

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Економічний факультет

Кафедра обліку і оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

на тему: **“Облік і аналіз процесу постачання і реалізації на підприємства
роздрібної торгівлі ”**

Виконала: студентка групи ОО (ст)-21
спеціальності 071 “Облік і оподаткування”

Снятинська Вікторія Миколаївна

Керівник: д.е.н., доцент, професор кафедри
обліку і оподаткування Василюк М.М.

Рецензент: к.е.н., доц. Мигович Т.М.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Факультет Економічний
Кафедра Обліку і оподаткування
Освітній рівень “бакалавр”
Спеціальність 071 “Облік і оподаткування”

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Баланюк І.Ф.

“11” жовтня 2021 р.

З А В Д А Н Н Я

на дипломну роботу студента

Снятинській Вікторії Миколаївній

1. Тема роботи: “Облік і аналіз процесу постачання і реалізації на підприємства роздрібної торгівлі”

керівник роботи: : д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Васильюк М.М.

2. Перелік питань, які потрібно розробити: Організаційно-методичні аспекти обліку і аналізу товароруху; особливості товарообороту підприємства, як економічного показника; методичні основи обліку, аудиту та аналізу процесу постачання на підприємствах торгівлі; документальне оформлення товарних операцій на підприємстві; облік господарських операцій; методика проведення аналітичних розрахунків; аналіз діяльності торгівельного підприємства.

3. Дата видачі завдання 13.10.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/П	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	17.02.2022 р.	
2.	ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І РЕАЛІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ «МЕШ ІНВЕСТ»	16.03.2022 р.	
3.	НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСТАЧАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВО РОЗДРІБНОЇ ТОРГІЛІ	18.04.2022 р.	

Студент

(підпис)

Снятинська В.М.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Васильок М.М.

(прізвище та ініціали)

Відгук

на випускню роботу Снятинської В.М. на тему «Облік і аналіз процесу постачання і реалізації на підприємства роздрібної торгівлі »

Дана тема випускної роботи, є актуальною оскільки розвиток роздрібної торгівлі є надзвичайно важливим для економіки держави, оскільки саме вона виступає дзеркалом економічного життя держави, відображає якість життя населення.

Дипломна робота виконана відповідно до мети та завдань на основі використання матеріалів діяльності ТОВ «Меш Інвест».

Метою дипломної роботи є дослідити облік та аналіз процесу постачання та реалізації на підприємство роздрібної торгівлі ТОВ «Меш Інвест»

У дипломній роботі досліджено актуальні питання обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі. Визначено сутність торговельної діяльності і операцій з продажу товарів. З огляду на їх особливості з'ясовано завдання організації обліку реалізації товарів у роздрібній торгівлі. Розглянуто практичні проблеми обліку руху товарів. Дано рекомендації щодо вдосконалення обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі.

Загальний висновок: Дипломна робота Снятинської В.М. на тему «Облік і аналіз процесу постачання і реалізації на підприємство роздрібної торгівлі» виконана відповідно до вимог, які ставляться МОН України до такого виду наукових робіт, допускається до захисту, а її автор заслуговує на присвоєння кваліфікації економіста за освітнім рівнем бакалавра зі спеціальністю - “Облік і оподаткування”.

Допускається до захисту з оцінкою - відмінно.

Науковий керівник

д.е.н., професор кафедри

обліку і оподаткування

Василюк М. М.

РЕЦЕНЗІЯ

на випускну роботу Снятинської В.М. на тему «Облік і аналіз процесу постачання і реалізації на підприємство роздрібної торгівлі»

Якість проведеного аналізу полягає у обґрунтуванні теоретичних та методичних аспектів і розробці на цій основі практичних рекомендацій спрямованих на покращення обліку і аналізу процесу постачання і реалізації на підприємство роздрібної торгівлі.

Результати дослідження викладені у логічній послідовності, поставлені мета і завдання у роботі є розглянутими та завершеними конкретними висновками та рекомендаціями, які мають практичну цінність та можуть бути реалізовані у діяльності підприємства.

Практична цінність висновків і рекомендацій полягає в тому, що отримані результати можуть бути використані у фінансово-господарській діяльності ТОВ “Меш Інвест”, а отже є реальними.

Загальний висновок: Дипломна робота Снятинської В.М. на тему «Облік і аналіз процесу постачання і реалізації на підприємство роздрібної торгівлі» виконана відповідно до вимог, які ставляться МОН України до наукових робіт, допускається до захисту, а її автор заслуговує на присвоєння кваліфікації економіста за освітнім рівнем бакалавра зі спеціальністю - “Облік і оподаткування”.

Дипломна робота допускається до захисту з оцінкою - відмінно.

Рецензент

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів

Мигович Т.М

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	6
1.1 Організаційно-методичні аспекти обліку і аналізу товароруху.....	6
1.2 Особливості товарообороту підприємства, як економічного показника.....	13
РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І РЕАЛІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ «МЕШ ІНВЕСТ».....	20
2.1 Методичні основи обліку, аудиту та аналізу процесу постачання на підприємствах торгівлі.....	20
2.2. Документальне оформлення товарних операцій на підприємстві.....	26
2.3 Облік господарських операцій.....	32
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСТАЧАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВО РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	39
3.1 Методика проведення аналітичних розрахунків.....	39
3.2 Аналіз діяльності торгівельного підприємства.....	44
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60
ДОДАТКИ.....	62

ВСТУП

Основною сферою, яка забезпечує населення реальними достатками, є роздрібна торгівля. Роздрібна торгівля — це форма господарської діяльності, яку проводять суб'єкти господарювання, і в той же час, форма ведення товарного ринку.

Роздрібні торговельні підприємства реалізують товари напряму населенню, тобто фізичним особам, використовуючи свої, особливі, способи і методи продажу, зрештою фінішуючи процес ведення товару від виробництва продукції до споживачів.

Першим та одним з основних етапів виробничої діяльності підприємств є процес постачання. Процес постачання — це рішення функціональних операцій для забезпечення постійної статутної діяльності фірми необхідними предметами та засобами праці. Головними операціями, які складають основу процесу постачання, є: визначення у необхідності матеріальних цінностей; розробка договорів на забезпечення цієї необхідності і замовлення потрібних комплектів; цінова політика; доставка; зберігання; введення матеріальних цінностей у стан, в якому їх уже можна використовувати при процесі виробництва; визначення собівартості запасів, що передаються для наступної переробки; проведення розрахунків з постачальниками за одержані запаси; розрахунок витрат на здійснення процесу доставки та наступне їх списання з використанням певних рівнів експлуатації.

