

Міністерство освіти і науки України  
Державний торговельно-економічний університет  
Вінницький торговельно-економічний інститут

Кафедра обліку та оподаткування

## **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«ОБЛІК І АНАЛІЗ НАДХОДЖЕННЯ ТОВАРІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ  
ПІДПРИЄМСТВОМ»**

(за матеріалами Товариства з обмеженою відповідальністю  
«Поділля-залізобетон», м.Вінниця)

Здобувача вищої освіти  
II курсу, групи ОБО-21з(м),  
спеціальності 071 «Облік і  
оподаткування»  
освітньої програми  
«Облік і оподаткування»  
заочної форми навчання

Науковий керівник  
канд. екон. наук, доцент

Гарант освітньої програми  
канд. екон. наук, доцент

Світлани КРАВЧУК

Ірина КРУПЕЛЬНИЦЬКА

Тетяна Китайчук

Вінниця 2024

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| ВСТУП  | 3  |
| РОЗДІЛ 1 Науково-теоретичні основи обліку, аналізу та аудиту надходження товарів у системі управління підприємством            | 7  |
| 1.1. Економічна сутність системи управління товарними запасами підприємства  | 7  |
| 1.2. Характеристика виду діяльності та організаційно-економічна характеристика ТОВ «Поділля-залізобетон»                       | 13 |
| РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА                                     | 22 |
| 2.1. Оцінка системи та організація бухгалтерського обліку товарних запасів, для інформаційного забезпечення процесу управління | 22 |
| 2.2. Організація та планування аналізу та контролю товарних запасів підприємства   | 34 |
| РОЗДІЛ 3 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДАННЯ ВПЕВНЕНОСТІ В УПРАВЛІННІ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТОВ «Поділля-залізобетон»                            | 44 |
| 3.1. Базові основи для інформаційного забезпечення в системі управління товарними запасами ТОВ «Поділля-залізобетон»           | 44 |
| 3.2. Оптимізація методів та прийомів системи внутрішнього контролю ТОВ «Поділля-залізобетон»                                   | 49 |
| ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ   | 55 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ   | 59 |
| ДОДАТКИ  | 64 |

## ВСТУП

В сучасних умовах господарювання українські підприємства приділяють особливу увагу раціональному та ефективному використанню оборотних коштів, значну частину яких становлять виробничі запаси. Товарні запаси є найважливішим об'єктом обліку, контролю та аналізу. Від професійного та якісного управління ними залежить рівень забезпеченості підприємства всіма необхідними групами товарів, їх якість, оптимальна структура, асортимент та ефективність використання в господарській діяльності. Правильна організація фінансового обліку товарних операцій дозволяє своєчасно отримувати інформацію про наявність, надходження, стан товарних запасів, виконання договірних зобов'язань постачальниками та покупцями товарів, їх відвантаження та реалізацію, розрахунки з бюджетом поПДВ та забезпечує постійний контроль за збереженням та ефективністю використання.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що ефективне управління в сучасних ринкових умовах є необхідною умовою формування та реалізації конкурентних переваг та підвищення корпоративної ефективності. Ефективність управління запасами значною мірою забезпечує прибутковість всієї компанії.

Рівень запасів, необхідний для якісного обслуговування, безпосередньо залежить від кваліфікації та управлінських навичок. Ефективне управління запасами також може допомогти збільшити продажі, збільшити прибуток і розширити економічні показники компанії.

Аналіз результатів сучасних досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти даної проблеми знайшли відображення у працях таких авторів, як: Бухонова С.М., Банк С.В., Бендерська О.Б., Дорошенко Ю.А., Мазаракі А.А., Грачев А.В., Гаджінський А.М., і інших Бурдейна Л.В. [4], Антонюк А.А. [1], Жаворонок А.В. [10], Дзюбик І.В. [10], Мельнікова К. С. [16], Кузик Н. [14], Петрик О. А. [24], Нестеренко А.А. [50], Скрипник М. І. [46], Сиротюк Г. [45],

Утенкова К. О. [48], Томчук О.Ф. [47], Шмиголь Н.М. [50], Фірсова Н. В. [49] та інші.

Питання ефективного побудови процесу обліку та аналізу запасів сировини на підприємствах потребує подальших досліджень як на організаційно-методичному рівні, так і на практичному.

Гіпотеза дослідження полягає в припущенні, що теоретичні основи та методологічні аспекти управління товарними запасами дозволять підвищити ефективність господарської діяльності підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження процесу організації стратегії управління товарними запасами, обґрунтування методології обліку та аналізу надходження товарів, виявлення притаманних ризиків управління надходження товарів на підприємство. Для досягнення мети поставлені такі завдання:

- вивчення економічної сутності товарних запасів, сировини і матеріалів;
- дослідження нормативно-правової бази та огляд наукової літератури з питань обліку, аналізу та контролю руху запасів сировини та матеріалів;
- вивчення організаційно-економічної характеристики діяльності та аналіз фінансової звітності досліджуваного підприємства ТОВ «Поділля-Залізобетон»;
- визначення оцінки системи бухгалтерського обліку як інформаційного забезпечення запасів сировини підприємства;
- проведення аналізу надходження та руху товарно-матеріальних цінностей досліджуваного підприємства;
- вивчення процедур та методик ведення інвентаризації ТОВ «Поділля-Залізобетон»;
- надання висновків та пропозицій щодо управління рівнем запасів на підприємстві.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є облік, аналіз та інвентаризація на ТОВ «Поділля-Залізобетон».

Предметом дослідження при написанні кваліфікаційної роботи є теоретико-методологічні основи та практичні аспекти фінансового обліку, аналізу та тестування руху товарів у системі корпоративного управління.

Методологічною основою для написання кваліфікаційної роботи послужили наступні методи: діалектичний пізнавальний метод; системний підхід до розкриття методологічних аспектів аудиту підприємств роздрібної торгівлі, фінансового аналізу – деталізувати та розкласти предмет дослідження на окремі важливі складові; Синтез – узагальнити різні аспекти обліку запасів на підприємствах роздрібної торгівлі; Інформаційне моделювання – надання нормативно-довідкових матеріалів для дослідження; дослідження документів; статистичні та аналітичні розрахунки та різні інші загальнонаукові методи, такі як індукція, дедукція, порівняння, групування, аналогія, узагальнення та систематизація. Вивчення звітності про оцінку операцій із запасами сировини також базується на методах спостереження, опису та узагальнення.

Інформаційною базою для написання кваліфікаційної роботи є закони України, чинні нормативно-правові джерела, положення стандартів бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів, періодичні та монографічні видання, матеріали всеукраїнських науково-практичних конференцій, обліково-аналітичні матеріали, а також фінансові звіти досліджуваної компанії за 2019-2023 роки, фінансовий аналіз діяльності компанії, а також розпорядчі документи компанії щодо організації та ведення бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту компанії.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у визначенні та конкретизації методичних засад і специфікацій, розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління надходженням товарів підприємства.

Практичне значення отриманих результатів полягає в розробці рекомендацій та методичних підходів щодо вдосконалення системи управління надходженням запасів.

Розглянуто основні результати дослідження на XI Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції: «Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю» (22 березня 2024р., м. Вінниця, ВТЕІ ДТЕУ) та XII Всеукраїнській науково-практичній конференції: «Актуальні

проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих» (20 квітня 2024р., м. Вінниця, ВТЕІ ДТЕУ).

За результатами дослідження видано такі статті:

1. Теоретико-методичні аспекти аудиту запасів підприємства. XI Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції «Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю». Вінниця: ВТЕІ ДТЕУ. 2023р.

2. Методика проведення аналізу запасів на підприємствах. XII Всеукраїнській науково-практичній конференції: «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих». Вінниця: ВТЕІ ДТЕУ. 2024р.



# РОЗДІЛ 1

## НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ НАДХОДЖЕННЯ ТОВАРІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

1.1. Економічна сутність системи управління товарними запасами підприємства

Політика управління товарними запасами обов'язково повинна спиратися на стратегію. Це пред'являє особливі вимоги до самого процесу управління. Управління товарними запасами – це інтегрований процес, що забезпечує сумісність операцій із запасами у середині підприємства і поза ним, – протягом вартісного ланцюжка, в який воно включене.

У більшості підприємств запаси складають найбільший актив, тому якісніше і раціональніше їх використання може привести до зростання грошового потоку і загальної прибутковості.

Політикою управління товарними запасами є частина загальної політики управління ресурсами підприємства, що полягає в оптимізації загального розміру і структури запасів, мінімізації витрат по їх обслуговуванню і забезпеченні ефективного контролю за їх рухом. Одним з основних завдань політики управління товарними запасами є розробка такого механізму, за допомогою якого можна досягти оптимальних капіталовкладень в товарноматеріальні цінності.

Успішне управління запасами мінімізує їх об'єми, допомагає понизити витрати і підвищити дохід. Політика управління запасами – цілі і підходи підприємства до управління на стратегічному рівні, які повинні спиратися на стратегію підприємства в цілому. Основне завдання управління запасами це – інвестувати засоби в запаси так, щоб досягти стратегічних цілей бізнесу. Для того, щоб добитися високих результатів у використанні запасів, менеджери повинні уміти ухвалювати точніші і своєчасніші рішення про те, коли і скільки матеріальних ресурсів замовляти. Стратегія управління товарними запасами – це

комплекс заходів, направлених на формування і підтримку їх оптимального розміру, виходячи із загальної стратегії підприємства. Стратегія управління товарними запасами включає розробку обґрунтованих норм запасів, їх планування, облік, аналіз, контроль за фактичним станом і оперативне регулювання. Виконання перерахованих функцій вимагає значних витрат. Тоді як структуризація ресурсів багато в чому сприяє підвищенню ефективності процесу управління товарними запасами і контролю їх стану.

Процес формування стратегії управління товарними запасами (рис. 1.) включає розробку обґрунтованих норм запасів, їх планування, облік, аналіз, контроль за фактичним станом і оперативне регулювання. Виконання перерахованих функцій вимагає значних витрат. Тоді як структуризація ресурсів багато в чому сприяє підвищенню ефективності процесу управління товарними запасами і контролю їх стану.

1. Визначення цілей формування товарних запасів. Основними цілями формування товарних запасів на підприємствах є:

– Забезпечення стійкості асортименту і ритмічності здійснення торгово-технологічного процесу в магазинах і інших пунктах продажу для безперервної реалізації товарів покупцям, і якнайповнішого задоволення їх попиту. Для виконання цього завдання - формування запасів є життєво необхідним для підприємства, оскільки забезпечує основу для його нормальної життєдіяльності в плановому періоді. Порушення стійкості асортименту товарів, скорочення його асортименту, перебої в реалізації окремих видів товарних груп мають не тільки негативний поточний результат (у вигляді зниження об'ємів товарообігу і прибутку), але і негативні наслідки для іміджу і конкурентоспроможності підприємства, приводить до втрати покупців;

– Накопичення товарів сезонного попиту, сезонного виробництва, дострокового завезення і цільового призначення. Постановка цієї мети формування товарних запасів призначена створити умови для підготовки підприємства до сезонної торгівлі (для максимізації ефекту), забезпечити нормальну реалізацію товарів за відсутності їх постачання (у період між сезонами



виробництва), накопичення необхідних товарних ресурсів для проведення окремих цільових заходів;

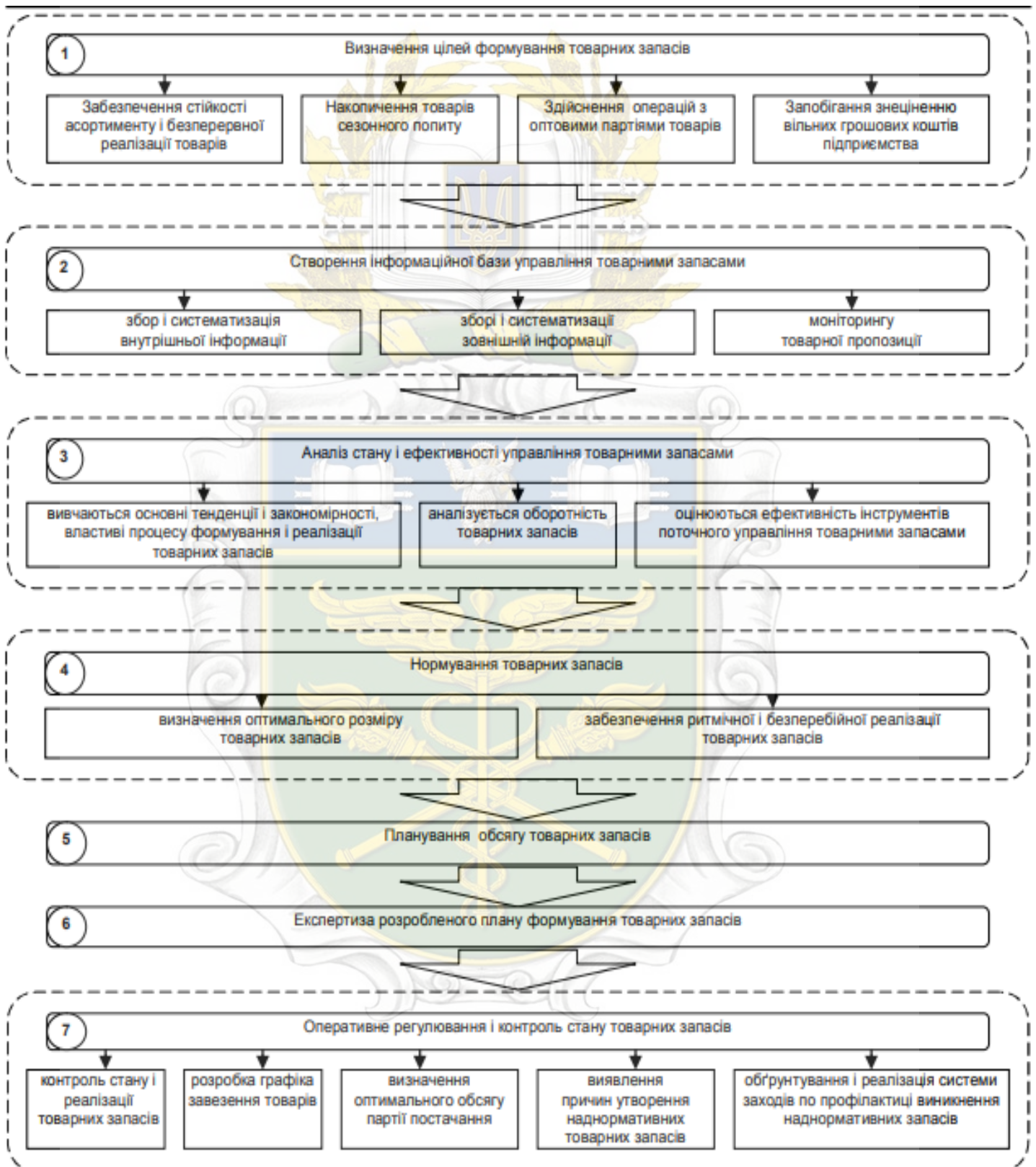


Рис. 1.1 Етапи формування стратегії управління товарними запасами

- Здійснення операцій з партіями товарів, оптом в періоди сприятливої торгової кон'юнктури на ринку (зростання попиту при зниженні пропозиції). Створення товарних запасів понад власні господарські потреби можуть здійснювати великі торгові підприємства, що мають необхідні фінансові ресурси та складські приміщення. Проведення спекулятивних торгів може бути прибутковим, коли немає альтернативних джерел сировини;

- Запобігання знеціненню вільних коштів підприємства в умовах інфляційної економіки. У цьому випадку вкладення вільних коштів у товари служить для збереження їх здатності до споживання і може розглядатися як форма страхування від інфляції.

