. Швидкістю товарообігу прийнято вважати відносне число, що показує, у скільки разів число всіх одnodенних товарообігів, тобто товарообіг у цілому, перевершує число одnodенних товарообігів, укладених у середній величині товарних запасів.

Аналіз швидкості обороту оборотних активів і їхніх складових практично необхідний тому, що прискорення їхньої оборотності знижує розмір оборотного капіталу, що необхідний для ведення торговельної справи певного масштабу, а зниження, навпаки, цей розмір збільшує. При розширенні торговельної справи необхідно знати, скільки капіталу треба авансувати додатково на збільшення оборотних активів. Джерелом цього розширення можуть стати кошти, вивільнені із уже діючих відділів, торговельних точок, баз даного підприємства.

Товарооборотність різних товарних груп неоднакова. Продовольчі товари обертаються швидше, непродовольчі – повільніше. Найвища оборотність у комплексі галузей торгівлі – по продукції громадського харчування. Порівняння обіговість товарів різних груп, виявлення впливу індивідуальних показників товарооборотності на середній показник має практичне значення.

Середній товарний запас указує на обсяг і структуру вкладеного у справу оборотного капіталу. Розмір і структура середнього товарного запасу у звітному році змінилася у бік підвищення частки продовольчих товарів, які більше обертаються: їхня частка зросла з 30 до 40 %. Відповідно частка непродовольчих товарів знизилася з 70 до 60 %. Індивідуальна обіговість

товарів також змінилася: по продовольчих товарах з 8 разів до 8,8 разів (перебування товару в запасах знизилося з 45 днів до 40,9 дня), а по непродовольчих товарах – трохи сповільнилася: з 2,5 рази до 2,4 рази (перебування товару в запасах збільшилося з 144 днів до 150 днів).

Впровадження запропонованої методики аналізу фінансових результатів дає можливість підвищити дієвість проведення аналізу в зв'язку з тим, що буде визначатись не тільки вплив чинників на прибуток торгового підприємства, але і резерви його збільшення за рахунок поліпшення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Це в свою чергу дозволить поліпшити якість управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності торгового підприємства.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Афанасьєв М.В. Гончаров А.Б. Економіка підприємства. Харків : ВД ІНЖЕК, 2009. 409 с.
2. Бабак А.В. Облік на підприємствах торгівлі. Харків : Легас, 2017. 384 с.
3. Бакун Ю. Школа бухгалтера. Основи організації роздрібно́ї торгівлі. *Дебет-Кредит*. 2014. № 36, 39, 42, 44, 48. 250 с.
4. Бакун Ю. Школа бухгалтера. Основи організації роздрібно́ї торгівлі. *Дебет-Кредит*. 2015. № 05, 10. 323 с.
5. Барабаш Н.С. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : КНТЕУ, 2014. 425 с.
6. Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатов М.І. та ін. Економічний аналіз. Київ : Кондор, 2008. 315 с.
7. Бондаренко Н.О., Понікаров В.Д., Попова С.М. Аудит суб'єктів підприємницької діяльності: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів, які навчаються за освітньо-професійною програмою бакалавра зі спеціальності «Облік і аудит». Київ : ЦУЛ, 2016. 298 с.
8. Бутинцень Ф.Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі. Житомир: ПП «Рута», 2006. 576 с.
9. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М. Особливості бухгалтерського обліку в торгівлі : курс лекцій. Житомир : ЖІТІ, 2009. 608 с.
10. Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Герасимчук Н.В. Бухгалтерський управлінський облік : навчальний посібник для студентів. Житомир : ЖІТІ, 2007. 448 с.
11. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. Житомир : ПП «Рута», 2006. 832 с.

12. Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу : підручник. Київ : КНТЕУ, 2009. 411 с.
13. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань : навчальний посібник. Київ : Вища школа, 2014. 544 с.
14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення : 04.09.2019).
15. Грабова Н.М., Добровський В.М. Бухгалтерський облік у торгівлі : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : А.С.К., 2006. 514 с.
16. Даньків Й.Я., Лучко М.Р., Остап'юк М.Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Знання, 2017. 226 с.
17. Коблянська О.І. Фінансовий облік : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Знання, 2014. 156 с.
18. Кожанова Є.П., Отенко І.П. Економічний аналіз : навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни Харків : ВД «ІНЖЕК», 2017. 208 с.
19. Куцик П.О., Коваль Л.І., Макарук Ф.Ф. Бухгалтерський облік у торгівлі та ресторанному господарстві : навчальний посібник. Київ : Знання, 2014. 504 с.
20. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік у галузях економіки : Навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2014. 491 с.
21. Марцин В.С. Економіка торгівлі : підручник. Київ : Знання, 2008. 603 с.
22. Мельник Л.Г. Карінцева О.І. Економіка підприємства. Суми : Університетська книга, 2015. 412 с.
23. Мельник Л.Г. Економіка підприємства. Суми : ВТД Університетська книга, 2016. 656 с.
24. Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Київ національний торговий економічний