Процес реалізації товарів визначається наявністю суворої конкуренції. Перш за все, це суперництво у плануванні асортименту і розробці новітніх зразків, слід також визначити конкуренцію цін, по яких товари пропонуються на ринку.

Правильний вибір методів продажу, асортиментної політики підприємства служить свого роду гарантією, що вигідні можливості не будуть неточними.

У теперішніх умовах господарювання аналіз стає невіддільною частинкою в процесі управління на підприємстві роздрібною торгівлю. Його результати надають

можливість впливати на ефективну організацію процесів надходження, зберігання, реалізації товарів, зменшення витрат при здійсненні руху товарів, прогнозування попиту на товари, а також визначають хід виконання планів господарської діяльності.

Аналіз це основна функція управління діяльністю торгового підприємства, який охоплює всі її плани і виявляє вплив умов, в яких дана діяльність здійснюється, на її результати.

Отже, ефективність процесу товароруху повною мірою залежить від відмінної організації системи управління матеріальними цінностями роздрібного торгового підприємства.

Актуальність моєї теми полягає у зростаючій важливості розвитку роздрібної торгівлі непродовольчими товарами в спеціалізованих магазинах, оскільки саме роздрібна торгівля дозволяє не лише динамічно реагувати на зміни у ринковому середовищі, але й підвищувати якість життя за рахунок своєчасного задоволення попиту споживачів.

Об'єктом дослідження є ТОВ «Меш Інвест»

Предметом дослідження є процес постачання і реалізації на підприємство роздрібної продукції.

Метою дипломної роботи є дослідити облік та аналіз процесу постачання та реалізації на підприємство роздрібної торгівлі ТОВ «Меш Інвест»

Поставлена мета передбачає виконання наступних завдань:

- висвітлити організаційно-методичні аспекти обліку і аналізу товароруху ;
- теоретично обґрунтувати особливості товарообороту підприємства, як економічного показника;
- розглянути трансформаційні процеси у розвитку роздрібної торгівлі України;
- надати методичні основи обліку, аудиту та аналізу процесу постачання;
- охарактеризувати облік господарських операцій;

- проаналізувати документальне оформлення товарних операцій на підприємстві ;
- провести аналіз діяльності торговельного підприємства;
- розглянути методику проведення аналітичних розрахунків;
- розробити шляхи покращення роздрібної торгівлі у ТОВ «Меш Інвест».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1 Організаційно-методичні аспекти обліку і аналізу товароруху

У ринкових умовах господарювання роздрібна торгівля показує все більше ускладнення структури, що зумовлений розширенням масштабів діяльності, ростом обсягу товарних мас, які ширяться її каналами, збільшенням кількості структурних частин і різновид їх зв'язків між фірмою і з постачальниками.

Усі ці обставини потребують нових підходів до управління підприємства роздрібною торгівлі і процесом товароруху в цілому. В умовах, що складаються, одним із важливих напрямків ефективності процесу роздрібною торгівлі стає завдання значного вдосконалення управління товарними запасами.

Товар є головною категорією ринкових відносин, саме це надає високий інтерес до товару зі сторони дослідників, бо зміна економіки України надає умови для певного дослідження методу обліку, аудиту та управління операцій пов'язаних з товарами.

У ринкових умовах господарювання роздрібна торгівля відзначається найбільшим ускладненням структури, що обмежено розширенням діапазонів діяльності, ростом обсягу товарних мас, які ширяться її каналами, збільшенням кількості структурних аспектів і багатоманіттям їх зв'язків між собою і з постачальниками.

Усі названі деталі потребують теперішніх підходів до управління підприємством роздрібною торгівлі і явищем товароруху в загальному. У ситуаціях, які складаються, одним із найважливіших напрямів продуктивності діяльності роздрібною торгівлі є завдання значного покращення управління матеріальними цінностями.

Важливу роль у рішенні цих проблем відіграє подальше удосконалення бухгалтерського обліку як функції управління. Більша половина робітників

апарату управління підприємствами роздрібною торгівлі виконують роботи, які пов'язані з опрацюванням даних з обліку товароруху і використовуються для повної, розгорнутої оцінки кінцевих результатів господарської діяльності роздрібного підприємства.

На теперішньому етапі самостійність діяльності роздрібної групи і відсутність лімітів надають можливість розроблення і практичного виконання прийнятих практик управління запасами, що визначає потребу наукових експериментів такого типу.

Досвід держав з висококультурною ринковою економікою вказує, що методичний підхід до надання різних різновидів певного керівництва полягає у тому, що на етапі розвитку проектів у плані піднесення підприємства оцінюється продуктивність його господарсько-фінансової практики.

Основа полягає у настанові досягнення розміру товарообігу, що показує розмір купівельної потреби покупців. При цьому, виходячи з складеного проекту обсягу товарообігу, визначається обсяг інших важливих даних методу товароруху.

Результативність функціонування товароруху здебільшого залежить від добротної організації режиму управління матеріальними цінностями роздрібного торгового підприємства.

Одним із методичних питань є класифікація принципів управління, які об'єктивно відображають закономірності розвитку запасів. Класифікація принципів управління дозволяє проаналізувати функції та процеси управління торгівлею підприємств, щоб науково продемонструвати методи вдосконалення системи управління запасами.

Системна проблема наукових принципів управління зумовлена, з одного боку, об'єктивною потребою розглядати систему управління як єдине ціле, що складається із взаємозалежних елементів, об'єднаних спільною метою, а з іншого боку – об'єктивної потреби розглядати систему управління як єдине ціле. взаємозалежні елементи, що об'єднують цілі. Принципи, форми і методи визначають ефективність управління. Вивчення тенденцій розвитку торговельних

організацій дозволяє виявити та систематизувати принципи наукового управління запасами.

У нових економічних умовах питання ефективного управління запасами набуває особливого значення в момент збільшення уваги на неминучість поліпшення структури оцінки і обліку запасів тмц, формулювання їх задовільний ступінь, поштовх товарообігу.