2. Створення інформаційної бази для управління запасами. Стратегія управління запасами базується на зборі та систематизації внутрішньої інформації про фактичні запаси, швидкість їх реалізації, відповідність попиту, зовнішньої інформації про кон'юнктуру відповідного сегмента споживчого ринку та моніторингу товарної пропозиції (збут у постачальників і цінова політика), а також враховує планові показники обсягу реалізованої продукції та використання матеріальних і фінансових ресурсів.

3. Аналіз стану та ефективності управління запасами. На цьому етапі роботи вивчаються основні тенденції та закономірності, характерні для процесу формування та реалізації товарних запасів, аналізується оборотність товарних запасів (за часом і днями оборотності), визначаються причини уповільнення або прискорення, а також оцінено ефективність інструментів управління поточними запасами.

4. Нормування товарів. Розробка норм і нормативів для поточних запасів спрямована на визначення оптимального розміру товарних запасів у даних економічних умовах і забезпечення ритмічної та безперебійної реалізації товарних запасів з найменшими витратами підприємства на формування та управління запасами.

5. Планування обсягу товарних запасів. На даному етапі роботи на основі розроблених норм формування запасів поточного зберігання, встановленого

плану товарообігу та планових розмірів формування інших видів запасів проводиться розробка плану обороту товарів. здійснюється формування товарних запасів підприємства.

6. Перевірка розробленого плану формування запасів товарів. Він має відповідати:

- встановлені цілі формування запасів, тобто забезпечення матеріальних умов для їх досягнення;

- фінансові можливості підприємства для задоволення наявних можливостей і наявність можливості залучення обсягу обігових коштів підприємства;

- матеріально-технічна база підприємства, а саме бути готовим реалізувати можливості компанії щодо її розширення щодо наявної площі та місткості складів та інших місць зберігання товарів. Якщо розроблений план формування запасів сировини та матеріалів відповідає цим вимогам, він приймається до виконання. В іншому випадку необхідно перевірити обсяги запасів у бік зменшення та вивчити можливості збільшення рівня запасів (установлених норм) за рахунок зміни умов. Зменшити поставку товару (обсяг одноразової поставки та графік поставки). Організація торговельного процесу, зменшення обсягів формування страхових, сезонних і цільових запасів.

7. Операційне регулювання та контроль запасів. В умовах високої мінливості зовнішнього середовища велике значення в процесі стратегічного управління набуває оперативне регулювання обсягів запасів і контроль за їх станом. Дана робота включає контроль за станом і ходом реалізації наявних запасів, розробку графіка поставки товару, визначення оптимального обсягу партії поставки і термінів подання замовлення на поставку, а також визначення кількості і обсягів поставки товару, формування замовлення, специфікація та впровадження системи заходів для уникнення затоварення. Існує кілька стратегій управління запасами, які дозволяють визначити політику управління запасами компанії за допомогою простих приблизних розрахунків. Такі стратегії управління запасами включають наступне: Стратегія максимальної обережності.

Згідно з цією стратегією, розмір необхідних запасів визначається як добуток максимального споживання запасів (для будь-якого товару) протягом одного дня та найдовшого періоду доставки, який мав місце відповідно до замовлень, розміщених компанією. Це створює запаси, які практично можна повністю використати для поповнення під час наступного замовлення. Стратегія додаткового резерву. У цьому випадку потреба задовольняється шляхом створення додаткового резерву матеріальних ресурсів. Розмір додаткового резерву визначається одним із способів, описаних нижче.

Спосіб 1. Розмір резерву встановлюється рівним середньому значенню потреб (попиту), помноженому на середнє значення часу виконання робіт з поправкою на коефіцієнт надійності, зазвичай його значення приймається 25-40%.

Спосіб 2. Резервна кількість одиниць зберігання визначається як показник квадратного кореня із величини середнього споживання в періоді, що відповідає часу виконання.

Відсоток стратегії попиту. Основою цієї стратегії є аналіз частоти потреби в матеріальних запасах за наслідками роботи протягом дня. Інформація про рівень попиту заноситься в план розподілу в зростаючому розмірі. Потім визначається частина загального числа періодів розміщення замовлення, для якої допустимо повне споживання запасів, що не тягне за собою порушення виробничого процесу. За цією величиною з графіка визначається кількість потреби, яка відповідає виявленим випадкам повного використання запасів.

Будь-яка стратегія управління запасами повинна бути спрямована на задоволення потреб кожної з цих ключових груп споживачів. Секрет ефективної сегментації логістичних операцій полягає в правильному розставленні пріоритетів управління запасами сировини, важливість якої полягає в повному забезпеченні важливих споживачів. Застосування стратегії управління запасами вимагає формування політики управління запасами в рамках загальних цільових політик розвитку компанії. Відсутність стратегії робить менеджера заручником подій. При цьому стратегія має бути не просто вираженою – кращою, ефективнішою, оптимальною, а має чітко характеризуватися критеріями, за якими визначають

ефективність, оптимальність та результативність. Тобто стратегія має бути такою – досягти такого обсягу продажів за таких витрат. Компанія повинна діяти відповідно до обраної стратегії - якщо метою є забезпечення розриву пропозиції певного продукту, то останній в даний момент не є пріоритетним і доставка цього продукту має перевагу над іншими. Тобто наявність стратегії, це і швидкість прийняття рішень, і це економія найважливішого і непоправного ресурсу – часу. Висновки та перспективи подальших досліджень. Переконавшись у реальності стратегії та її корисності, слід поступово впроваджувати її рішення у щоденну практику. Стратегія має на меті оцінити, наскільки рішення, прийняте в реальності, відхиляється від «стратегічної пропозиції». Ця оцінка не може бути зроблена лише у відсотках. Іншими словами, можна сказати, що запропоновані рішення можуть бути прийняті лише в тому випадку, якщо запропонована стратегія приведе до відчутного фінансового результату.

## 1.2. Характеристика виду діяльності та організаційно-економічна характеристика ТОВ «Поділля-залізобетон»

Практичне дослідження кваліфікаційної роботи проводилось на підприємстві ТОВ "Поділля-залізобетон", код ЄДРПОУ 30836685, яке було зареєстровано 27.04.2004. Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 20500,00 грн.

Уповноваженою особою, керівником юридичної особи Товариство з обмеженою відповідальністю "Поділля-залізобетон" є Присяжнюк Тарас Миколайович.

Основні види діяльності (КВЕД): 23.61 Виготовлення виробів із бетону для будівництва; 08.12 Добування піску, гравію, глини і каоліну; 23.63 Виробництво бетонних розчинів, готових для використання; 25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій; 46.73 Оптова торгівля деревиною,

будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням; 08.11 Добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю. На здійснення відповідних видів діяльності ТОВ «Поділля-залізобетон» має сертифікати відповідності «УкрСЕПРО». Продукція підприємства виготовляється з екологічно чистих матеріалів, які перевіряються в атестованій виробничо-вимірвальній лабораторії.

ТОВ «Поділля-залізобетон» — є одним із найбільших виробників залізобетонних конструкцій на ринку промислового та житлового будівництва Вінницького регіону. Сьогодні на підприємстві працюють близько 200 чоловік і випускається понад 500 видів бетонних та залізобетонних виробів. Обсяг виробництва збірного залізобетону щороку становить близько 30 тис. м<sup>3</sup>, неармованого бетону — 5 тис. м<sup>3</sup>, товарних бетонів та розчинів — 25 тис. м<sup>3</sup>. Сьогодні на підприємстві працюють близько 200 чоловік і випускається понад 500 видів бетонних та залізобетонних виробів. ТОВ «Поділля-залізобетон» пропонує різноманітні залізобетонні вироби: панелі перекриття, плити, колони, кільця, арматуру, фундаментні блоки, палі, бетони та розчини, блоки підвалів стінові, металовироби. До товарних запасів підприємство відносить бетони та розчини і металовироби.

Гнучка система знижок і графік роботи, дозволяє клієнтам отримати залізобетонні вироби на найвигідніших умовах. Команда професіоналів підприємства грамотно проконсультує і допоможе сформулювати замовлення.

Виробничі потужності та ефективна організаційно-управлінська структура заводу дозволяють вчасно реагувати на зростання попиту на динамічно зростаючому ринку житлового та промислового будівництва.

Підприємство має власний кар'єр гранітної продукції неподалік м.Вінниця. Малинівське родовище гранітів забезпечує не тільки потреби заводу якісною продукцією, але й потреби найвибагливіших замовників.

Вся продукція випускається на підставі діючих ДСТУ і ТУ затверджених Держбудом України, повністю відповідають вимогам, що пред'являються до сучасних матеріалів, – висока морозостійкість, екологічна і гігієнічна безпека.

Підприємство ретельно стежить за якістю продукції, що випускається. Її надійність, доступність вже оцінили багато постійних клієнтів.

ТОВ «Поділля-залізобетон» — надійний і добросовісний партнер. За згодою замовника готові вироби та конструкції можуть бути доставлені на об'єкт власним автотранспортом. Попит на продукцію достатній. Продукція конкурентоспроможна. Має український ринок збуту. Виробничий процес дозволяє виготовляти вироби по індивідуальних кресленнях замовника. Так, для реконструкції набережної річки Півд. Бугу поруч з кондитерською фабрикою «Рошен» по кресленнях замовника було виготовлено індивідуальні сідці для сидінь.

Організаційна структура підприємства це чітка сукупність виробничих ланок і впорядкованих потоків ресурсів у виробничій системі, а також органів управління та їх певний взаємозв'язок, які забезпечують досягнення стратегічних цілей підприємства.

Структура має тісні зв'язки з її елементами (Рисунок 1.2): ланками управління на кожному рівні, цілями, функціями, процесом управління, чисельним і професійно-кваліфікаційним складом працівників, ступенем централізації і децентралізації функцій управління, інформаційними зв'язками. В рамках організаційної структури відбувається рух потоків інформації і прийняття управлінських рішень, у чому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій і професійної спеціалізації.

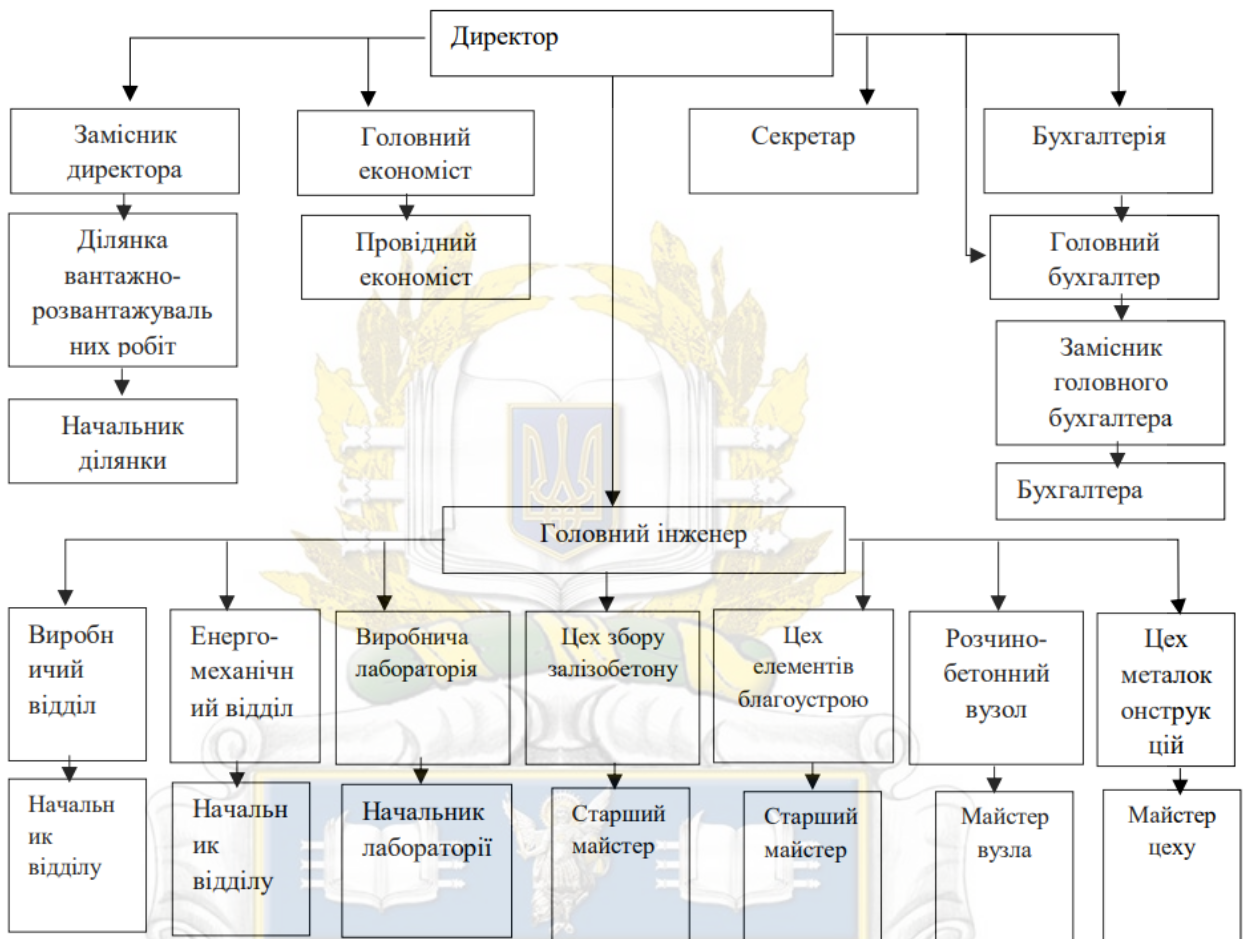


Рисунок 1.2 - Організаційна структура ТОВ «Поділля-залізобетон»

Виробничі потужності та ефективна організаційно-управлінська структура заводу дозволяють вчасно реагувати на зростання попиту на динамічно зростаючому ринку житлового та промислового будівництва. Цех металоконструкцій забезпечує металлокаркасами не лише власне виробництво заводу, але і виготовляє конструкції будь-якої складності під замовлення.

В даний час будівництво є галуззю, що стабільно розвивається. Номенклатура продукції заводу постійно розширюється. Потреби ринку залізобетонних виробів дали поштовх на освоєння в останні роки близько десяти видів продукції серед яких: опори ЛЕП ( $L = 9,5 - 10,5$  м), стінові кільця колодязів та каналізацій ( $D = 1; 1,5; 2$  м,  $H = 0,9$  м), стовпчики для садівництва ( $L = 3$  м), лотки дорожні водовідвідні та ін. Крім цього на підприємстві введено в експлуатацію нову лінію по виготовленню стінових кілець з терміновим розпалубленням. Така технологія виготовлення залізобетонних стінових кілець



має ряд переваг, серед яких: висока продуктивність та якість виготовленої продукції.

Основним замовником є ТОВ «БМУ-3» та ТОВ «БУ-7» концерну «Поділля», які завантажують завод не тільки серійним виробництвом залізобетону, а й індивідуальними замовленнями. Постійними замовниками підприємства є: «ВІННИЦЯБУД», «БАРЛІНЕК», «СОЛСТРОЙ», «ГАРТЕКС», «Миронівський хлібопродукт», «БМУ-2 ЛТД», «Кряж», «ОПТИМІСТ-Л» та багато інших. Не без участі підприємства побудовано такі значимі для м.Вінниця об'єкти як житловий район «Поділля», торгівельні гіпермаркети «Епіцентр» та «Метро», реконструкція набережної «Рошен», кондитерська фабрика «Рошен» та ін. ТОВ «Поділля-залізобетон» — надійний і добросовісний партнер.

Основні організаційно – економічні характеристики що наведені підприємством, дають можливість оцінити ефективність діяльності підприємства в Табл.1.2. Отже розглянемо і проаналізуємо динаміку. Загальна динаміка показників за останні 5 років залишається нестабільною. Найбільший провал припадає на 2022рік. Діяльність за цей рік була збитковою, як і у більшості підприємств в цей період. За даними статуправління, в цілому, був спад економічних показників з березня 2022 року, пов'язаний з руйнуванням енергетичних структур. Підприємство вдалося подолати кризову ситуацію і за даними 2023 року рівень рентабельності вже складав 6,78%. Якщо за основу брати показники 2022 року, інформація буде не зовсім об'єктивною.