університет, 2009. 301 с.

25. Мних Є.В., Барабаш Н.С., Бутко А.Д., Кравченко Г.О. Економічний аналіз. Теорія економічного аналізу. Фінансовий аналіз. Управлінський аналіз. Стратегічний аналіз : підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : КНТЕУ; ЦНЛ, 2015. 431 с.

26. Непом С.В. Факторний аналіз витрат обігу та прибутку торгового підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. ОДЕУ, 2014. №10. 287 с.

27. Пархоменко В.М. Еволюція систем управління якістю: діалектичний підхід. *Вісник ЖДТУ*. 2018. № 1 (51). 300 с.

28. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення : 10.10.2019).

29. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996–XIV. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення : 20.09.2019).

30. Петрович Й.М. Економіка підприємства : підручник. Львів : «Магнолія плюс», 2017. 680 с.

31. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських від 30.11.99 р.№ 291 приказом Міністерства фінансів України. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення : 15.04.2019)

32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» Від 31.01.1999 р.№ 87, затверджене наказом Міністерства фінансів України URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення : 06.05.2019)

33. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» від 31.01.1999 р.№ 87, затверджене наказом Міністерства фінансів України URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення : 22.03.2019)

34. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. №318, затверджене наказом Міністерства фінансів України URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення : 13.07.2019)

35. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності:

Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 №419. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення : 15.09.2019)

36. Рибчинко М.Ф. Дні науки 5-6 жовтня 2006 р. збірник тез доповідей. Запоріжжя : ГУ «ЗІДМУ», 2008. 111 с.

37. Савич В.І. Бухгалтерський облік : навчальний посібник. Київ, ЦУЛ, 2014. 150 с.

38. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2019. 432 с.

39. Фоміна О.В. Документальне забезпечення первинного обліку операцій з продажу товарів. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування: збірник наукових праць*. Рівне: ОВІД, 2017. 350 с.

40. Чижевська Л.В., Пархоменко В.М., Кривоший М.М. Звітність підприємства : навчальний посібник. Житомир : ЖІТІ, 2008. 217 с.

41. Шваб Л.І. Економіка підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Каравела, 2016. 508 с.

42. Dyckman, Thomas R. Intermediate accounting. Boston : Irwin : McGraw-Hill, 1998.

43. Folk, Jeannie M. Topic Tackler : for use with Financial accounting: Information for decisions. Irwin : McGraw-Hill, 2000.

44. Kieso, Donald E. Intermediate accounting. New York : Wiley, 1992.

45. Wild, John J. Financial accounting: Information for decisions. Boston : Irwin : McGraw-Hill, 2000.

46. Wild, John J. Study guide for use with financial accounting. Irwin, 2000

Додаток А

Таблиця А.1

Аналіз складу та структури активу балансу ТОВ «Навітект»

Актив	2016		2017		2018		Відхилення	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Необоротні активи								
Основні засоби:	2067,9	20,0	1808,5	10,9	1902,3	10,9	93,8	0,0
Усього за розділом I	2067,9	20,0	1808,5	10,9	1902,3	10,9	93,8	0,0
II. Оборотні активи								
Товари	1193,2	11,5	3683,0	22,4	3926,0	22,6	243,0	0,3
Векселі одержані	4963,2	48,0	2340,7	14,2	1669,7	9,6	-671,0	-4,6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	978,2	9,5	1281,4	7,8	2150,3	12,3	868,9	4,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0,0	12,5	0,1	3,5	0,0	-9,0	-0,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	71,4	0,7	177,6	1,1	239,8	1,4	62,2	0,3
Інша поточна дебіторська заборгованість	637,8	6,2	5677,7	34,4	6015,2	34,5	337,5	0,2
Грошові кошти та їх еквіваленти	3,1	0,0	7,4	0,0	6,3	0,0	-1,1	0,0
Інші оборотні активи	418,4	4,0	1495,1	9,0	1497,3	8,6	2,2	-0,4