Динаміка товару є фізичною передачею власності на предмет торгівлі у процесі його руху від виробника до покупця. Динаміка товару охоплює у себе комплекс різноманітних видів діяльності: підписи договорів, обробку заявок на товари, пакування замовлень, відвантаження товару і його одержання, доставка, видалення і підтримку матеріальних цінностей, продаж товару в роздрібній мережі.

Товарорух – практика щодо планування, здійснення та інспекція фізичного переміщення всіх видів напрямків (матеріалів, готової продукції, інформування), які проводять переміщення товару за вибраним шляхом від виробника до покупця з метою задоволення потреб споживачів і одержання максимального прибутку.

Головне завдання – доставити продукт у потрібне місце в потрібній кількості в потрібний час. Отже, метою руху товарів буде одночасно максимізувати рівень обслуговування та мінімізувати витрати на розповсюдження товарів.

Цього можна досягти шляхом: оптимізації рівня запасів; використання дешевшого транспорту; переміщення великої кількості товарів; швидких і надійних поставок, включаючи своєчасну доставку потрібної кількості та якості; та швидкого виконання замовлення.

Відповідно до цих способів оптимізації перевезення вантажів, дату доставки слід вирішувати, виходячи з таких факторів, як вартість і прибуток, кількість пунктів доставки, їх розмір і розташування, наявність сторонніх організацій, тип транспортних засобів, тощо

Розглядаючи різні етапи руху товарів, які є основними функціями:

1. Визначення цілей товаропотоку. Серед можливостей:

- звести до мінімуму поставки пошкоджених товарів за допомогою теперішніх методів обробки вантажів;
- звести до мінімуму відсутність запасів за допомогою плідного контролю запасів;
- актуальне виконання заявки покупців за рахунок ефективнішого контролю запасів;
- скорочення витрат тощо.

Три групи цілеспрямовані на підвищення втіхи клієнтів за рахунок дотримання різних стандартів сервісу, а останній набір цілей спрямований на зниження торговельних витрат. За їх словами, оцінюється ефективність роботи вантажної системи.

2. Розробка системи обробки замовлень .

Ця фаза пов'язана з підготовкою відправлення необхідного товару споживачеві, включаючи перевірку можливості оплати за товар покупця; прийняття рішення щодо мерчандайзингу; отримання необхідних даних про залишок наявного товару; оформлення складських замовлень; реєстрацію рахунків-фактур та відвантажувальних документів у замовника; облік зміни запасів.

3. Зберігання та поводження з товарами

Збереження товару з нагоди виробництва до відвантаження товару як етап перебігу товарообігу передбачає пояснення з приводу таких запитань: Кому можуть належати склади? Скільки складів потрібно? Де саме вони мають бути розташовані?

Стосовно відповіді на перше запитання, склади можуть бути від виробника, посередника або фірми, яка здає робочі приміщення в оренду.

Є два різновиди організації складів: склади довгострокового зберігання та регіональні центри розподілу, які використовуються переважно не для зберігання, а для швидкого переміщення товарів посередниками.

4. Управління запасами

Типовою проблемою реалізації функції логістичного розподілу є планування запасів, на частку яких припадає близько 30% загального оборотного капіталу, а обсяг замовлення великий, що має певні переваги та недоліки. Зменшіть витрати на доставку і це буде перевагою.

Вадами є зростання витрат на зберігання товарів, збільшення необхідного капіталу, високий ризик морального та фізичного зносу товарів. Великий запас - великі витрати на обслуговування. У більшості моделей управління запасами враховується обсяг замовлення, який забезпечує найнижчу загальну плату.

5. Вибір способу доставки.

Основне завдання при виборі методу доставки –своєчасно й без пошкоджень забезпечити транспортування товарів.

Для транспортування товарів може бути обраний такий транспорт: автомобільний, залізничний, водний, повітряний, трубопроводи.

Задовільним є метод, який дозволяє знизити витрати на доставку і забезпечує узгодженість побажанням покупців щодо швидкості їх доставок та умовам зберігання товару тощо.

6. Оцінка та контроль торгівлі.

Ці свідчення відповідають меті торгівлі та розкривають чин задоволеності клієнтів або зниження витрат:

- час обробки замовлення;
- час виконання замовлення;
- час здавання товару на зберігання;
- частка отриманого непошкодженого товару;
- частка товару, доставленого в строк;
- Торгові витрати (% від продажів).

Суть контролю дорожнього руху полягає в порівнянні поставлених цілей і досягнутих результатів. Причиною надходження товару на підприємство може бути закупівля у постачальника або відповідальної особи, внесення капіталу, безоплатне отримання, інвентаризація тощо.

Як і будь-які запаси, товари обліковуються за собівартістю, яка включає в себе всі витрати, пов'язані з купівлею товарів і приведенням їх у стан, готовий до продажу.

На зріст вартості товарів впливають, зокрема, транспортні витрати, комісійні нагороди, вартість обслуговування товарних бірж, митні збори витрати на зберігання і транспортування, виконання сторонніми спілками, витрат на заготовку, вантажно-розвантажувальні роботи, включно прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доробку та підвищення якості технічних рекомендацій товарів.

В мить приходу товари повинні бути оцінені за первісною вартістю, для всякого випадку їх надходження потрібно усвідомлювати, що є первісною вартістю, і як її рахувати.

Як постачальники товарів на різних етапах руху товару виступають виробники товарної продукції, посередники, оптові торги і ринки, товарні біржі, аукціони усередині країни і за кордоном.

Рух товару відбувається за допомогою певних каналів руху товару. Каналом руху товару називають шлях, деколи досить складний, від виробника товарів до його покупця. На цьому шляху товар може дефілювати через ряд третіх осіб – фірм або окремих осіб, передавальних товар з рук у руки. Ці посередники, а також виробники, продавці і споживачі товару називаються членами каналу.

Одним із напрямків підняття результативності системи управління товарорухом є творення на підприємстві точної облікової політики.

Також одним з основних змістів обліку та контролю товарів на підприємствах роздрібної торгівлі є оцінка, тому на особливу увагу заслуговує проблема вдосконалення методів оцінки запасів за національними стандартами.

Облік товарів на підприємстві здійснюється на підставі Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 9 “Запаси” згідно з якою, товари можуть оброблятися такими методами, як пряма ідентифікація, середньозважена ціна, метод FIFO, метод LIFO, ціна продажу тощо, або вартість проданих товарів може списуватися регулярно.