## Динаміка основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ "Поділля-Залізобетон" 2019-2023рр.

| Показник                             | 2019   | 2020   | 2021   | 2022    | 2023   | Відхилення      |               |               |               |               |               |               |               |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|---------|--------|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                                      |        |        |        |         |        | Абсолютне (+/-) |               |               |               | Відносне (%)  |               |               |               |
|                                      |        |        |        |         |        | 2020/<br>2019   | 2021/<br>2020 | 2022/<br>2021 | 2023/<br>2022 | 2020/<br>2019 | 2021/<br>2020 | 2022/<br>2021 | 2023/<br>2022 |
| Чистий дохід                         | 213881 | 213495 | 236168 | 118656  | 220763 | -386            | 22673         | -117512       | 102107        | 99,8          | 110,6         | 50,2          | 186,1         |
| Собівартість РП                      | 175472 | 177897 | 191108 | 107773  | 185009 | 2425            | 13211         | -83335        | 77236         | 101,4         | 107,4         | 56,4          | 171,7         |
| Валовий - прибуток                   | 38409  | 35598  | 45060  | 10883   | 35754  | -2811           | 9462          | -34177        | 24871         | 92,7          | 126,6         | 24,2          | 328,5         |
| Ін. операційні доходи                | 600    | 2412   | 1255   | 1972    | 857    | 1812            | -1157         | 717           | -1115         | 402,0         | 52,0          | 157,1         | 0,0           |
| Адм. витрати                         | 5460   | 7184   | 7249   | 4408    | 5545   | 1724            | 65            | -2841         | 1137          | 131,6         | 100,9         | 60,8          | 125,8         |
| Витрати на збут                      | 8547   | 10225  | 12475  | 5003    | 12992  | 1678            | 2250          | -7472         | 7989          | 119,6         | 122,0         | 40,1          | 259,7         |
| Ін. операційні витрати               | 1753   | 2278   | 2225   | 4161    | 2019   | 525             | -53           | 1936          | -2142         | 129,9         | 97,7          | 187,0         | 48,5          |
| Фін. результат від опер. діяльності: |        |        |        |         |        |                 |               |               |               |               |               |               |               |
| - прибуток                           | 23249  | 18323  | 24366  |         | 16055  | -4926           | 6043          | -24366        | 16055         | 78,8          | 133,0         | -             | -             |
| - збиток                             |        |        |        | 842     |        |                 |               |               |               |               |               |               |               |
| Чистий: - прибуток                   | 18133  | 14451  | 19386  |         | 12550  | -3682           | 4935          | -19386        | 12550         | 79,7          | 134,1         | -             | -             |
| - збиток                             |        |        |        | 941     |        |                 |               |               |               |               |               | -             | -             |
| Рентабельність,%                     | 10,33  | 8,12   | 10,14  | 0       | 6,78   | -2,21           | 2,02          | -10,14        | 6,78          | 78,6          | 124,9         | -             | -             |
| Чисельність                          | 156    | 194    | 194    | 177     | 150    | 38              | 0             | -17           | -27           | 124,4         | 100,0         | 91,2          | 84,7          |
| Продуктивність праці                 | 1371,0 | 1100,5 | 1217,4 | 670,4   | 1471,8 | -270,5          | 116,9         | -547,0        | 801,4         | 80,3          | 110,6         | 55,1          | 219,5         |
| Сер. вартість ОЗ                     | 36932  | 42979  | 42347  | 37406,5 | 18315  | 6047            | -632          | -4940,5       | -19091,5      | 116,4         | 98,5          | 88,3          | 49,0          |
| Фондовіддача                         | 5,8    | 5,0    | 5,6    | 3,2     | 12,1   | -0,82           | 0,61          | -2,40         | 8,88          | 85,8          | 112,3         | 56,9          | 380,0         |

Отже, дослідження за 5 років основних показників результатів діяльності підприємства показали, що в 2022 році у підприємства відбувся спад виробництва, майже в половину (50%), наслідки такого спаду вплинули і на наступний 2023 рік.

Найбільший дохід підприємство отримало в 2021 році, тобто напередодні війни в Україні. Отримано доходу було 236168 тис.грн. Приріст склав майже 23 млн.грн в порівнянні з попереднім роком. У підприємства були непогані темпи нарощування і виробництва і реалізації. В 2022 році стався обвал і сукупний дохід підприємства впав на 117512 тис.грн. тобто 50% від попереднього року. ТОВ "Поділля-Залізобетон" отримало збиток і понесло втрати майже на 1 млн.грн. Дохід в 2023 році (звітному році) зріс на 102107 тис.грн. і приріст склав 86% від попереднього показника.

Собівартість продукції має таку ж поведінку як і чистий дохід. Стрімке падіння в 2022 році на 56% і стрімке зростання в 2023 році на 72% до показників 2022 року. Найбільший рівень собівартості припадає на 2021 рік і складає 191108 тис.грн. Найменший рівень за 5 років був в 2022 році – 107773 тис.грн. Різниця складає 83,3 млн.грн.

Валовий прибуток, як проміжний показник формування чистого прибутку підприємства показав, що підприємство витримало б економічний удар в 2022 році, якби не постійні та інші витрати, що забезпечують діяльність підприємства. В 2022 році валовий прибуток склав 10883 тис.грн. Але, цієї суми було недостатньо для покриття поточних витрат. Фактична потужність підприємства забезпечує його стійкість і відносну стабільність.

Аналізуючи операційні витрати підприємства найбільшими в складі цих витрат є витрати на збут. Особливість товарних запасів, продукції що випускається передбачено обов'язкову доставку. В складі операційних витрат (крім собівартості), витрати на збут складають більше ніж 50%. Максимальний рівень витрат на збут був у 2023 році – 12992 тис.грн. і це на 260% більше витрат в 2022 році (мінімальний показник – 5003 тис.грн). Адміністративні витрати в 2023 році склали 5545 тис.грн., це 126% від попереднього року. І це найбільш

рівномірні, стабільні витрати порівняно з іншими видами витрат. Інші операційні витрати за вартістю найменші і найбільш лінійні, тобто складаються в основному з постійних витрат, що забезпечують умови праці. В 2023 році ці витрати суттєво знизились, на відміну від інших операційних витрат і склали приблизно 50% від попереднього року.

Фінансовий результат від операційної діяльності є нестабільним протягом всього періоду. Настільки не стійким, що проаналізувати його ми можемо тільки по абсолютним відхиленням. Отже, в 2020 році він зменшився майже на 5 млн., в 2021 році – збільшився більше ніж на 6 млн., в 2022 році підприємство понесло збитки 842 тис.грн., а в 2023 році прибуток вже був більше ніж 16 млн.грн.

В цілому динаміку доходів і витрат графічно представлено на Рис.1.3.

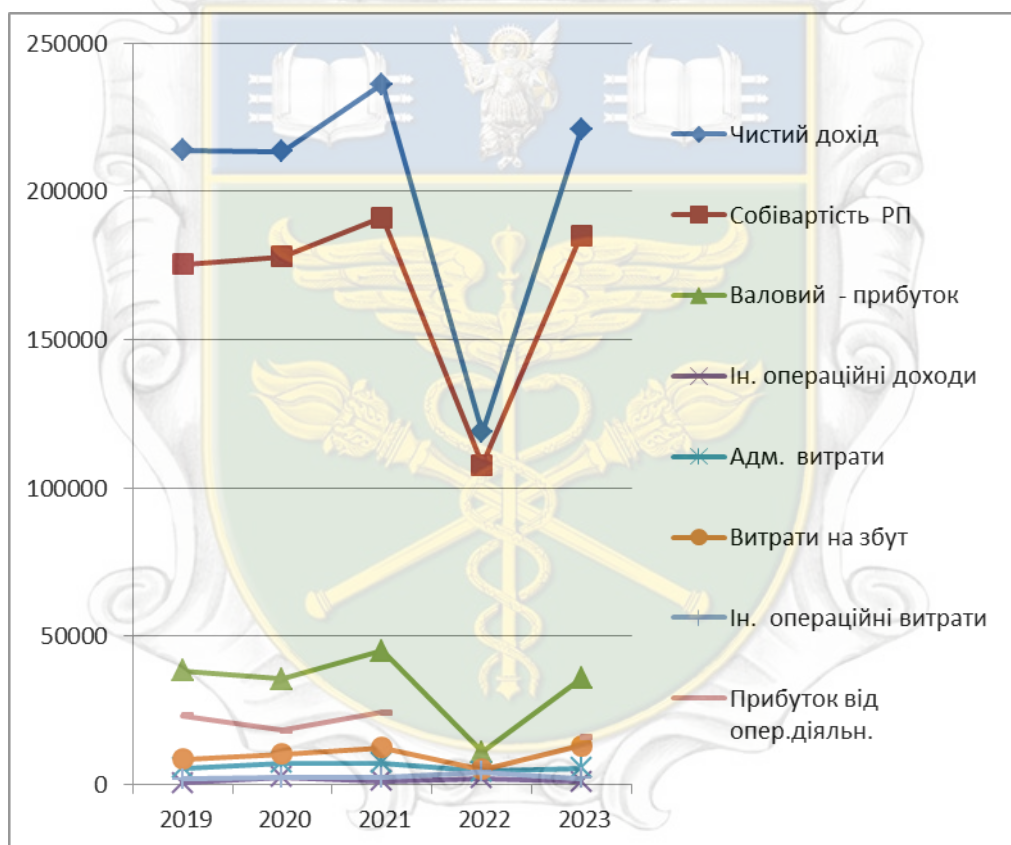


Рисунок 1.3 - Динаміка основних показників результатів діяльності ТОВ «Поділля-залізобетон» за 2019-2023 роки

Показник основної рентабельності відносно стабільно падає, але прибуток в 2023 році вселяє надію, що ситуація виправляється і вона складає майже 70%.

Найбільша кількість працівників працювала в 2020-2021 роках – 194 особи, потім чисельність зменшилась більше ніж на 20% і склала 150 чоловік в 2023 році.

Середня вартість основних засобів з 2020 року стабільно зменшувалась, тобто підприємство скорочувало свої виробничі потужності (проводило оптимізацію), різниця склала 24664 тис.грн. з 42979 тис.грн. залишилось 18315 тис.грн. в 2023 році. Цікавим фактом є те, що фондівдача суттєво зросла в 2023 році на 380% від попереднього року і склала 12,1.

Отже, ми розглянули сутність і політику управління товарними запасами, дослідили і проаналізували сім основних етапів формування стратегії управління товарними запасами: визначення цілей формування товарних запасів, створення інформаційної бази управління товарними запасами, аналіз стану ефективності управління товарними запасами, нормування товарних запасів, планування обсягу товарних запасів, експертиза розробленого плану формування товарних запасів, оперативне регулювання і контроль стану товарних запасів. Розглянуто декілька стратегій забезпечення необхідного рівня товарного залишку.

Також було досліджено організаційну структуру і основні фінансові показники діяльності базового підприємства – ТОВ «Поділля-залізобетон». В підсумку можна зазначити, що організаційна структура добре налагоджена і ефективно працює. Підприємство в своїй галузі знайшло свою товарно-продуктову нішу, діяльність підприємства стабільна і має всі необхідні умови подальшого розвитку. Аналіз фінансових показників демонструє непогані результати, але вплив зовнішніх факторів суттєво погіршив такі результати діяльності підприємства в 2022 році. ТОВ «Поділля-залізобетон» отримало збиток. Така ситуація виявилась тимчасовою, оскільки в 2023 році підприємство змогло отримати чистий прибуток в розмірі 12550 тис.грн. Це свідчить, що управління, в тому числі товарними запасами, є поміркованим, професійним якісно організованим, яке спроможне оперативно приймати важливі і правильні рішення.

## РОЗДІЛ 2

### ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Оцінка системи та організація бухгалтерського обліку товарних запасів, для інформаційного забезпечення процесу управління

Система обліку збирає інформацію про використання майна в рамках виконання компанією своєї місії. Таким чином, бухгалтерія несе відповідальність перед власником за надану йому інформацію.

Сучасний облік має відповідати вимогам міжнародних стандартів, задовольняти потреби внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації та сприяти створенню ефективної системи контролю та управління витратами на всіх етапах господарської діяльності.

У зв'язку з цим зростає роль бухгалтерського обліку, оскільки необхідно порівнювати суму витрат із сумою доходу від реалізації. Зміст облікової інформації впливає на прийняття управлінських рішень, оскільки її аналіз дає можливість вибрати оптимальні дії для досягнення оптимального результату діяльності організації.

Під обліковою політикою підприємства розуміється сукупність прийнятих нею методів обліку - первинне спостереження, вартісний вимір, поточне групування і підсумкове узагальнення фактів господарської діяльності.

Затверджена організацією облікова політика є обов'язковою для всіх структурних підрозділів організації (в тому числі зарахованих на окремий баланс) незалежно від місця розташування.

Іншими словами, облікова політика - це прийнятий підприємством обов'язковий документ, який встановлює «внутрішні правила» (методику) ведення бухгалтерського обліку відповідно до чинного законодавства з бухгалтерського обліку.

В Україні за останні 20 років торгівля досягла величезних темпів розвитку, у зв'язку з чим була створена система окремого обліку торгівлі [5].

Під комерційною діяльністю розуміється ініціативна, самостійна діяльність юридичних осіб і громадян з купівлі-продажу споживчих товарів з метою одержання прибутку [6].

Бухгалтерський облік в торгівлі має ряд особливостей, а саме:

1. Облік роздрібно продажу зазвичай ведеться за вартістю придбання. Це пояснюється широким асортиментом продукції.

2. Витрати торговельних підприємств — витрати на збут — не включаються до собівартості реалізованої продукції, а відносяться на фінансовий результат.

3. Роздрібна торговельна націнка включає ПДВ, сплачений постачальнику, і торговельну націнку підприємства.

4. Специфіка торговельної діяльності відображається на рахунку 28 «Товари», на якому ведеться облік руху ТМЦ, що надійшли на підприємство з метою реалізації.

5. Товари обліковуються за вартістю придбання або чистою вартістю реалізації. Порядок визначення витрат на придбання залежить від виду товарів, що надійшли на підприємство.

Методичні засади бухгалтерського обліку формування інформації про запаси товарів та їх розкриття у фінансовій звітності здійснюються відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси».

Придбані (отримані) ТМЦ зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Коли запаси продаються або іншим чином вибувають, оцінка проводиться за методом продажної ціни, якщо ціна запасів на дату балансу впала, вони зіпсувалися або застаріли або іншим чином втратили свою початково очікувану економічну вигоду, запаси обліковуються за чистою вартістю реалізації.

У науковій літературі виділяють два способи обліку товарних операцій: торговий і виробничий, які притаманні підприємствам громадського харчування. Оскільки сучасні торговельні мережі поєднують два види діяльності — роздрібну

торгівлю та громадське харчування, то доцільно використовувати один із цих способів.

Основні етапи бухгалтерського відображення діяльності торговельних підприємств, які забезпечує торговий метод, наведені на рисунку 2.1.