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Усього за розділом II	8265,3	80,0	14675,4	88,8	15508,1	89,0	832,7	0,2
III. Витрати майбутніх періодів	0,1	0,0	0,1	0,0	0,7	0,0	0,6	0,0
IV. Необоротні активи та групи вибуття	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Баланс	10336,6	100,0	16526,9	100,0	17416,8	100,0	889,9	0,0

Додаток Б

Таблиця Б.1

Аналіз складу та структури джерел капіталу ТОВ «Навітект»

Пасив	2016		2017		2018		Відхилення	
	тис. грн.	питом а вага, %	тис. грн.	питом а вага, %	тис. грн.	питома вага, %	пито ма вага, %	тис. грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Власний капітал								
Статутний капітал	3,5	0,0	3,5	0,0	3,5	0,0	0	0,0
Інший додатковий капітал	1226,0	11,9	1226,0	7,4	1226,0	7,0	0	-0,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	306,5	3,0	521,7	3,2	770,7	4,4	249,0	1,3
Усього за розділом I	1536,0	14,9	1751,2	10,6	2000,2	11,5	249,0	0,9
III. Довгострокові зобов'язання								
Довгострокові кредити банків	219,7	2,1	189,7	1,1	77,6	0,4	-112,1	-0,7
Інші довгострокові зобов'язання	538,1	5,2	538,1	3,3	552,1	3,2	14,0	-0,1
Усього за розділом III	757,8	7,3	727,8	4,4	629,7	3,6	-98,1	-0,8
IV. Поточні зобов'язання								
Короткострокові кредити банків	3623,9	35,1	4589,7	27,8	5479,2	31,5	889,5	3,7
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1288,7	12,5	1169,5	7,1	1089,8	6,3	-79,7	-0,8
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	89,1	0,9	309,6	1,9	351,5	2,0	41,9	0,1

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Поточні зобов'язання за розрахунками:								
з одержаних авансів	2507,0	24,3	7867,6	47,6	7678,1	44,1	-189,5	-3,5
з бюджетом	171,7	1,7	1,1	0,0	0,2	0,0	-0,9	0,0
зі страхування	8,1	0,1	2,3	0,0	0	0,0	-2,3	0,0
з оплати праці	28,3	0,3	8,1	0,0	4,3	0,0	-3,8	0,0
з учасниками	69,7	0,7	69,7	0,4	69,7	0,4	0	0,0
Інші поточні зобов'язання	256,3	2,5	30,3	0,2	114,1	0,7	83,8	0,5
Усього за розділом IV	8042,8	77,8	14047,8	85,0	14786,9	84,9	739,1	-0,1
V. Доходи майбутніх періодів	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Баланс	10336,6	100,0	16526,9	100,0	17416,8	100,0	889,9	0,0

Додаток В

Таблиця В.1

Основні складові облікової політики торговельного підприємства

Основні складові облікової політики	Положення облікової політики
1	2
1. Основні засоби. До елементів облікової політики відносяться: 1) термін корисного використання основних засобів; 2) методи нарахування амортизації; 3) ліквідаційна вартість основних засобів; 4) порядок обліку витрат по утриманню основних засобів та їх ремонту	
Первісна оцінка	При зарахуванні на баланс об'єкт оцінюється за собівартістю, що складається з витрат на його придбання. Витрати, що включаються до собівартості об'єктів, визначені П(С)БО 7
Об'єкт основних засобів	Об'єкт основних засобів визначений П(С)БО 7
Методи амортизації	Обирається метод амортизації об'єктів з методів, визначених П(С)БО 7
Перегляду методу амортизації і терміну корисної експлуатації	Обирається метод амортизації відповідно до вимог, визначених П(С)БО 7
Переоцінка об'єктів основних засобів	Здійснюється на підставі положень, які визначені П(С)БО 7
Відсотки за кредит, отриманий в банку для виготовлення основних засобів	Визначаються на підставі положень, визначених П(С)БО 7
Витрати на ремонт, модернізацію та інше	Визначаються на підставі положень, визначених П(С)БО 7
2. Нематеріальні активи. До елементів облікової політики відносяться: 1) строки корисного використання нематеріальних активів; 2) способи нарахування амортизації активів	
Первісна оцінка	При зарахуванні на баланс нематеріальний актив оцінюється за собівартістю придбання або створення. Витрати, що включаються до собівартості нематеріального активу, визначені П(С)БО 8
Групи амортизації	Визначаються групи, за якими ведеться бухгалтерський облік нематеріальних активів, перелік яких наведений в П(С)БО 8
Методи амортизації	Обирається метод амортизації, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод, розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів встановлений П(С)БО 7
Перегляд методу амортизації, терміну корисного використання	Можуть переглядатися в кінці звітного року (П(С)БО 8)
Переоцінка нематеріальних активів	Здійснюється на підставі положень, які визначені П(С)БО 8