Аналіз зіставленості результатів оцінки витрат, які стягуються на собівартість проданих товарів, і вартості залишків невтлених товарно матеріальних цінностей точно показує як позитивні якості, так і негативні якості кожного методу.

Отже, успішне рішення завдань ефективного управління процесом товароруху та обґрунтованості облікової політики товарних операцій потребує використання різнобічної економічної інформації.

1.2 Особливості товарообороту підприємства, як економічного показника

Роздрібний товарооборот - це продаж товарів масового використання та надання платних торговельних послуг споживачам задля задоволення власних потреб в обмін на його грошові кошти, або ж іншим підприємством - для поточних господарських потреб.

Товарооборот – це показчик розміру торгового підприємства, так само, як фінансовий показчик доходу торгово-збутової фірми за продані товари. Він є засобом величини проданих або куплених товарів.

Обсяг товарообороту є основним загальним показником діяльності торговельного підприємства, який показує результат його чину щодо втягнення купівельних фондів покупців. Він характеризує обсяг діяльності підприємства, від якого залежать розмір комерційної виручки і прибутку.

Економічні відносини, які є пов'язані з обміном грошових коштів на товари, показують економічне значення товарообороту.

Класифікація товарообороту :

1. Залежно від специфіки операцій купівлі-продажу:

- роздрібний товарооборот - продаж товарів безпосередньо населенню для кінцевого споживання;
- оптовий товарооборот - продаж товарів різним оптовим покупцям для наступного втілення кінцевим споживачам;
- торговельно-посередницький товарооборот - продаж товарів без будь-якої технологічного виправлення на підприємстві роздрібним чи оптовим споживачам.

2. Роздрібний товарооборот в залежності від організації продажів:

- товарооборот роздрібною торгівлі;
- товарооборот закладів ресторанного обслуговування;

3. В залежності від складу кінцевих споживачів:

- продаж товарів безпосередньо населенню;
- продаж організаціям і підприємствам в порядку дрібного опту.

4. В залежності від форми грошових розрахунків

- за готівку;
- за розрахункові чеки;
- за безготівковими розрахунками.

5. В залежності від терміну розрахунку:

- з негайною оплатою;
- в кредит.

6. В залежності від характеру продажу товарів:

- продаж нових товарів;
- продаж товарів, що уже були у використанні,

Склад окремих форм та видів товарообороту встановлюється Інструкцією про облік роздрібного товарообороту та товарних запасів.

Показники роздрібного товарообороту :

- 1) оборот з реалізації товарів:
- 2) товарні запаси;
- 3) надходження товарів

Оборот з реалізації товарів (Р) є основним, від нього будуть залежати усі інші показники. Оборот з реалізації товарів показує платоспроможний попит людей та потреби організацій і підприємств у товарах.

Крім загального обсягу товарообороту, можна виділити також товарооборот за асортиментом, тобто за конкретними товарними групами.

Товарні запаси розрізняється на початок (Зп) і на кінець (Зк) відповідного періоду. Початок Зп приймає суми, понесені на певну дату. Кінець періоду - визначається стандартом. Початкова товарні запаси та кінцеві безпосередньо залежать від товарообігу реалізації товарів.

Кінцевим показником роздрібної торгівлі є надходження (Н). Це необхідно, щоб забезпечити своєчасне поповнення товарних запасів і збільшення обсягів продажу товару.

Основні показники роздрібно́ї торгівлі є у балансовій залежності. Торговельний баланс показує попит на товари з одного боку - зліва, а з іншого – товарне забезпечення – справа.

$$P + Z_k = H + Z_p$$

Визначають обсяги торгівлі, структуру та перспективи розвитку кожного підприємства наступні фактори:

- обсяг і структура споживчого ринку;
- кількість і структура ініціативи споживчих товарів;
- становище конкуренції на товарному ринку в регіоні;
- державне регулювання торговельної діяльності;
- загальне макроекономічне становище країни.

Крім цих загальних факторів, що впливають на обсяг і структуру товарообігу (фактори зовнішнє середовище), на товарообіг впливають внутрішні фактори зовнішнього середовища. До них належать:

- загальна стратегія підприємства (вона визначає сегментацію підприємства);
- спеціалізація підприємства (профіль продукції);
- розташування підприємства;
- цінову та маркетингову політику компанії;
- забезпеченість товарообороту товарними ресурсами; - забезпеченість товарообороту трудовими ресурсами;
- забезпеченість товарообороту основними фондами.

В фундаменті формування товарообороту знаходяться чотири ціноутворюючих елементи: непрямі податки, витрати на виробництво, витрати на продаж (беручи до уваги доставку товарів від постачальників до місця їх зберігання) і прибуток від реалізації товару(таблиця 1.1)

Всі ці аспекти оплачуються покупцем за умови відповідності вказаної товарної поради купівельному попиту. Отже, товарооборот можна досліджувати як реалізований попит.

Вивчаючи товарооборот як великий показник діяльності не можна залишати поза увагою ту реальність, що доходом торговельної фірми від реалізації товарів є частина товарообороту, показана у вигляді суми торговельних знижок, одержаних від реалізації товару за визначений проміжок часу.

Враховуючи, що в торгівлі нова споживча ціна не створюється, дохід від продажу товарів являє собою плату за присвоєння торговельно-посередницької послуги (доведення товарів до покупців та їх продаж), яка становить частинку доходу торговельного підприємства і називається комерційний дохід від продажу товарів.

Таблиця 1.1

Структура товарообороту за деталями утворення цін

Товарооборот				
Собівартість реалізованих предмету торгівлі	Непрямі податки та збори	Знижки, які надані покупцям; сума повернутих товарів	Витрати обігу	Виручка від реалізації предмету торгівлі

Різниця між сумою торговельних надбавок і проміжним споживанням показує величину доданої вартості, створеної в процесі торгівлі.

До введення цих видів бухгалтерського обліку в Податковий кодекс України існували відмінності у відображенні доходу продажу товарів. Особливо при складанні декларації з податку на валовий прибуток платника податків за звітний період включає продаж відвантажених товарів та передоплату за товари, виручка від реалізації товарів відображається за касовим методом і методом нарахування.