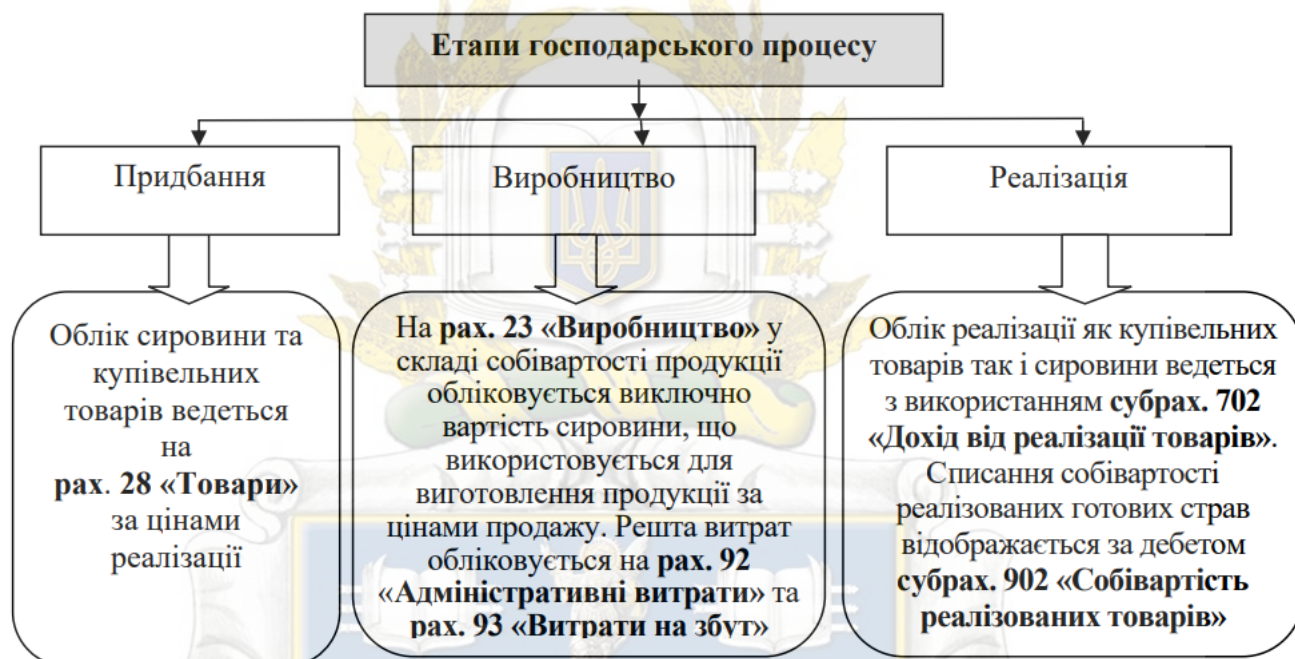


Рисунок 2.1 – Особливості бухгалтерського обліку на основі торговельного методу

Виробничий підхід передбачає роздільний облік продовольчої сировини, призначеної для виробництва власної продукції, і товарів, призначених для реалізації. Отже, сировину і матеріали обліковують на субрахунку 201 «Сировина і матеріали», а товари — на субрахунку 281 «Товари на складі».

Якщо підприємство закуповує ще й напівфабрикати, то їх необхідно обліковувати на окремому субрахунку 202 «Покупні напівфабрикати та комплектуючі вироби».

Товарні запаси, придбані компаніями в торговій мережі, можна розділити на дві основні групи:

- Товари – для перепродажу, які використовуються в торговому процесі, тобто придбані підприємством для досягнення основної мети діяльності, для якої створено таке підприємство. Запаси, придбані з метою реалізації і не підлягають переробці, відображаються в бухгалтерському обліку на рахунку 28 «Товари».



- Сировина – покупні матеріали, призначені для переробки та виготовлення готової продукції у власних виробничих цехах. Відповідно відображається рахунок 201 «Сировина і матеріали» або 202 «Покупні напівфабрикати та комплектуючі вироби».

Виробничий підхід більш трудомісткий, ніж торговий (рис. 2.2).



Рисунок 2.2 – Особливості бухгалтерського обліку на основі виробничого підходу

Однак він дозволяє розрахувати фактичну собівартість виготовлених продуктів харчування, кондитерських виробів і напоїв, та ін. Користувачі (керівники, власники, інвестори) отримують більш чітку інформацію. Головною перевагою цього методу є те, що його основні принципи не суперечать нормам П(С)БО. Для синтетичного обліку товарів у торгових підприємствах використовуються субрахунки 281 «Товари на складі» та 282 «Товари в роздріб» рахунку 28 «Товари». Вартісно-аналітичний облік товарів ведеться за цінами продажу (роздрібними цінами). Роздрібна виручка від реалізації товарів за готівку визначається виходячи із суми сум, відображених за дебетом субрахунка 301 «Готівка в національній валюті» за кредитом субрахунка 702 «Дохід від реалізації»

товарів у роздрібній торгівлі». Виручка від реалізації товарів у безготівковому розрахунку визначається шляхом сум, відображених за дебетом субрахунка 361 «Розрахунки з внутрішніми покупцями» на кредит рахунка 702 «Дохід від реалізації товарів у роздрібній торгівлі» Рядок журналу за дебетом субрахунка 282 «Товари в роздрібній торгівлі» повинен відповідати сумі реалізованих товарів за звітом матеріально відповідальної особи та сумі рядка журналу за кредитом субрахунка 282 «Товари в роздрібній торгівлі» повинні відповідати загальній кількості вибутих товарів. Правильність записів перевіряється за допомогою арифметичної процедури: сума, яка відображається в графі «Всього дебету», додається до кількості товару в касі на початок періоду, а сума, записана в графі «Всього по кредиту», віднімається. Отриманий результат має відповідати сумі, зазначеній у графі «Сальдо» За кредитом субрахунка 702 «Дохід від реалізації товарів у роздріб» відображаються суми операцій, що входять до складу роздрібною реалізації, зокрема: від реалізації. товари за безготівковим розрахунком, обліковуються без оподаткування. Сума транспортно-заготівельних витрат на реалізовані протягом місяця товари визначається за дебетом субрахунка 902 «Собівартість товарів у роздріб» за кредитом субрахунка 289 «Транспортні витрати по заготівлі в роздріб», а за вибракуваними товарами — за дебетом 37 відповідні субрахунки і сальдо субрахунку 289 «Роздрібні транспортні заготівельні витрати». Підприємства роздрібною торгівлі при формуванні відпускної ціни на товари переважно використовують метод торгової націнки. Націнка встановлюється у відсотках від продажів і за її рахунок покриваються витрати, пов'язані з реалізацією товару, і отримується прибуток. Торгова націнка - це дохід, який компанія планує отримати від продажу товарів. Торгова націнка визначається за допомогою розрахунку на основі даних про витрати торговельного підприємства та бажану рентабельність [2]. Його можна розрахувати трьома способами, як показано на малюнку 2.3.

Для обліку торгової націнки використовується субрахунок 285 «Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі». Річна фінансова звітність відображає

інформацію про товари без націнки, які купуються компаніями для подальшого продажу.



Рисунок 2.3 – Методи розрахунку торговельної націнки

Визначивши загальні ознаки фінансового обліку, розглянемо кожен із складових частин роботи з товарами більш детально, особливо це стосується визначення первісної вартості товарів, обліку їх надходження, вибуття товарів, відображення націнок, знижок, відстрочення прибутку від проданих товарів тощо.

Товари найчастіше надходять на підприємство через закупівлі у компаній-виробників, рідше через бартерні операції. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» придбані товари надходять на підприємство за вартістю придбання.

Підприємство ТОВ «Залізо-бетон» застосовує комбінований підхід. З метою забезпечення максимального доходу підприємство може реалізовувати закуплену сировину і матеріали як товар (наприклад металоконструкції, цемент тощо), підприємство може виготовляти свою продукцію з цих же матеріалів на замовлення і може виготовляти продукцію з накопиченням, як товар для подальшого продажу. Базуючись на такому комплексному підході і для забезпечення прозорості для контролю, в обліковій політиці визначено, що облік

ТМЦ ведеться в цінах придбання – «первісної вартості придбаних товарів», торговельна націнка в обліку окремо не відображається, а визнається в складі доходу при продажах і відображається в складі отриманого доходу за звітній період. Ціна продажу містить таку націнку, яка коливається в умовах попиту на продукцію, але має становити не менше 35% від первісної вартості.

На рисунку 2.4 відображено, що саме входить до складу первісної вартості придбаних товарів.

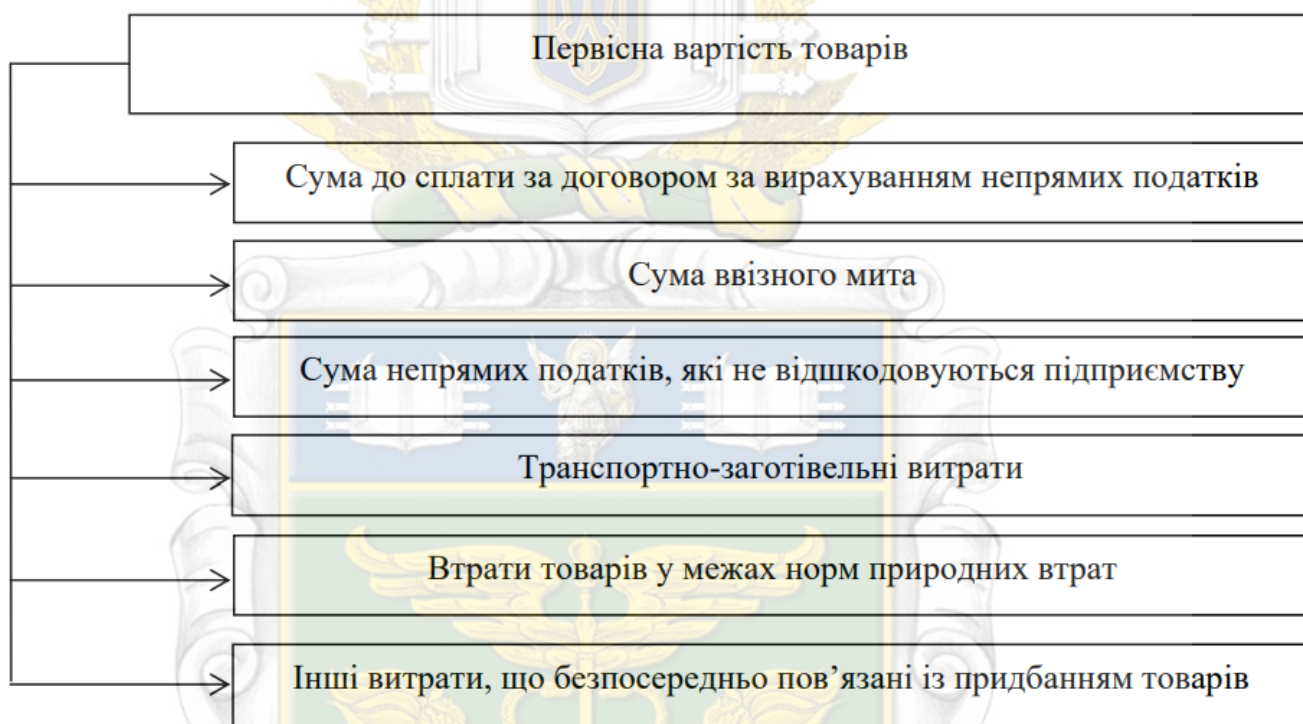


Рисунок 2.4 – Склад первісної вартості товарів

Надходити, накопичуватись товари на підприємстві можуть не лише шляхом їх купівлі, а й іншими методами, які наведені у таблиці 2.1.

Порядок, терміни приймання та документальне оформлення регулюються нормами Цивільного та Господарського кодексу, Інструкціями № П-6 та № П-7, договорами закупівлі, поставки, обміну тощо, укладеними між підприємством роздрібною торгівлі (або фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності) та постачальником [7].

Навіть у складних економічних умовах не всі контрагенти підприємства здатні вчасно виконати свої зобов'язання. Таким чином, у разі виникнення

проблем із поставленою продукцією компанія може отримати компенсацію не у фінансовій формі, а у вигляді додаткових поставок ідентичних товарів. У цьому випадку використовується запис 6 таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Типова кореспонденція з надходження товарів

| № | Зміст господарських операцій  | Кореспондуючі рахунки  |   |
|---|---|------------------------|---|
|   |   | Дебет                  | Кредит  |
| 1 | Виробничі запаси, раніше придбані з метою використання у виробництві, переведено до торгової мережі для продажу | 28 "Товари"            | 20 "Виробничі запаси"                             |
| 2 | Відображено внутрішнє переміщення товарів зі складу на склад  | 281 "Товари на складі" | 281 "Товари на складі"                            |
| 3 | Відображено переміщення товарів з підприємств роздрібною торгівлі на склад                                      | 281 "Товари на складі" | 282 "Товари в торгівлі"                           |
| 5 | Оприбутковано товари, придбані підзвітною особою  | 28 "Товари"            | 372 "Розрахунки з підзвітними особами"            |
| 6 | Відображено вартість товарів, що надійшли в погашення виставлених претензій                                     | 28 "Товари"            | 374 "Розрахунки за претензіями"                   |
| 7 | Одержано товари внаслідок внеску до статутного капіталу   | 28 "Товари"            | 46 "Неоплачений капітал"                          |
| 8 | Відображено вартість товарів, що надійшли від постачальника   | 28 "Товари"            | 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядчиками" |
| 9 | Оприбутковано товари, одержані безоплатно   | 28 "Товари"            | 719 "Інші доходи від операційної діяльності"      |

Ще однією важливою групою операцій із товарами є операції продажу товарів у роздріб (у тому числі із знижкою). Така операція може бути відображена наступним чином:

1. Продано товар за повною вартістю:  
Дт 301 «Готівка в національній валюті»  
Кт 702 «Дохід від реалізації товарів в роздрібній торгівлі»

3. Нараховані податкові зобов'язання з податку на додану вартість  
Дт 702 «Дохід від реалізації товарів в

2. Продано товар з 10-відсотковою знижкою:  
Дт 301 «Каса в національній валюті»  
Кт 702 «Дохід від реалізації товарів в роздрібній торгівлі»

4. Відображено торгову знижку:  
Дт 285 «Торгова націнка на товари у роздрібній торгівлі»

роздрібній торгівлі»  
 Кт 641 «Розрахунки за податками»  
 5. Списано торгівну націнку, що відноситься до проданих товарів (методом «сторно»)  
 Дт 285 «Торгова націнка на товари у роздрібній торгівлі»  
 Кт 282 «Товари в роздрібній торгівлі»

Кт 282 «Товари в роздрібній торгівлі»  
 6. Списано собівартість реалізованих товарів  
 Дт 902 «Собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі»  
 Кт 282 «Товари в роздрібній торгівлі»

Для отримання повної картини обліку надходження і руху товарів всередині підприємства необхідно застосовувати наскрізну задачу, яка починається від закупівлі товарів у постачальника до їх передачі в торговий зал, а також формування торговельної націнки на даному етапі для відображення продажної ціни товару. Всі ці операції наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Типова кореспонденція рахунків з обліку надходжень та переміщення товарів у межах підприємства

| № з/п | Зміст господарської операції   | Кореспонденція рахунків |     |
|-------|--|-------------------------|-----|
|       |  | Дт                      | Кт  |
| 1     | Оприбутковано товари на складі від постачальника                         | 281                     | 631 |
| 2     | Відображено податковий кредит з ПДВ за товари                            | 641                     | 631 |
| 3     | Відображено витрати на транспортування товару від постачальника          | 289                     | 685 |
| 4     | Відображено податковий кредит з ПДВ за отримані послуги                  | 641                     | 685 |
| 5     | Здійснено оплату за товари постачальнику                                 | 631                     | 311 |
| 6     | Здійснено оплату транспортній організації за перевезення товарів         | 685                     | 311 |
| 7     | Передано товар зі складу в торговельний зал магазину                     | 282                     | 281 |
| 8     | Нараховано торговельну націнку для формування продажної вартості товарів | 282                     | 285 |

Особливістю бухгалтерського обліку в торгівлі є те, що товари спочатку обліковуються на складі (на субрахунку 281 «Товари на складі»), а потім вже передаються в торговий зал (на субрахунку 282 «Товари в торгівлі») і припадає торгова націнка (на субрахунок 285 «Торгова націнка») [5].