Продовження табл. В.1

1	2
3. Запаси. До елементів облікової політики відносяться: 1) порядок розподілу транспортно-заготівельних витрат; 2) порядок оцінки товарів в торговельних організаціях; 3) методи оцінки цінностей при їх вибутті; 4) способи амортизації МШП	
Первісна оцінка	Придбані (отримані) запаси обліковуються за собівартістю. Витрати, що включаються до собівартості запасів (крім запасів, виготовлених власними силами), встановлені П(С)БО 9. Витрати, що не включаються до собівартості таких запасів, а відносяться на витрати того періоду, у якому вони були здійснені, наведені у П(С)БО 9.
Переоцінка запасів на дату балансу	У балансі запаси відображаються за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації (П(С)БО 9)
4. Поточна дебіторська заборгованість. До елементів облікової політики відноситься порядок її оцінки для відображення в бухгалтерській звітності (за вартістю, що передбачена до отримання шляхом утворення резерву сумнівних боргів, або за вартістю, що відображена в рахунках – без утворення даного резерву)	
Первісна оцінка	Встановлюється метод оцінки за первісною вартістю (П(С)БО 10)
Відображення в балансі дебіторської заборгованості за товари	Здійснюється за чистою реалізаційною вартістю, яка дорівнює сумі дебіторської заборгованості за товари за вирахуванням резерву сумнівних боргів (П(С)БО 10)
Резерв сумнівних боргів	Обирається метод створення резерву: 1) виходячи із платоспроможності окремих видів дебіторів; 2) на підставі класифікації дебіторської заборгованості (П(С)БО 10)
5. Забезпечення. До елементів облікової політики відносяться: 1) склад резервів наступних платежів; 2) порядок їх утворення та використання	
Забезпечення	Визначаються створювання резерви майбутніх витрат і платежів (П(С)БО 2)
6. Доходи і витрати звітного періоду. Використовуються наступні елементи облікової політики: 1) об'єкт обліку витрат при придбанні товарів; 2) склад витрат, що формують собівартість придбання товарів; 3) оцінка витрат, що враховуються по об'єкту обліку; 4) метод обліку витрат на придбання товарів; 5) класифікація витрат на постійні та змінні; 6) групування витрат за елементами витрат та статтями калькуляції; 7) встановлення системи оплати праці працівників, зайнятих придбанням товару; 8) визначення порядку обліку та розподілу загально-виробничих витрат; 9) визначення методу оцінки виконаних робіт при розрахунках з замовником за повністю готовий об'єкт або поетапно-виконані роботи; 10) визначення норми відшкодування витрат працівникам, розмір яких лімітується при визначенні бази оподаткування; 11) встановлення методів розподілу витрат закупівлі товару; 12) визначення складу витрат майбутніх періодів та порядок їх списання на витрати торгівлі; 13) метод оцінки зобов'язань (в гривнях або в умовних одиницях); 14) метод визначення виручки та фінансового результату від виконаних робіт; 15) метод визначення виручки від реалізації товару для цілей оподаткування	

Продовження табл. В.1

1	2
Дохід	<p>Дохід визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Умови визнання доходів від реалізації активів, внаслідок цільового фінансування, що виникають у результаті використання активів підприємства (у вигляді відсотків, роялті, дивідендів), визначаються П(С)БО 15. Для підприємств, що надають послуги, дохід визначається шляхом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - визначення виконаної роботи; - визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих підприємством на певну дату, у загальному запланованому обсязі; - рівномірного нарахування; - відображення в розмірі витрат, що підлягають відшкодуванню
Оцінка доходу	Дохід відображається в сумі справедливої вартості отриманих активів або тих, що підлягають одержанню
Витрати	<p>Витрати визначаються в обліку як результат зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що вони можуть бути достовірно оцінені. Політика щодо визначення собівартості реалізованого товару, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, фінансових витрат тощо формується відповідно до П(С)БО 16</p>