У бухгалтерському та статистичному обліку використовується метод нарахування, за яким аванси і передоплати не визнаються доходом за звітний період, оскільки вони не відповідають критеріям визнання доходу – покупцеві

ризика та вигоди від права власності на товар передаються. Витрати на реалізацію невідвантажених товарів, отриманих протягом звітного періоду, при визначенні не враховуються, об'єкти оподаткування, тільки відображаються в бухгалтерському обліку за період, коли відбудеться виграшка товару покупцеві, що збігається з необхідністю бухгалтерського та статистичного видів обліку.

У господарській діяльності торговельних підприємств джерелами грошових доходів є грошові доходи від реалізації, сума передоплати та готівка, отримана попередніми покупцями та замовниками за наступне відвантаження.

В даному випадку буде використовуватися поняття «грошовий потік, отриманий від операційної діяльності», основну частину якого становить сума коштів, отриманих від реалізації товарів протягом звітного періоду (виручка (дохід) від реалізації). В економічній енциклопедії під доходом розуміють також гроші, які підприємства, компанії, підприємці отримують від продажу товарів і послуг (від реалізації). Однак цей показник не враховує собівартість реалізованої продукції, яка була вивантажена, але не оплачена, оскільки надходження коштів у результаті такої операції не відбувається.

Взаємозв'язок між складовими елементами надходження грошових коштів від операційної діяльності роздрібних торгових точок і виручкою від реалізації товарів (виручка)-обіг відображено в формі² (Бухгалтерський облік), а також у формі статистичного та податкового обліку.

Крім вищезазначеного, хотіла би звернути увагу на такі фактичні аспекти обсягів торгівлі, які відображені в існуючих звітних формах:

1. Бухгалтерський облік (форма 2) - рядок 010 «Дохід, отриманий від продажу виробленої продукції, придбаних товарів, послуг і робіт, виконаних підприємством, за винятком авансових надходжень та авансів. Для відокремлення доходу від реалізації товарів торгового підприємства необхідна інформація рахунка 702 «Дохід від реалізації товарів», а крім того, планується відкрити аналітичний рахунок для відокремлення інформації від супутніх видів діяльності. Платежі за додаткові послуги, що надаються кінцевим користувачам, можуть включатися до обсягу торгівлі та відображатися на рахунку 702 або окремо

враховуватися на рахунку 703 «Дохід та послуги від реалізації робіт» залежно від облікової політики, прийнятої підприємством роздрібною торгівлі.

2) Статистичні звіти (форми 1-Торг, 3-Торг, 1-Опт, оборот відображається без урахування отриманих авансів та суми авансів.

Форми №1-торг та №3- статистичні звіти заповнюють не лише підприємства роздрібною торгівлі, а й інші підприємства, які окрім основної діяльності здійснюють роздрібну торгівлю та громадське харчування. Форма 1 - Оптова торгівля заповнюється підприємствами, основним видом діяльності яких є оптова торгівля. Торговельна діяльність — це просування товарів від виробників до споживачів шляхом продажу товарів в обмін на гроші, а наявність торговельної діяльності свідчить про збут і оборот.

Підсумовуючи, можу сказати, що товарообіг є одним із основних показників економічної діяльності торговельних підприємств і дуже важливим чинником забезпечення стійкого економічного зростання всієї країни.

У розпорядку повного обсягу товарообігу підприємств, що реалізують торговельну діяльність на ринку України, важливу роль виконує товарооборот роздрібною торгівлі, та всеохоплююче розуміння, головними характеристиками якого є підстави розроблення науково визначених місць правління товарообігом фірм, в чому і містяться наступні можливості досліджень з цієї тематики.

Запланована кількість і структура товарообігу підприємства є відправною точкою для планування та всі інші показники, що прогнозують фінансово-господарську діяльність підприємства: Загальний дохід, оборот, прибуток, потреби в ресурсах і капіталі. Тому планування роздрібного товарообігу, її обсяг і структура, є найважливішим етапом.

Підвищити ефективність планування роздрібною торгівлі можна шляхом постійного вдосконалення існуючого показника планування та розробки нових методів планування.

При визначенні планових обсягів роздрібною торгівлі на рівні торговельного підприємства головна увага ТОВ «Меш Інвест» приділяється задоволенню споживчого попиту в корпоративному секторі, ефективному використанні

наявних фінансових, фізичних і трудових ресурсів, отримання певного обсягу фінансово-господарської діяльності. ТОВ «Меш Інвест» розробляє план товарообороту свого підприємства у 3-х варіантах:

перший варіант - необхідний обсяг товарообігу, достатній для досягнення цільового обсягу прибутку підприємства;

другий варіант - можливий обсяг товарообігу, який залежить від обсягу ужиткового попиту району діяльності підприємства та конкурентного оточення;

третій варіант – забезпечення ресурсами обсяг товарообороту, який може бути отриманий при дійсному ресурсному потенціалі підприємства і його найефективнішому використанні.

Будь-який з варіантів плану товарообороту може бути розрахований декількома методами, вибір яких залежить від тривалості планового періоду, наявності інформаційного забезпечення і досвіду проведення планових розрахунків.

Отже, ефективність процесу товароруку певною мірою залежить від якісної подачі системи керівництва товарно матеріальними цінностями роздрібного торгового підприємства, а точна і гідна організація обліку на підприємствах роздрібної торгівлі повинна проводитись у тісному взаємовідношенні із переміщенням змін ринкового механізму, необхідністю аналітичності облікової роботи в умовах вузької чисельності персоналу і існуючих ресурсів.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І РЕАЛІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ «МЕШ ІНВЕСТ»

2.1 Методичні основи обліку, аудиту та аналізу процесу постачання на підприємствах торгівлі