Практично кожне торгове підприємство в процесі своєї діяльності несе витрати по доставці товарів до місця їх зберігання або реалізації. Такі витрати називаються транспортно-заготівельними [8].

На рисунку 2.5 зазначено, що входить до складу транспортно-заготівельних витрат, а що – ні [9].

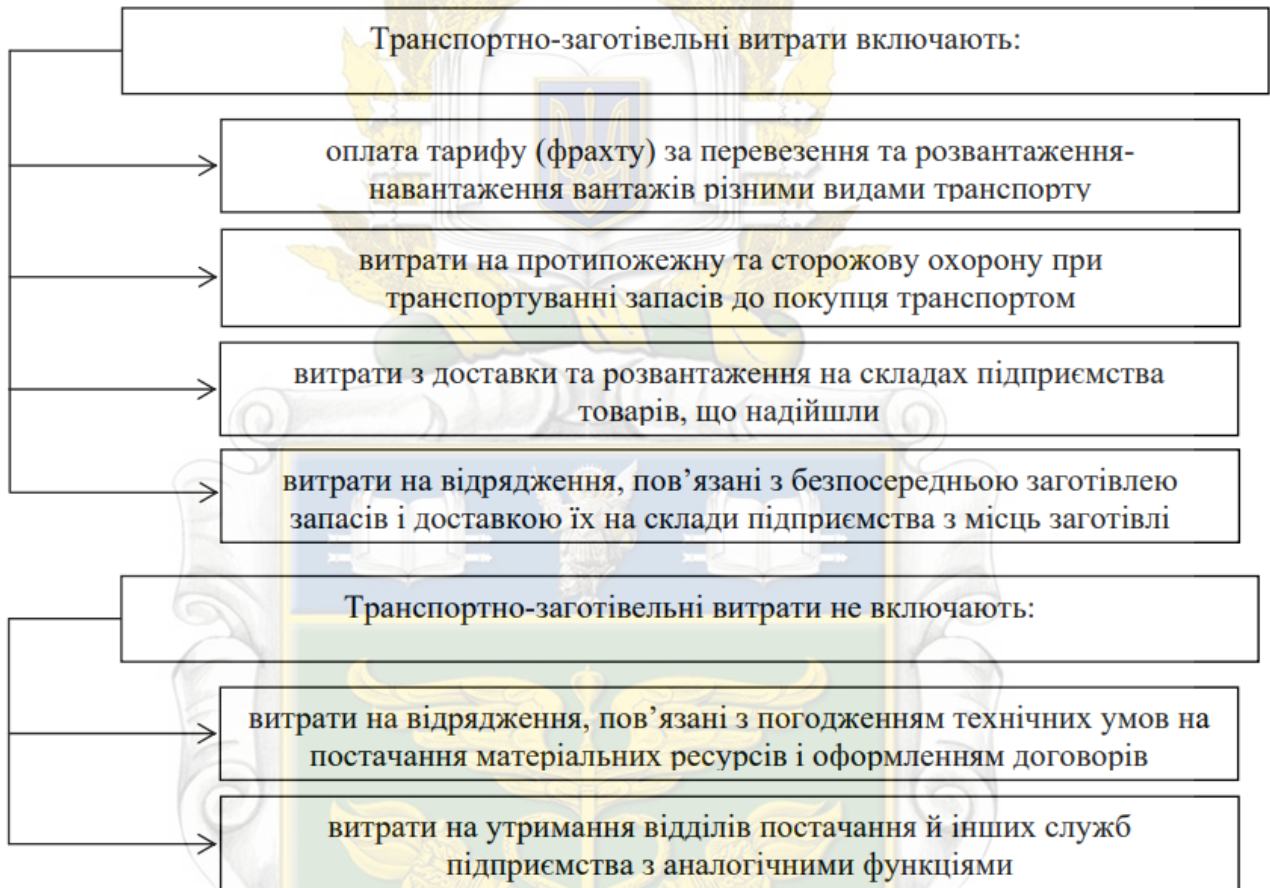


Рисунок 2.5 – Склад транспортно-заготівельних витрат

Облік транспортно-заготівельних витрат ведеться як на окремому субрахунку - 289, так і включатися безпосередньо в собівартість придбаних товарів. Рішення про облік ТЗВ приймається керівництвом і затверджується в Положенні про принципи бухгалтерського обліку [5]. Проте для підприємств, де питома вага транспортно-заготівельних витрат у собівартості запасів є значною, їх облік доцільно вести на окремому субрахунку обліку основних засобів [10].

Розподіл транспортно-заготівельних витрат може здійснюватися двома способами:

- з розрахунком середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат;

- прямий розрахунок суми транспортно-заготівельних витрат, що підлягають списанню в поточному місяці [10].

Облік продажу товарів у підприємствах роздрібної торгівлі зазвичай здійснюється через кореспонденцію рахунків, наведену в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Типова кореспонденція рахунків з обліку реалізації товарів

| № з/п | Зміст господарської операції  | Кореспонденція рахунків |     |
|-------|---|-------------------------|-----|
|       |   | Дт                      | Кт  |
| 1     | Відображено дохід від реалізації товарів та надійшла виручка в касу | 301                     | 702 |
| 2     | Відображено податкове зобов'язання з ПДВ                            | 702                     | 641 |
| 3     | Відображено собівартість реалізованих товарів                       | 902                     | 282 |
| 4     | Списано суму транспортно-заготівельних витрат                       | 902                     | 289 |
| 5     | Списано торговельну націнку на реалізовані товари методом «сторно»  | 282                     | 285 |
| 6     | Списано дохід на фінансовий результат                               | 791                     | 902 |
| 7     | Списано собівартість на фінансовий результат                        | 702                     | 791 |

При звітності про доходи також відображається надходження грошей, оскільки роздрібні компанії зазвичай обслуговують приватних осіб, які оплачують відразу на касі при покупці товару. При цьому необхідно показати амортизацію собівартості товарів і торгіву націнку, яка списується одним із способів:

- методом «сторно» згідно з кореспонденцією рахунку Дт 282 Кт 285;
- при зворотному бронюванні до зарахування додаткової плати 285 Дт 282.

Додатковою проводкою є списання транспортно-заготівельних витрат за умови їх обліку на окремому субрахунку [5].

На практиці в окремих випадках можуть виникати розбіжності між фактично отриманими цінностями та даними в супровідних документах постачальника при отриманні товару. Причинами цього можуть бути:

- природні втрати вантажів під час транспортування;
- пошкодження товару під час транспортування;
- невиконання постачальником умов розміщення товару в тарі;
- втрата вантажу транспортною організацією;
- втрата вантажу під час транспортування представником компанії покупця.



Одним із найпоширеніших видів втрати товарів, виявлених під час приймання, є природна втрата. Визначення величини втрат продукції в межах норм природного убутку проводиться відповідно до норм, затверджених наказом Мінторгу СРСР від 02.04.87 р. No 88 «Про затвердження норм природного убутку харчових продуктів в торгівлі та Інструкції по їх застосуванню» (Інструкція про застосування норм природного убутку продуктів харчування в роздрібній мережі державної та кооперативної торгівлі) [11]. Ці стандарти застосовуються лише у випадку, якщо дефект товару було виявлено під час приймання.

Пошкодження, які виникли під час транспортування товару, будуть зараховані в рахунок ціни придбання, якщо фактична наявність товару на момент приймання буде меншою, ніж зазначено в документах постачальника. Кожен випадок пошкодження оформляється актом приймання товару за кількістю та якістю, відповідно до п. 5.7 затверджених норм.

Методичні рекомендації з обліку запасів, нестач і втрат запасів у межах встановлених норм природних убутків при транспортуванні стосуються збільшення первісної вартості запасу такого найменування або групи.

В економічній літературі існує дві точки зору щодо врахування в обліку нестач і втрат від псування товарів, виявлених при надходженні:

- Нестачі та втрати внаслідок псування товарів, за якими встановлено провину постачальника (транспортного підприємства) і за якими заявлено претензії, відображаються на рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами», субрахунок 4 «Розрахунки за дебіторською заборгованістю». Нестачі та втрати швидкопсувних товарів з інших причин відносять на рахунок 947 «Нестачі та втрати від зниження вартості».

- Виявлені при прийманні недоліки і втрати внаслідок псування, незалежно від причини, відносяться на рахунок 947 «Недоліки і втрати внаслідок псування цінностей» і списуються відповідно після визначення конкретних умов їх виникнення. Окрім продажу товарів у магазинах чи торгових точках, широкого поширення набула й онлайн-торгівля. За останні роки та через карантинні заходи у 2020 році купівля товарів онлайн зросла втричі, якщо не більше. У зв'язку з цим

виникла необхідність запровадження типової кореспонденції рахунків з онлайн-обліку продажів, яка представлена в таблиці 2.4. Більшість інтернет-магазинів працює з передоплатою, тому цей варіант представлений в таблиці.

Таблиця 2.4 – Типова кореспонденція рахунків з обліку реалізації товарів в он-лайн магазині

| № з/п | Зміст господарської операції                  | Кореспонденція рахунків |     |
|-------|---|-------------------------|-----|
|       |   | Дт                      | Кт  |
| 1     | Отримано передоплату за товар                 | 311                     | 681 |
| 2     | Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ       | 643                     | 641 |
| 3     | Відображено дохід від продажу товару          | 361                     | 702 |
| 4     | Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ       | 702                     | 643 |
| 5     | Здійснено взаємозалік заборгованостей         | 681                     | 361 |
| 6     | Відображено собівартість реалізованих товарів | 902                     | 281 |
| 7     | Списано дохід на фінансовий результат         | 791                     | 902 |
| 8     | Списано собівартість на фінансовий результат  | 702                     | 791 |

Формування початкової вартості товарів в інтернет-торгівлі не відрізняється від формування вартості товарів у звичайній торгівлі, тому до цих активів застосована схема складу початкової вартості товарів, наведена на рисунку 2.4.

Основною відмінністю від звичайної роздрібною торгівлі є відсутність торгового залу, внаслідок чого відсутня кореспонденція рахунків Дт 282 Кт 281 і списання товарів здійснюється за проводкою Дт 902 Кт 281 [5].

Таким чином, ми розглянули основні моменти організації обліку складських переміщень, розглянули структуру системи управління складом та виявили слабкі та сильні сторони системи обліку, що дозволяє уникнути або зменшити ризики, що виникають у процесі господарської діяльності компанії та представляють гарантовану якість процесу управління.

2.2. Організація та планування аналізу та контролю товарних запасів підприємства

Аналіз товарних операцій торговельних підприємств має велике значення в системі управління такими ресурсами відповідних підприємств. Аналіз того, як функція управління базується на даних системи бухгалтерського обліку і, зокрема, на кінцевому елементі функціонування цієї системи – фінансовій звітності підприємства. Водночас аналіз є складовою, в рамках якої формується інформаційне забезпечення системи управління товарними операціями торговельних підприємств.

Крім того, аналіз виступає елементом реалізації третьої з функцій, що формують інформаційне забезпечення системи управління торговельними підприємствами, – контролю. У рамках контролю проводиться аналіз з метою отримання більш ґрунтовних, економічно точних і обґрунтованих висновків за допомогою цифрового приладу [12].

Аналізуючи товарні операції торговельних підприємств, доцільно виділити мету. Метою аналізу є визначення ефективності та обґрунтованості системи управління запасами.

Для досягнення поставленої мети в процесі аналізу сировинних запасів торгових підприємств вирішується низка завдань, на реалізацію яких спрямовані спеціальні аналітичні методи. Серед цих завдань доцільно виділити:

1. Аналіз динаміки запасів сировини підприємства є найважливішим активом, який використовується в сировинних операціях торговельних підприємств.
2. Порівняльний аналіз динаміки запасів сировини з динамікою показників, що характеризують результати торговельної діяльності та вартісної складової, в якій найважливішим елементом є запаси сировини на торгових підприємствах.
3. Аналіз рівномірності формування запасів підприємства, виявлення фактів формування неоптимальних запасів.
4. Визначення планових показників накопичення сировинних запасів підприємства з урахуванням різних методів.
5. Проведення вертикального аналізу активів торговельного підприємства з визначенням частки товарно-матеріальних цінностей у його складі.

6. Визначення показників рентабельності запасів сировини, а також показників рентабельності реалізації підприємством своїх запасів сировини з метою визначення ефективності сировинних операцій, що здійснюються підприємством.

7. Проведення факторного аналізу показників рентабельності запасів сировини, а також показників рентабельності реалізації підприємством своїх запасів сировини з метою виявлення факторів, що найбільше впливають на зростання показників рентабельності, та факторів, що гальмують зростання цього зростання [13].

Оскільки реалізація товарних запасів на ТОВ "Поділля-Залізобетон" є частиною бізнесу, а виробництво залізо - бетонної продукції - основною, розглянемо динаміку комплексно.

Таблиця 2.5 - Аналіз динаміки активів ТОВ "Поділля-Залізобетон" в 2019-2023 роках

| Назва показника                                      | Відхилення +/-, тис.грн. |               |               |               | Відхилення, % |               |               |               |
|--|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|  | 2020/<br>2019            | 2021/<br>2020 | 2022/2<br>021 | 2023/2<br>022 | 2020/<br>2019 | 2021/<br>2020 | 2022/<br>2021 | 2023/<br>2022 |
| Необоротні активи в т.ч.                             | 5068                     | 7140          | -8292         | -1580         | 114,7         | 118,0         | 82,3          | 95,9          |
| Нематеріальні активи                                 | 40                       | 76            | 36            | -27           |               |               |               |               |
| Основні засоби                                       | 5030                     | 7064          | -8328         | -1553         | 114,6         | 117,9         | 82,1          | 95,9          |
| Оборотні активи, в т.ч.                              | 4111                     | 2110          | 14234         | 11668         | 107,4         | 103,6         | 123,1         | 115,4         |
| Запаси:  | 2052                     | 4487          | 7483          | 505           | 107,1         | 114,5         | 121,1         | 101,2         |
| Виробничі запаси                                     | 110                      | -3371         | 1472          | 3289          | 0,0           | 0,0           | 0,0           | 0,0           |
| Незавершене виробництво                              | 675                      | 1042          | -502          | 2245          | 0,0           | 0,0           | 0,0           | 0,0           |
| Готова продукція                                     | 217                      | 5646          | 3343          | -2689         | 103,0         | 176,6         | 125,7         | 83,6          |
| Товари   | 1050                     | 1170          | 3170          | -2340         | 0,0           | 0,0           | 0,0           |               |
| Дебіторська заборгованість за товари роботи послуги  | 887                      | -1026         | 774           | 10951         | 104,3         | 95,3          | 103,8         | 151,2         |
| Дебіторська заборгованість по розрахункам з бюджетом | 341                      | -516          | 871           | -669          | 0,0           | 46,6          | 293,1         | 49,4          |
| Інша поточна дебіторська заборгованість              | 38                       | 148           | 3763          | 412           | 103,8         | 114,3         | 418,9         | 108,3         |
| Грошові кошти  | 214                      | -812          | -1794         | 1981          | 106,9         | 75,6          | 28,7          | 374,4         |
| БАЛАНС   | 9179                     | 9250          | 5942          | 10088         | 110,2         | 109,3         | 105,5         | 108,8         |

Отже, динаміка відхилень по роках за 5 років представлена в повному складі за даними фінансової звітності підприємства. Позитивну динаміку мають оборотні активи (приріст на 2023 рік склав 11668 тис.грн – 15,4%) і дебіторська заборгованість (приріст на 2023 рік склав 11363 тис.грн – 59,5%). Товарні запаси навпаки, знизили свій приріст в звітньому році на 2340 тис.грн. Це обумовлено

тим, що в 2022 році суттєво знизилась обсяги реалізації, що призвело до завищення продукції на складі і проблеми з її зберіганням. Відповідно було прийнято управлінське рішення скоротити обсяги готової продукції і товарних запасів. Таке рішення було доцільним і обґрунтованим.