ДОДАТОК Д

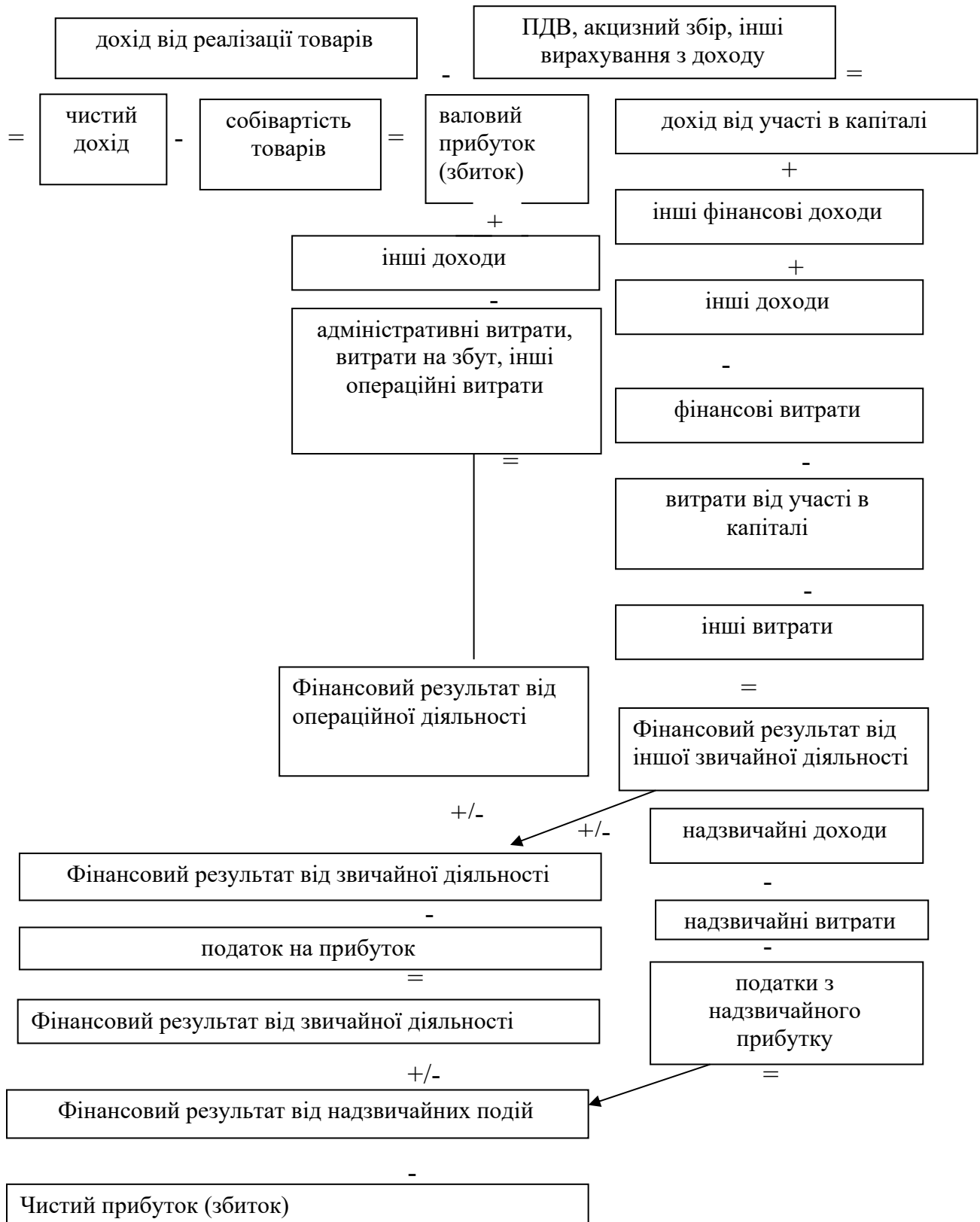


Рис. Д.1 Модель формування фінансових результатів торгівельного підприємства