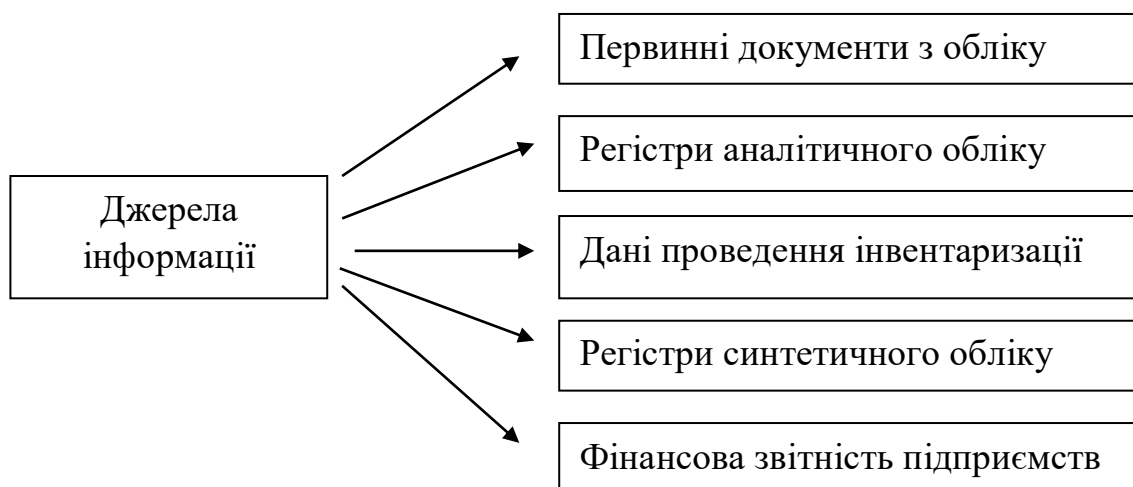
У процесі переміщення товару від виробника до покупця кінцевою ланкою, що замикає ланцюг економічних відносин, є роздрібна торгівля. Основними з них господарськими операціями з руху товарів на роздрібному підприємстві є придбання, нарахування торгової націнки, зберігання на складі та в торговому залі та продаж. Процес продажу товару і обслуговування клієнтів вимагає створення певного обсягу роздрібної торгівлі інвентар, що забезпечує його безперервну роботу.

Контроль за діяльністю роздрібних підприємств включає зовнішній (незалежний аудит, який здійснюється зовнішньою організацією внутрішнього контролю (будь-яким способом підприємства для забезпечення ефективності управлінських рішень).

Метою аудиту товарів роздрібних підприємств є висловлення думки аудитора щодо:

- достовірність інформації про постачання товарів на облік;
- правильність відображення обліку товарів у зведених реєстрах;
- дотримання нормативно-правового регулювання обліку товарів на підприємстві;
- правильність залишку товарів на облік;
- достовірність відображення витрат на придбання, зберігання та реалізацію[2,с.6]. На мою думку, основними джерелами інформації для аудиту підприємства роздрібної торгівлі «Меш Інвест» є первинні документи,(зображено на рис 2.1) на основі яких здійснюється аудит товарних запасів.

Рис.2.1 Джерела інформації для аудиту товарів



Аналізуючи рисунок 2.1, можна сказати, що для відвантаження та видачі зі складу продукції і цінностей використовують рахунки видані, ТТН, вимоги, податкові накладні, приймально- здавальні акти.

Також для аудиту запасів використовують реєстри документів з реалізації продукції і послуг, облікові реєстри по рахунках 26 «Готова продукція», 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід», 74 «Інші доходи», 94 «Інші операційні витрати», 90 «Собівартість реалізованої продукції», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 79 «Фінансові результати», журнали № 3, № 5, № 6, Головна книга, книга обліку купівлі товарів та книга обліку продажу товарів [13,с.21].

На даний момент найактуальнішим питанням є автоматизація питань бухгалтерського обліку, Бухгалтерська програма 1С для товарного контролю, аналізу та аудиту. Принцип роботи полягає у створенні та запровадженні сформованої на цій основі бази даних про наявність товарів. Зацікавлені сторони, які мають доступ до даної інформації, також можуть проводити аналіз даних про будь-який об'єкт, також можна отримати з бази даних протягом бажаного періоду часу все необхідне.

Такий загальний підхід до обліку, контролю, аналізу та аудиту дозволяє швидко отримати всі необхідні дані за певний період часу і можна значно підвищити рівень управління фінансово-господарською діяльністю роздрібного підприємства.

Рациональна організація обліку продажу товарів як головна складова інформаційна система управління підприємством оптимізує обліковий процес і забезпечує результативність руху інформаційних потоків. Успішним вирішенням питань організаційного обліку продажу товарів є облікова політика.

У розділі «Організаційне забезпечення» необхідно визначити такі елементи, як підхід до організації обліку процесу реалізації, види дарування, сучасні форми продажу товарів, форми бухгалтерського зв'язку. Так, отримати своєчасну та відповідну інформацію про доходи та слід застосовувати витрати на продаж товарів комплексний підхід, який доповнює політика щодо торгових доходів і витрат підприємства є допоміжними елементами для організації управлінського обліку.

Посилити аналітичний облік і контроль отримані доходи і витрати в організації забезпечення облікової політики має визначатися безкоштовні (зокрема, матеріально-технічні) та фінансово-розрахункові господарські операції з урахуванням новітніх форм продажу товарів.

Також доречно прирівняти електронну комерцію із вказаним місцем отримання товарів та напрямків доставка товару покупцю, оскільки вибрані канали продажу в середньому позначаються на організацію обліку витрат від реалізації товарів, а також форми бухгалтерського обліку.

Останнє має включати програмне гарантування для обліку доходів і витрат у процесі продажу товарів, корпоративна та електронна пошта, ТБ фонові, факсимільні, безособові статичні канали (фінансові чи управлінські звіти), персональні статичні канали (пояснювальні записки, довідки, вихідні листи), особиста бесіда.

У розділі «Технічна підтримка» необхідно вказати елементи, такі як документування операцій для реалізації товарів, форми облікових реєстрів, запис

субрахунків та аналітичних рахунків для бухгалтерського обліку та витрати, розкриття фінансової та фінансової інформації управлінська звітність, бюджетні формати, програмне забезпечення надання набору процедур для організація обліку реалізації товарів.

У розділі «Технічна підтримка» необхідно вказати елементи, такі як документування операцій з реалізації товарів, форми облікових регістрів, розпис субрахунки та аналітичні рахунки для бухгалтерського обліку та витрати, розкриття фінансової та фінансової інформації управлінська звітність, бюджетні формати, програмне забезпечення надання набору процедур для організація обліку реалізації товарів.

Для систематизації процесу організації обліку реалізації товарів ТОВ «Меш Інвест» формує масив документів для торгівлі і фінансово-розрахункових операцій. Доречним є певний список первинних документів для складання графіку документообігу, дотримання яких контролює дії як матеріально-довірені особи в торговій компанії, так і покупців з урахуванням обраної форми реалізації товарів.