Зростання дебіторської заборгованості пояснюється спадом купівельної спроможності споживачів, при цьому попит ринку на продукцію не знизився.

Питома вага товарних запасів підприємства в середньому за 5 років складає 8,5% від валюти балансу. Тобто показник знаходиться в межах рівня порогу суттєвості, доцільно розглядати комплексно поведінку всіх складових запасів підприємства для повного уявлення про стан справ на підприємстві.

(Рис.2.5)

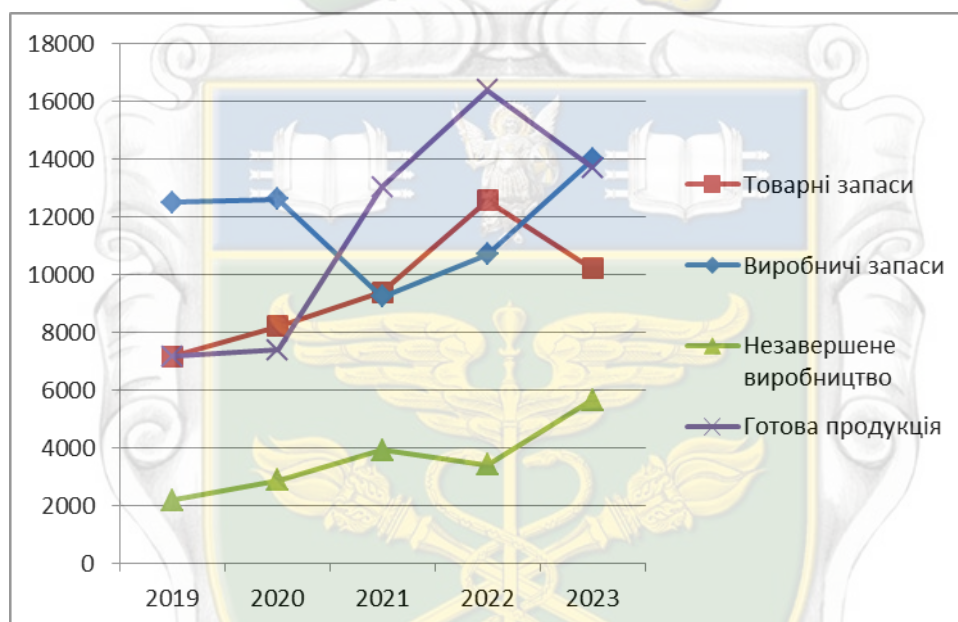


Рисунок 2.5 - Динаміка поведінки товарів та інших складових запасів ТОВ "Поділля-Залізобетон" в 2019-2023 роках

Рентабельність товарно-матеріальних цінностей розраховується на основі інформації про чистий прибуток компанії та рентабельність реалізації можна виразити за кількома показниками: валова рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації. Основними завданнями економічного аналізу рентабельності є:

- оцінка ефективності роботи підприємства на даний момент,

- оцініть зміни прибутковості за певний період часу,
- з'ясування, які фактори вплинули на зміну рентабельності.

Метою кожної компанії є підвищення показників прибутковості. Однак для досягнення цього необхідно підвищувати якість продукції, знижати собівартість і втрати матеріальних і трудових ресурсів тощо.

Показники рентабельності вказують на фактичний розмір прибутку в порівнянні з сумою вкладених сюди витрат, капіталу та ресурсів. Аналіз рентабельності дозволяє: розуміти ефективність інвестування коштів у підприємство та їх раціональне використання; підприємства виробляють продукцію з високою рентабельністю, яка задовольняє найбільший попит споживачів і задовольняє їх потреби; підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки. (Табл. 2.6).

Таблиця 2.6 - Таблиця Аналіз рентабельності "Поділля-Залізобетон"  
2019-2023рр.

| Назва показника                  | Форма розрахунку                        | Значення показника |      |      |      |      |
|----------------------------------|---|--------------------|------|------|------|------|
|                                  |   | 2019               | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Рентабельність капіталу          | Прибуток до опод./<br>Джерела засобів   | 0,26               | 0,19 | 0,23 | 0,00 | 0,13 |
| Рентабельність власного капіталу | Чистий прибуток/<br>Вл.кап.             | 0,27               | 0,20 | 0,23 | 0,00 | 0,14 |
| Чиста рентабельність діяльності  | Чистий прибуток/<br>Виручка від реаліз. | 0,08               | 0,07 | 0,08 | 0,00 | 0,06 |
| Чиста рентабельність виробництва | Чист.приб./<br>Собівартість прод.       | 0,10               | 0,08 | 0,10 | 0,00 | 0,07 |

Падіння показників рентабельності є не зовсім позитивним для підприємства. Це свідчить про зменшення вартісної складової діяльності компанії, за рахунок чого формується одиниця чистого доходу вищий показник фінансового результату. Найбільший показник рентабельності за досліджуємий період це рентабельність діяльності і власного капіталу підприємства. Тобто власні ресурси підприємства на певному рівні і загроз на покриття втрат підприємству не загрожує. Зокрема в звітному період – 2023 рік, цей рівень склав майже 14 п. Звертає на себе показник рентабельності діяльності підприємства, можливо доцільно переглянути цінову політику підприємства на продукцію що

реалізується і користується попитом у споживачів. Рівень рентабельності в 2023 році склав – 0,06. Це свідчить про те що, якщо у підприємства виникнуть додаткові витрати, то воно не спроможне буде погасити такі витрати і може понести збитки.

Аналіз показників ділової активності розкривають професіоналізм дій управлінського персоналу, бо показують як швидко обертались ресурси, як ефективно було використано оборотній капітал підприємства (Табл.2.7)

Таблиця 2.7 - Аналіз показників ділової активності "Поділля-Залізобетон" в 2019-2023 роках

| Назва показника                             | Формула розрахунку   | Значення коефіцієнта |      |      |      |      |
|---|--|----------------------|------|------|------|------|
|   |  | 2019                 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Коефіцієнт оборотності активів              | Виручка від реалізації/<br>Середьорічна вартість активів           | 2,3                  | 2,1  | 2,1  | 1,0  | 3,6  |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборг. | Виручка від реалізації/<br>Середьорічна вартість ДЗ                | 10,1                 | 10,1 | 11,2 | 4,4  | 13,7 |
| Показник тривалості обороту ДЗ              | Кількість днів у періоді/К-т оборотності ДЗ                        | 36,2                 | 36,1 | 32,4 | 82,6 | 26,7 |
| К-т оборотності оборотних засобів           | Виручка від реалізації/<br>Середьорічна вартість оборотних активів | 3,7                  | 3,5  | 3,4  | 1,5  | 5,1  |

Відповідно до економічної природи ділову активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні. У широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на активізацію господарської діяльності на ринках продукції, праці, капіталу [2, с. 245].

У вузькому розумінні, тобто при аналізі фінансово-господарської діяльності, ділова активність підприємства характеризує оцінювання його виробничої й комерційної діяльності [1, с. 142].

Аналізуючи в цілому поведінку показників ділової активності то протягом 5 років їх поведінка мала певну позитивну тенденцію, але їх інтенсивність залишається достатньо помірною. Використання активів пришвидшилось за 5 років в 1,5 рази і в 2023 році складає 3,6. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зріс на 40%, а тривалість прискорилась на 10 днів. Оборотність

поточних засобів зростає приблизно на 40%. Динаміку ми можемо побачити на рисунку 2.6.

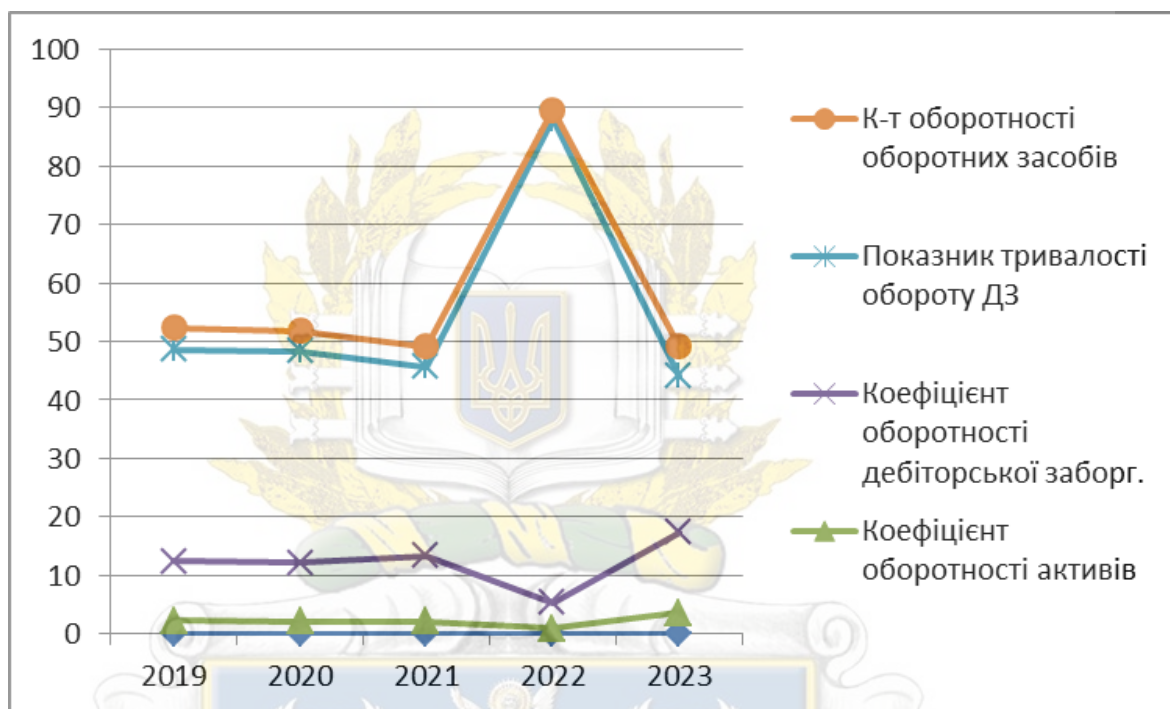


Рисунок 2.6 – Динаміка ділової активності ТОВ «Поділля-залізобетон»

Дослідження фінансової стійкості нам розкриває можливості підприємства за рахунок власних оборотних ресурсів покривати зобов'язання і в подальшому здійснювати свою господарську діяльність. (Табл.2.8) Отже коефіцієнт автономії достатньо стабільний і складає приблизно 70% за весь період.

Коефіцієнт фінансової залежності також є стабільним в межах 130-140 % і це не погано для оцінки стійкості підприємства і гарантування, що загрози банкрутства поки у підприємства не має. Коефіцієнт фінансового ризику підтверджує попереднє судження, адже ризик залишається помірним і рівень коефіцієнту складає 0,37 п. на 2023 рік, тобто менше 40%. Маневреність капіталу за звітний період склала 60% і це значно краще в порівнянні з попередніми роками, бо наприклад в 2019 році маневреність складала 48%. Відповідно забезпеченість власними засобами складає 60 %, цей ресурс базується на нерозподіленому прибутку, що був отриманий за попередні та звітний роки.



Фінансова залежність ТОВ «Поділля-залізобетон» по результатам аналізу за останні 5 років з 2019 по 2023 роки була низкою, але на нашу думку, підприємству варто було б сформувати необхідні резерви, фонди чи забезпечення, які можна було б використовувати в майбутньому, за умов виникнення непередбачених зобов'язань чи покриття обов'язків перед персоналом, наприклад у формі матеріального стимулювання, премій, допомоги, тощо.

Таблиця 2.8 - Аналіз показників фінансової стійкості та платоспроможності ТОВ "Поділля-Залізобетон" 2019-2023рр.

| Назва показника                             | Форма розрахунку                     | Значення показника |      |      |      |      |
|---|--------------------------------------|--------------------|------|------|------|------|
|   |                                      | 2019               | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Коефіцієнт автономії                        | Вл.кап/<br>Джерела засобів           | 0,7                | 0,7  | 0,8  | 0,7  | 0,7  |
| Коефіцієнт фінансової залежності            | Джерела засобів/ Вл.кап.             | 1,4                | 1,4  | 1,3  | 1,4  | 1,4  |
| Коефіцієнт фінансового ризику               | (Пот.зоб.+Довгостр.зоб.)/<br>Вл.кап. | 0,35               | 0,35 | 0,29 | 0,42 | 0,37 |
| Коефіцієнт маневренності власного капіталу  | (Обор.активи- пот. Зоб)/<br>Вл.кап.  | 0,48               | 0,46 | 0,45 | 0,53 | 0,60 |
| Коефіцієнт забезпеченості власними засобами | (Вл.кап.-Необ.<br>акт.)/Обор.акт.    | 0,6                | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 0,6  |

Поведінка показників фінансової стійкості та платоспроможності ТОВ "Поділля-Залізобетон" за 2019-2023 залишається достатньо лінійною і відповідно представлення їх наочно не має змісту – відхилення будуть не значними (Табл. 2.9)

Таблиця 2.9 - Аналіз ліквідності ТОВ "Поділля-Залізобетон" 2019-2023рр.

| Назва показника                   | Формула                                | Значення показника |       |       |       |       |
|-----------------------------------|--|--------------------|-------|-------|-------|-------|
|                                   |  | 2019               | 2020  | 2021  | 2022  | 2023  |
| Коефіцієнт загальної ліквідності  | Об.активи/Поточ.зобов.                 | 2,4                | 2,3   | 2,6   | 2,3   | 2,6   |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності    | (Гр.кошти+ДЗ+Пот.інест)/<br>Пот.зобов. | 1,0                | 1,0   | 1,0   | 0,7   | 1,0   |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | Гр.кошти/Поточ.зобов.                  | 0,1                | 0,1   | 0,1   | 0,0   | 0,1   |
| Чистий оборотний капітал          | Обор.активи-<br>Поточ.зобов.           | 32002              | 33721 | 37501 | 42288 | 54017 |

Аналіз ліквідності активів підприємства дозволяє визначити можливість покриття зобов'язань підприємства його активами, строк яких дорівнює терміну погашення зобов'язань. Зростання показників ліквідності компанії в динаміці свідчить про покращення ситуації із забезпеченістю обіговими коштами.

Заключним етапом аналізу ліквідності підприємства є формування аналітичних висновків, вміти отримувати інформацію про фактори, що впливають на діяльність підприємства, формулювати пропозиції та рекомендації для компанії. Аналізуючи ліквідність балансу, важливо визначити чинники, які на неї впливають. Це - фактори, що включають рівень короткострокової заборгованості; структура поточних боргів; надійність і платоспроможність кредиторів; структура оборотних коштів підприємства; вид діяльності компанії; наявність претензій по заборгованості (дата виникнення та погашення); наявність розроблених комплексних заходів управління оборотними активами; наявність розвинутої системи розрахунків з покупцями та постачальниками; продажі, корпоративна політика [21, с.424].

Коефіцієнт загальної ліквідності свідчить, що активів підприємства цілком достатньо для покриття поточних зобов'язань, майже в 2 рази, зокрема в 2023 році цей показник має значення 2,6. Коефіцієнт швидкої ліквідності має гірший показник – високоліквідних активів ледь вистачає на покриття поточних боргів підприємства. Керівництво треба звернути на це увагу, особливо в період закупівлі товарів, погашення податкових зобов'язань, виплати заробітної плати. Тим більше, що грошових коштів взагалі не вистачає. Коефіцієнт абсолютної ліквідності дуже низький і в 2023 році склав тільки 10% від вартості зобов'язань. Разом з тим чистий оборотний капітал для підприємства залишається достатньо високим, або великим за рахунок балансової вартості необоротних активів, що знаходяться на підприємстві.

Ми провели детальне дослідження організації ведення обліку товарних запасів на підприємстві ТОВ "Поділля-Залізобетон", проаналізували основні фінансово-економічні показники за 5 років (2019-2023 роки) . В цілому можна дати позитивну оцінку фінансовому стану підприємства, але бажано оцінити

потенційні ризики і загрози, оскільки цілком ймовірно при будь яких непередбачених коливань в галузі, підприємство має високу вірогідність втратити стабільність.

Проведена оцінка системи бухгалтерського обліку товарних запасів розкриває багато методик, які можуть використовувати підприємства в управлінні. В своїй діяльності ТОВ «Поділля-залізобетон» застосовує комплексну методику, яка є найбільш оптимальна з врахуванням, того, що підприємство виробляє власну продукцію яка реалізовується і як товар і як продукція власного виробництва. Варто зазначити, що сировина, яку підприємство придбаває для власного виробництва, також, за можливості, стають товарними запасами підприємства. ТОВ «Поділля-залізобетон» працює на замовлення, а також має можливості серійного виготовлення продукції, яка реалізовується як самостійно підприємством, так і надходить у продаж до будівельних магазинів.

Підприємство в обліку відображає як оптову торгівлю, так і роздріб. Найбільший дохід ТОВ «Поділля-залізобетон» отримує при оптовій реалізації власної продукції. Підприємство постійно приймає участь у тендерах і виграє, відповідно отримує фінансування. Нових прогресивних форм розрахунків на підприємстві не використовують (електронні грошові кошти), але підприємство постійно шукає нові формати постачання і взаєморозрахунків, постійно оновлює асортимент продукції.

Система бухгалтерського обліку автоматизована, що дає можливість оперативно отримувати необхідну інформацію для управління щодо продаж та закупок, аналізувати потенційні можливості і загрози. На нашу думку, підприємству на вистачає в системі управління підрозділу, щоб здійснював постійний моніторинг обігу ресурсів підприємства. Ця проблема стає очевидною при аналізі фінансово-економічних показників діяльності підприємства. Особливо коли проводилась оцінка платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Тобто немає достатнього рівня впевненості для якісного управління, в т.ч. і в управління товарними запасами.

### РОЗДІЛ 3

#### ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДАННЯ ВПЕВНЕНОСТІ В УПРАВЛІННІ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТОВ «ПОДІЛЛЯ-ЗАЛІЗОБЕТОН»

3.1. Базові основи для інформаційного забезпечення в системі управління товарними запасами ТОВ «Поділля-залізобетон».

Забезпечення ефективного та точного обліку запасів вимагає не лише інвестування в сучасні технології, але й поєднання їх із навчанням персоналу, розробкою ефективних стратегій управління запасами та забезпеченням безпеки даних у відповідь на зростаючі кіберзагрози. Для прийняття необхідних управлінських рішень ми розраховуємо фактичну оборотність запасів ТОВ «Поділля-Залізобетон» та проведемо інвентаризаційний аналіз за показниками поточного року.

Спочатку розрахуємо фактичні продажі за II квартал поточного року, якщо продажі за I квартал склали 13230 тис. грн., а динаміка інвентаризації така (Табл.3.1):

Таблиця 3.1 - Динаміка товарних запасів в 2023 році

| Станом на               | 1 березня | 1 квітня | 1 травня | 1 червня |
|-------------------------|-----------|----------|----------|----------|
| Товарні запаси, тис.грн | 27500     | 30550    | 35750    | 33000    |

Отже,

1. Середньоденний оборот 2 кв.2023року:  $13230 : 90 = 147$  тис.грн.
- 2.Середній товарний запас у 2 кв.2023:  $275:2+ 305,5 + 357,5 + 330:2 / 4 - 1= 321,8$  тис. грн
- 3.Товарооборотність в днях ( час обертання) буде:  $321,8 : 14,7 = 21,9$  дн.
- 4.Товарооборотність у кількості оборотів:  $1323 : 321,8 = 4,1$  оборота або  $90 : 21,9 = 4,1$  оборота

Висновок: фактична товарооборотність запасів підприємства у другому кварталі п.р. становить 4,1 обороти.

Тепер проведемо аналіз товарних запасів по торговельному підприємству на 1 квітня п.р. За показниками підприємства:

1. Фактичні товарні запаси на 1 січня – 10700 тис.грн.
2. Роздрібний товарооборот по плану II кварталу – 55191 тис.грн.
3. Норматив товарних запасів на II квартал – 12500 тис.грн.

Отже, Відхилення товарних запасів від нормативу в сумі. Формула розрахунку  
 $TЗ_{\text{факт}} - TЗ_{\text{норм.}} = TЗ$ : («+» - понаднормативні «-» - нижченормативні )  
 $10700 - 12500 = -1800$  тис.грн.

Одноденний план товарообороту (Тодн.) Формула розрахунку  $T_{\text{план}} / 90$   
 днів  $55191 : 90 = 613,2$  тис.грн.

Відхилення товарних запасів від нормативу в днях:

Формула розрахунку  $+ TЗ$  в сумі /  $T$  одн.:  $1800 : 613,2 = - 2,94$

Висновок: запаси нижче нормативу. Заходи по нормалізації:

- вивчення попиту і пошук додаткових постачальників;
- пошук додаткових фінансових ресурсів;
- збільшення обсягів замовлення і завезення товарів від постійних постачальників.

Питання якісної автоматизації процесів інвентаризації та їх обліку має враховувати сучасні тенденції цифровізації в бік людського дистанціювання [14], роботизації окремих етапів, зокрема: електронних систем управління запасами (ERP), систем прогнозування попиту, RFID (радіосистем). -Frequency Identification) теги, Інтернет речей (IoT), аналіз даних, програми для мобільних пристроїв [15, 16]. Використання таких технологій, як RFID (радіочастотна ідентифікація) та Інтернет речей (IoT), дозволяє компаніям відстежувати рух товарів у режимі реального часу та вести точний облік запасів [17]. Одним із найпомітніших прикладів використання RFID та IoT в управлінні запасами є німецька автомобільна компанія BMW. Вони впровадили систему RFID на своєму виробничому підприємстві для точного відстеження компонентів і готових автомобілів на різних етапах складання та логістики. Це дозволяє BMW ефективно управляти запасами, забезпечувати точний контроль над наявністю необхідних запчастин і зменшувати ризик затримок виробництва.

Технологія IoT відіграє ключову роль в автоматизації цих процесів, дозволяючи BMW збирати великі обсяги даних про стан запасів і відповідно оптимізувати логістику та планування закупівель.

Автоматизація повинна враховувати необхідність постійного вдосконалення (у відповідь на появу нових технологій та інструментів), оцінки ефективності (кількісне визначення результатів попередніх дій) і контролю (регулярне відстеження для оптимізації та вдосконалення).

Слід зазначити, що окрім безперечно позитивних результатів впровадження ІТ-технологічних рішень, слід також прогнозувати та аналізувати ризики цього процесу [15]. Неправильний вибір або використання сучасних засобів автоматизації обліку запасів може призвести до різноманітних проблем для компаній, у тому числі до помилок у встановленні чи конфігурації системи управління запасами [18]: Неправильний облік і конфігурація запасів може зняти товари з обліку або збільшити їх вартість. через введення невірних даних; Неналежний моніторинг якості даних може призвести до накопичення неправильних або застарілих даних інвентаризації сировини. Недостатня підготовка персоналу, невиконання вимог щодо удосконалення існуючих та отримання нових навичок призводять до помилок у використанні системи; неадекватна кібербезпека та захист даних можуть призвести до втрати та крадіжки інформації про запаси; Надмірна залежність від автоматизації, відчуженість від реальних процесів і втрата здатності аналізувати та реагувати на нестандартні ситуації загрожують нечутливістю до актуальних проблем. Справжнє питання про методологію оцінки ефективності автоматизації складського обліку іноді залишається поза увагою. теоретичні розробки спеціалістів. ІТ-технології та інструменти через їх впровадження мають стати ефективною відповіддю на виявлені проблеми, усувати недоліки та знижувати ризики діяльності. Для кількісної оцінки ефективності автоматизації обліку запасів на підприємстві пропонується розраховувати та контролювати динаміку інтегрального показника «Ефективність автоматизації обліку запасів».

Інтегральний показник формується на основі п'яти складових факторів, які відображають проблемні аспекти ефективності автоматизації складського обліку та визначаються за формулою середнього геометричного 5 складових:

$$A = (\prod_{i=1}^5 A_i)^{\frac{1}{5}} = \sqrt[5]{A_1 \cdot A_2 \cdot A_3 \cdot A_4 \cdot A_5},$$

де:  $A_1$  – точність прогнозування попиту,  $A_2$  – мінімізація витрат на термінів придатності,  $A_3$  – ефективність ланцюжка постачання,  $A_4$  – відстеження якості та зберігання,  $A_5$  – мінімізація втрат через крадіжки та зіпсування. Зміст кожної складової відповідає проблемам, які зазвичай супроводжують операції із запасами підприємства та мають спонукати до вдосконалення та гармонізації самих процесів, їх обліку та автоматизації.

Складові інтегрального показника мають наступний зміст та алгоритм розрахунку:

1)  $A_1$  – точність прогнозування попиту – можна визначити за допомогою показника середньоквадратичної помилки, середньої абсолютної помилки або коефіцієнту кореляції між прогнозованим та фактичним попитом. Порівнюються прогнози з реальними даними: якщо в минулому році середньоквадратична помилка прогнозів становила 5%, то це вказує на досить високу точність ( $A_1 = 0.95$ ).

2)  $A_2$  – мінімізація витрат на зберігання – розраховується, обчислюючи витрати на зберігання запасів: витрати на оренду приміщень, страхові внески, втрати через застій, операційні витрати тощо. Для розрахунку  $A_2$  можна використовувати формулу:  $A_2 = \text{Середній річний обсяг запасів} \times \text{Середньорічна витрата на одиницю товару}$ . Якщо середній річний обсяг товарів становить 2 млн. грн, середньорічні витрати на одиницю товару складають 20% , витрати на зберігання за останній рік – 400 тис.грн., попередній рік – 335 тис.грн.; зростання 120% ( $A_2 = 1.2$ ).

3)  $A_3$  – ефективність ланцюжка постачання – можна оцінити, враховуючи час замовлення, час доставки, якість постачальників, рівень сервісу тощо. Можна використовувати показники: середній термін доставки, середній час обробки

замовлення, відсоток завчасних поставок тощо. Якщо середній час доставки товарів від постачальників складає 7 днів, а середній час обробки замовлення – 2 дні. Це свідчить про високу ефективність ланцюжка постачання ( $A3=1.1$ ).

4)  $A4$  – відстеження якості та термінів придатності – можна оцінити, враховуючи кількість виявлених неякісних товарів або товарів з закінченим терміном придатності в системі обліку запасів. Так, якщо у минулому році компанія виявила лише 2% товарів з низькою якістю, а втрати через прострочення терміну придатності були незначними ( $A4=0.98$ ).

5)  $A5$  – мінімізація втрат через крадіжки та псування – можна визначити вартісними показниками втрат від крадіжок або пошкоджень товарів і порівнюючи її зі значенням запасів. Якщо за останній рік втрати через крадіжки та пошкодження склали менше 0,5% від обсягу запасів завдяки системі відеоспостереження та безпековим заходам ( $A5=0.995$ ).

Отже інтегральний показник при таких показниках складових буде дорівнювати:

$$A = \sqrt[5]{0.95 \cdot 1.2 \cdot 1.1 \cdot 0.98 \cdot 0.995} \approx 1.04$$

Розрахункове вибіркове значення інтегрального показника ефективності автоматизації складського обліку становить близько 1,04, що свідчить про високу ефективність системи складського обліку. Динаміку інтегрального показника доцільно відслідковувати не тільки за часовими періодами, а й за підрозділами, за матеріально відповідальними особами, за номенклатурою.

Таким чином, інтегральний показник «Ефективність автоматизації товарних запасів» дозволяє об'єднати різні аспекти в єдину метрику, яка враховує важливість кожного складового фактора. Ви можете використовувати різні методи та показники залежно від наявної інформації та конкретних потреб користувачів, деталізувати чи узагальнювати залежно від інформаційних запитів. Крім того, моніторинг кількісних показників має бути інтегрованим у заходи внутрішнього контролю. Автоматизація запасів має потенціал для спрощення бізнесу, але вимагає ретельного покрокового планування, навчання персоналу та систематичного моніторингу для запобігання збоїв, постійного вдосконалення для



реагування на проблеми та розробки нових ефективних інструментів і технологій. При цьому необхідно постійно оцінювати загальну ефективність цих процесів (інтегральний показник) та їх окремих складових.

Подальші дослідження мають розглянути інструменти цифровізації для покращення якості, ефективності та безпеки інвентаризації, обліку та управління. Швидке реагування на внутрішні проблеми та стримування можливих майбутніх загроз має бути втілено в конкретні дії, особливо враховуючи складні реалії української економіки, яка зараз потерпає від військової агресії після руйнівної пандемії.

### 3.2. Оптимізація методів та прийомів системи внутрішнього контролю ТОВ «Поділля-залізобетон»

В умовах сучасної жорсткої конкуренції ТОВ «Поділля-залізобетон» має швидко та оперативно реагувати на різноманітні зміни, пов'язані з його діяльністю, щоб утримувати це підприємство на належному рівні та не втратити своє місце в сегменті ринку.

Сама система контролю являє собою єдину аналітичну систему, яка включає різні рівні перевірки на різних рівнях і в різних напрямках компанії. Усі ці етапи перевірки впливають на всі процеси, що відбуваються в компанії, а також на саму систему управління.

Система внутрішнього контролю або аудиторського аналізу повинна включати три сфери контролю: бухгалтерський, адміністративний і бюджетний. Кожен із них має свої цілі та завдання. Більш детально цілі та завдання, а також спрямованість таких напрямів розглядаються в таблиці. 3.2.

Необхідною складовою оцінки системи внутрішнього контролю на ТОВ «Поділля-залізобетон» має бути використання бального методу оцінювання, що дає можливість розробити анкету із запитаннями.

Таблиця 3.2 - Цілі та задачі областей контролю на підприємстві

| № п.п. | Області контролю          | Ціль контролю   | Задачі контролю  | Спрямованість контролю |
|--------|---------------------------|---|--|------------------------|
| 1      | Бухгалтерський контроль   | Збереження цінностей і перевірку бухгалтерських документів, а саме їх достовірності | 1. Виявлення помилок пов'язаних з веденням бухгалтерського обліку, в тому числі і розподілі витрат за відповідними статтями. | Ретроспективна         |
|        |                           |   | 2. Виявлення помилок у складанні звітності підприємства та відповідність даних, даним бухгалтерського обліку.                |                        |
|        |                           |   | 3. Виявлення порушень чинного законодавства, в результаті яких можливе застосування санкцій і штрафів.                       |                        |
| 2      | Адміністративний контроль | Планування, управління та контроль діяльності підприємства                          | 1. Планування в розрізі окремих складових діяльності підприємства.   | Перспективна           |
|        |                           |   | 2. Розробка інструкцій, процедур та положень для окремих об'єктів контролю.  |                        |
|        |                           |   | 3. Оцінка контролю та прийняття відповідних рішень за результатами проведених контрольних перевірок.                         | Ретроспективна         |
| 3      | Кошторисний контроль      | Використання кошторису для планування доходу та витрат підприємства                 | 1. Розробка перспективного кошторису, з урахуванням потреб підприємства в цілому, та окремих його підрозділів.               | Перспективний          |
|        |                           |   | 2. Перевірка виконання кошторису, та відхилень.  | Ретроспективна         |
|        |                           |   | 3. Виявлення причин та факторів, які вплинули на відхилення.   |                        |

За допомогою опитування можна дізнатися, в яких саме сферах є проблеми з контролем. За результатами цього опитування, а також з урахуванням специфіки компанії, ми розробимо систему контролю та аналізу запасів сировини та операційних витрат.