Отже, ефективність вирішення питань організаційного обліку відповідно визначається обліком реалізації товарів облікової політики.

Діяльність підприємств роздрібної торгівлі складається з багато процесів, і одним з основних є процес руху товарів виробників через підприємства роздрібної торгівлі до споживачів.

Роздрібна пропозиція товарів - сукупність комерційно-технологічних операцій, спрямованих на доставку товарів у роздрібну мережу в кількостях та асортименті, що задовольняють попит населення.

Роздрібна пропозиція розглядається як складна динамічна система, що має власну інфінітивну та функціональну структуру, основним місцем якої є безперервне постачання в роздрібну мережу, необхідних товарів для задоволення суспільного попиту.

Об'єктом товаропостачання є товари, широкий вибір яких формується відповідно до потреб, а суб'єктом -постачальники, і роздрібні торговельні підприємства.

Оптимальний діапазон і економічний ефект значною мірою забезпечується дотриманням таких основних вимог:

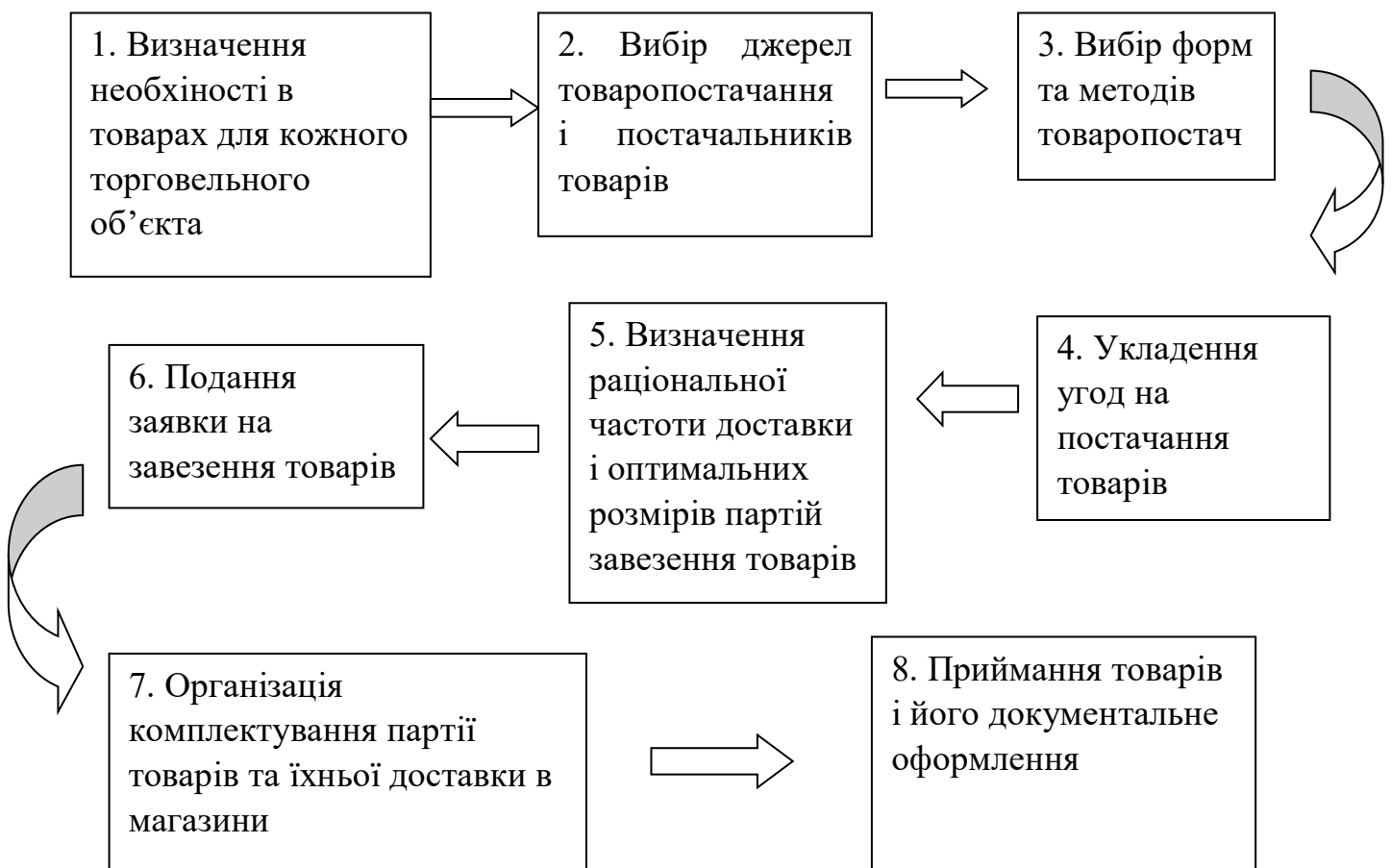
- імпортувати товари з урахуванням споживчого попиту, загалом асортимент, необхідну кількість і відповідно до профілю продукції торгове підприємство;

- розмір партій товару, що встановлюється з урахуванням наявних товарних запасів, обсяги одноденних продажів і прийняті періодичність (ритмічність) пологів;

- забезпечити мінімальні витрати на імпорт і зберігання товарів про запас.

Оскільки процес товаропостачання завжди є циклічним, то можна говорити про певний алгоритм, який зображений на рисунку 2.2

Рис. 2.2. - Процес товаропостачання



Аналізуючи малюнок , можна сказати, що для транспортування та доставки продукції та цінностей відбувається робота з рахунками-фактурами, запитами, податковими накладними, квитанціями. Для проведення інвентаризаційних ревізій реєструють реалізаційні документи на продукцію та послуги.