Анкета складається з 20 питань, відповідь на які може бути як так, так і ні. Кожному питанню присвоюється відповідна кількість балів, і за результатами формується підсумкова оцінка, яка дає можливість проаналізувати ефективність контрольних заходів в компанії.

Щоб підтвердити зручність використання анкети, ми попросили компанію відповісти на надані запитання та надати оцінку ефективності контролю в її компанії. Результати наведені в таблиці. 3.3.

Таблиця 3.3 - Оцінка ефективності контролю на торговельному підприємстві

| № з/п        | Питання   | Відповіді (так / ні) |    | Ознака контролю (1-наявність контролю; 0-відсутність контролю) |
|--------------|---|----------------------|----|--|
|              |   |                      |    |  |
| 1            | Хтось окрім керівника має право підпису платіжних документів?   |                      | ні | 1  |
| 2            | Чи всі розрахункові документи підписані керівником?   |                      | ні | 0  |
| 3            | Чи застосовується система "Клієнт-Банк"   | так                  |    | 1  |
| 4            | Чи розподілені обов'язки з обліку банківських операцій та обліку розрахунків з контрагентами?                           |                      | ні | 0  |
| 5            | Чи додаються до платіжних документів усі необхідні документи?   |                      | ні | 0  |
| 6            | Підписуються реєстри обліку виконавцями та головним бухгалтером?  | так                  |    | 1  |
| 7            | Чи в повному обсязі інформація з первинних документів відображена у реєстрах бухгалтерського обліку облікової програми? |                      | ні | 0  |
| 8            | Чи ведеться облік видів доходів?  | так                  |    | 1  |
| 9            | Чи ведеться облік витрат за статтями?   | так                  |    | 1  |
| 10           | Чи завжди своєчасно керівник підписує документи?  |                      | ні | 0  |
| 11           | Були видки втрати документів або реєстрів обліку?   | так                  |    | 0  |
| 12           | Відповідальна особа за цінову політику-керівник?  | так                  |    | 1  |
| 13           | Чи укладаються договори з усіма покупцями на усі види реалізованих товарів?   |                      | ні | 0  |
| 14           | Чи узгоджується з головним бухгалтером реалізація товарів боржникам?  | так                  |    | 1  |
| 15           | Керівник є особою яка дає дозвіл на відвантаження товарів?  | так                  |    | 1  |
| 16           | Хтось окрім керівника може давати дозвіл на відпуск товарів?  |                      | ні | 1  |
| 17           | Чи узгоджуються з керівником витрати в рамках окремих операцій?   |                      | ні | 0  |
| 18           | Чи звіряються рахунки-фактури із затвердженими замовленнями на продаж і документами на відвантаження товарів?           | так                  |    | 1  |
| 19           | Чи звірюються данні аналітичного обліку витрат з журналами-ордерами та головною книгою?                                 | так                  |    | 1  |
| 20           | Чи ведеться аналітичний облік реалізації товарів і визначення доходів?  | так                  |    | 1  |
| Всього балів |   |                      |    | 12   |

Отже, бачимо, що загальний контроль на підприємстві не є достатнім, так

як з 20 запитань наявність контролю визначено тільки на 12 балів.

Наступним кроком є проведення детального аналізу відповідей на запитання анкети та визначення проблемних місць, пов'язаних із розробкою та впровадженням системи внутрішнього контролю. При аналізі анкети виявляються загрози та вносяться пропозиції щодо їх усунення.

Серед основних проблемних місць, з якими може зіткнутися підприємство, можна виділити три: недостатній контроль у бухгалтерському обліку; недостатній контроль у сфері розподілу завдань; неналежний контроль в адміністративно-управлінській сфері.

Основні проблемні області, ризики та запропоновані рішення наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Основні проблемні зони та пропозиції щодо їх вирішення для підприємства

| Проблемні зони  | Ризик  | Пропозиції щодо її вирішення   |
|---|--|--|
| 1. Недостатній контроль у бухгалтерській сфері                | недостатній контроль з боку посадових осіб                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>– обов'язкова наявність всіх необхідних первинних документів, з відповідним їх оформлення (наявність підписів, печаток і т.д.), які підтверджують здійснення операції;</li> <li>– відображення та перенесення повної достовірної інформації із первинних документів до облікової програми.</li> <li>– обов'язкова перевірка рознесених бухгалтерських рахунків за проведеними в обліковій програмі операціях та відповідність статей в витрат;</li> <li>– встановлення термінів для відповідного оформлення документації, а саме підписання їх керівником підприємства;</li> <li>– ведення обліку отриманих документів, для неможливості їх втрати;</li> <li>– збільшення контролю посадових осіб.</li> </ul> |
| 2. Недостатній контроль в області розподілу обов'язків        | недолік кадрового складу - є ризик шахрайства                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>– збільшити контроль з боку посадових осіб;</li> <li>– в залежності від об'єкту ввести додаткові управлінські звіти з чітко зазначеними термінами надання результатів внутрішнього аналізу, показники яких в свою чергу будуть порівнюватися з показниками результатів аналізу інших підрозділів або служб підприємства.</li> </ul>   |
| 3. Недостатній контроль в адміністративно-управлінській сфері | недостатній контроль, при розробці та впровадженні системи внутрішнього контролю | <ul style="list-style-type: none"> <li>– розробити чітку структуру менеджерського складу;</li> <li>– чітко сформулювати та документально оформити зони відповідальності кадрового складу;</li> <li>– за можливості підприємства створити планово – економічний відділ, до функцій якого входить планування та контроль, у тому числі і за витратами підприємства;</li> <li>– розглянути можливість залучення консалтингових та аудиторських фірм, а також фірм з питань дослідження ринків.</li> </ul>   |

Детально вивчивши та проаналізувавши діяльність ТОВ «Поділля-залізобетон», яке відповіло на запитання запропонованої нами анкети, ми з'ясували, що в діяльності підприємства є ряд труднощів та проблем, пов'язаних із сильною конкуренцією на ринку. сегменті, а також нестабільний стан сучасної економіки. З цих причин удосконалення систем аналізу та контролю операційних витрат є дуже важливим і дуже важливим.

Шукаючи шляхи оптимізації та вдосконалення аналізу та контролю руху запасів і продукції, можна знизити витрати, що, у свою чергу, може призвести до збільшення прибутковості компанії.

Розглянемо більш детально недоліки, виявлені під час дослідження аналітичних та контрольних систем в управлінні аналізованим підприємством:

1. Оскільки підприємство тривалий час (з 2018 року) не переглядало Положення про облікову політику, в якому відображені всі принципи та положення з бухгалтерського обліку, які, в свою чергу, покликані забезпечити більш достовірне відображення господарської діяльності, деякі дані з цього Положення застаріли та втратили свою актуальність, деякі з них навіть втратили чинність. Наприклад, при визначенні вартості малоцінних довгострокових матеріальних активів, які не є капітальними товарами. Тому підприємству рекомендовано переглянути та оновити Положення про облікову політику підприємства на основі чинних нормативних документів та чинного законодавства.

2. Проаналізувавши операційні витрати за елементами, можна виявити, що операційні витрати мають значний вплив на прибутковість компанії. Враховуючи це, ми вважаємо суттєвим недоліком відсутність детального, порівняльного, горизонтального та вертикального аналізів операційних витрат та пропонуємо керівництву ТОВ «Поділля-Залізобетон» провести такий аналіз.

3. Також пропонуємо провести аналіз статей видатків для виявлення факторів, що впливають на їх зміну. Саме результати такого аналізу дозволяють керівнику приймати відповідні управлінські рішення щодо зниження операційних витрат підприємства.

На основі загальних результатів дослідження аналізу та контролю операційних витрат аналізованої компанії та з метою вдосконалення управління витратами нами були внесені наступні пропозиції щодо системи аналізу та контролю:

- перегляд та оновлення Положення про облікову політику Товариства;
- оптимізувати окремі види витрат, визначити відповідальних осіб та організувати забезпечення максимального контролю за всіма елементами операційних витрат;
- впровадження аналізу відхилень планових і фактичних операційних витрат звітного періоду;
- введення порівняльного аналізу операційних витрат звітного періоду з витратами аналогічного попереднього періоду з виявленням факторів, що впливають на коливання витрат.

4. Також під час розслідування діяльності підприємства було встановлено, що значна частина операційних витрат йде на рекламу в Інтернеті. Тому для покращення ситуації на підприємстві необхідно дотримуватись встановлених заходів та постійно контролювати зміни в діяльності.

Безперечно система внутрішнього контролю потребує професійної організації та впровадження. Дана система дасть можливість впорядкувати господарські процеси, систематизувати роботу з постачальниками в плані поставки товарних запасів, сировини і матеріалів, з покупцями і дасть можливість частково звільнити від надмірного завантаження працівників збуту продукції, перерозподілити потенціал таким чином, щоб в подальшому підприємство займало стійку позицію на ринку і мало всі необхідні ресурси до пристосування нових умов ринку, мало можливість вдосконалювати систему внутрішнього обліку і контролю.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження руху товарних запасів в системі управління підприємства проводилось на базі підприємства ТОВ «Поділля-залізобетон». Метою дослідження було аналіз процесів надходження і руху товарних запасів, а також відображення їх в обліку як основи інформаційного забезпечення управлінського персоналу. Було виконано наступні завдання: досліджено економічну сутність товарних запасів і проаналізовано нормативно-правову базу та фахові літературні джерела з питань обліку, аналізу та контролю руху товарних запасів, сировини і матеріалів, розглянуто систему обліку в умовах різноваріантного надходження і реалізації продукції, зокрема товарів, апробовано інвентаризацію як методику отримання оперативної інформації для управління, проведено оцінку ефективності контролю з метою тестування ефективності і визначено основні проблемні зони ризиків та запропоновано шляхи їх вирішення.

Управління товарними запасами як складова ефективної системи управління підприємством може включати: управління товарними запасами та асортиментом товарів, зберіганням товарів, вантажно-розвантажувальними роботами, товаропотоками на складах. Основними функціями управління сировинними операціями є планування, організація та контроль за збереженням запасів сировини.

Управління запасами має бути спрямоване на підвищення рентабельності та оборотності інвестованого капіталу. У процесі управління запасами завжди вирішуються наступні завдання:

- постановка цілей управління, аналіз стану запасів сировини;
- оперативний облік та контроль запасів;
- здійснення економічних, організаційних і технічних заходів щодо формування і регулювання запасів сировини та їх підтримання на оптимальному рівні (в певній відповідності з обсягом і структурою його реалізації) [3, с.266]

Управління запасами в будівельній галузі є одним із важливих етапів успішної роботи та створення конкурентоспроможної продукції, тобто більшу частку товарно-матеріальних цінностей становлять оборотні кошти підприємства.

В умовах постійної нестачі вільних грошових коштів та певних труднощів своєчасного розрахунку з постачальниками, з якими стикаються підприємства, товарні запаси є важливим внутрішнім джерелом пошуку додаткових резервів та залучення нових грошових ресурсів. [3, с. 112].

Основною вимогою ефективного управління торговельним підприємством є наявність корисної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень. Що стосується діяльності комерційної організації, то інформацію можна розглядати як відповідним чином підготовлені відомості з питань, що становлять інтерес для організації (підрозділу) і є основою для прийняття відповідного рішення [91].

За допомогою інформації встановлюються прямі і зворотні зв'язки між суб'єктом, об'єктом та іншими елементами системи управління та навколишнім середовищем, у зв'язку з чим інформація характеризується як важливий і центральний засіб управління. Інформацію, яка формується в системі управлінського обліку і є основою для прийняття управлінських рішень, можна охарактеризувати як важливу складову механізму прийняття управлінських рішень і відповідно всієї системи управління [91].

Облікова документація (первинні документи, реєстри аналітичного та синтетичного обліку, управлінська та фінансова звітність) є важливою складовою системи бухгалтерського обліку як основа інформаційного забезпечення системи управління. При цьому особливе значення надається внутрішній звітності, яка розробляється в компанії для надання оперативно об'єктивної управлінської інформації для задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів, рішення яких істотно впливають на господарську діяльність компанії [82].

Суттєвими вимогами до форми та змісту управлінської звітності є доступність для сприйняття, рівень деталізації інформації, порядок складання звітності та необхідність її стандартизації.

Звіт має бути достатньо простим, ясным і лаконічним, щоб уникнути неоднозначного тлумачення. Назви форм звітності та їх розділів повинні бути сформульовані таким чином, щоб виконавець і користувач розуміли їх призначення та функції [82].



Впровадження управлінської звітності в суб'єктах господарювання дасть змогу оптимізувати відносини щодо обміну інформацією між внутрішніми структурними службами та взаємопов'язаними підрозділами компанії. Вони повинні забезпечувати розробку і прийняття управлінських рішень і нести відповідальність за досягнуті результати. Тому побудова ефективної системи інформаційного забезпечення управління є необхідною умовою правильної та оперативної оцінки показників прибутковості та фінансової стійкості підприємства та прийняття ефективних рішень у процесі управління підприємством [82].

Ми провели дослідження організації ведення обліку товарних запасів на підприємстві ТОВ "Поділля-Залізобетон", проаналізували основні фінансово-економічні показники за 5 років (2019-2023 роки) . В цілому можна дати позитивну оцінку фінансовому стану підприємства, але бажано оцінити потенційні ризики і загрози, оскільки цілком ймовірно при будь яких непередбачених коливань в галузі, підприємство має високу вірогідність втратити стабільність.

В своїй діяльності ТОВ «Поділля-залізобетон» застосовує комплексну методику, яка є найбільш оптимальна з врахуванням, того, що підприємство виробляє власну продукцію яка реалізовується і як товар і як продукція власного виробництва. Варто зазначити, що сировина, яку підприємство придбаває для власного виробництва, також, за можливості, стають товарними запасами підприємства. ТОВ «Поділля-залізобетон» працює на замовлення, а також має можливості серійного виготовлення продукції, яка реалізовується як самостійно підприємством, так і надходить у продаж до будівельних магазинів.

Підприємство в обліку відображає як оптову торгівлю, так і роздріб. Найбільший дохід ТОВ «Поділля-залізобетон» отримує при оптовій реалізації власної продукції. Підприємство постійно приймає участь у тендерах і виграє, відповідно отримує фінансування. Нових прогресивних форм розрахунків на підприємстві не використовують (електронні грошові кошти), але підприємство постійно шукає нові формати постачання і взаєморозрахунків, постійно оновлює асортимент продукції.

Система бухгалтерського обліку автоматизована, що дає можливість оперативно отримувати необхідну інформацію для управління щодо продаж та закупок, аналізувати потенційні можливості і загрози. На нашу думку, підприємству на вистачає в системі управління підрозділу, щоб здійснював постійний моніторинг обігу ресурсів підприємства. Ця проблема стає очевидною при аналізі фінансово-економічних показників діяльності підприємства. Особливо коли проводилась оцінка платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Тобто немає достатнього рівня впевненості для якісного управління, в т.ч. і в управління товарними запасами.

Тому підприємству рекомендовано переглянути та оновити Положення про облікову політику підприємства на основі чинних нормативних документів та чинного законодавства.

Також, пропонуємо провести аналіз статей видатків для виявлення факторів, що впливають на їх зміну. Саме результати такого аналізу дозволяють керівнику приймати відповідні управлінські рішення щодо зниження операційних витрат підприємства.

На основі загальних результатів дослідження аналізу та контролю операційних витрат аналізованої компанії та з метою вдосконалення управління витратами нами були внесені наступні пропозиції щодо системи аналізу та контролю:

- перегляд та оновлення Положення про облікову політику Товариства;
- оптимізувати окремі види витрат, визначити відповідальних осіб та організувати забезпечення максимального контролю за всіма елементами операційних витрат;
- впровадження аналізу відхилень планових і фактичних операційних витрат звітного періоду;
- введення порівняльного аналізу операційних витрат звітного періоду з витратами аналогічного попереднього періоду з виявленням факторів, що впливають на коливання витрат.