У таблиці 2.1 покажу методика аудиту товарних запасів у роздрібній торгівлі

Таблиця 2.1

Методика аудиту товарних запасів у роздрібній торгівлі

№	Етап аудиту	Процедура
1	Аудит надходження товарів	1.Перевірка правильності обраного методу обліку товарів на підприємстві; 2.порівняння даних первинного, аналітичного та синтетичного обліку; 3.підтвердження перевірки даних податкового обліку і витрат у стороні витрат, пов'язаних з придбанням товарів
2.	Аудит реалізації товарів	1.Визначення повноти, своєчасності відображення в обліку виручки від реалізації та її відповідності даним звітів; 2.з'ясування правильності оформлення документів для відвантаження товарів покупцям;
3.	Аудит витрат обігу	1.Перевірка наявності та правильності оформлення підтверджувальних документів щодо витрат обігу на підприємстві;

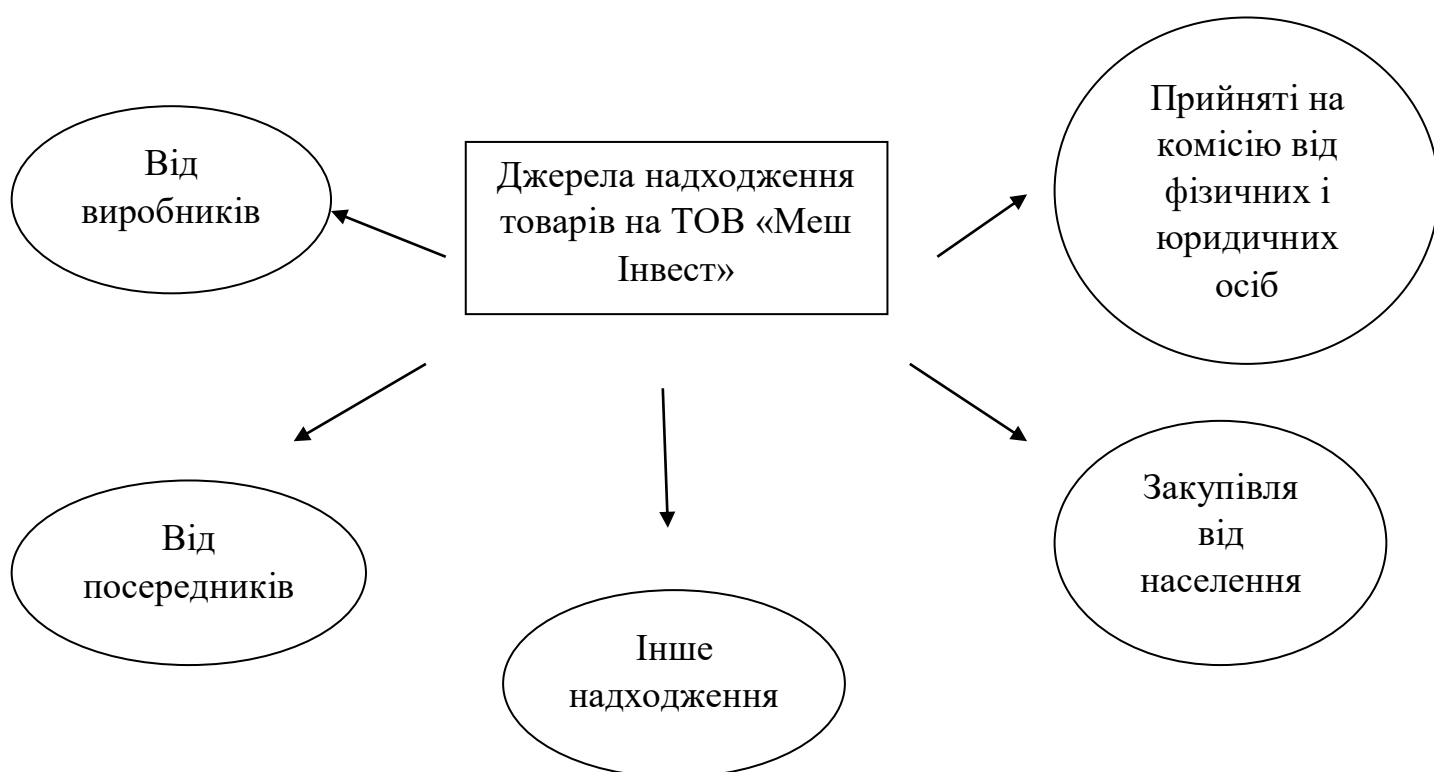
2.2. Документальне оформлення товарних операцій на підприємстві

Питання для організації первинного обліку на ТОВ «Меш Інвест» покладено на директора даного підприємства, який зобов'язаний фіксувати факти всіх господарських операцій у первинних документах та суворе дотримання всіма працівниками, які беруть участь у бухгалтерському обліку, законних вимог керівника. Безпосередню відповідальність за стан первинного обліку буде нести головний бухгалтер, без підпису якого первинні документи вважаються недійсними і не приймаються до виконання.

Під «документом» слід розуміти правильним чином складений та оформлений діловий папір, який письмово підтверджує право на здійснення господарських операцій, містить її ознаки та показники, що підлягають відображенню в обліку. Оформлення господарських операцій документами називається документацією. За допомогою документації на фірмі ТОВ «Меш Інвест» здійснюється безперервне відображення господарських операцій за часом і місцем їх здійснення.

На ТОВ «Меш Інвест» розроблена модель здійснення товарних операцій, де товари надходять з різноманітних джерел. (рис.2.2).

Рис.2.2.- Модель здійснення товарних операцій



Купівлю товарів підприємство «Меш Інвест» здійснюють на підставі договору купівлі-продажу між підприємством - виробником товару підприємством покупцем товару. Порядок оформлення приходу залежить від місця приймання товарів, виду поставки товарів (у тарі чи без тари), способу доставки товарів (залізничним, водним чи автомобільним транспортом) та від інших факторів.

Кожен етап руху товару, пов'язаний з отриманням товару, супроводжується оформленням первинних документів, які потім відображаються в бухгалтерському обліку.(табл. 2.1)

Товари на підприємстві ТОВ“Меш Інвест” приймаються за кількістю місць і масою бруutto і також обов'язково за кількістю товарних одиниць в кожному місці та за масою нетто. Одночасно з цим здійснюється перевірка якості товарів. При виявленні розбіжностей між документами постачальника і фактичною наявністю товарів і тари під час приймання, завжди складаються відповідні акти.

Таблиця 2.1

Документальне оформлення товарних операцій на підприємстві “Меш Інвест”

Назва	Характеристика
Договір	Документ про домовленість двох або більше сторін для відображення зміни або припинення своїх прав та домовленостей.
Накладна	Є підставою для того, щоб списати товар з матеріально відповідальної особи і оприбуткування товару матеріально відповідальною особою покупця (мається на увазі підприємства роздрібної торгівлі). Накладна повинна бути підписана керівником та головним бухгалтером постачальника, а також матеріально відповідальними

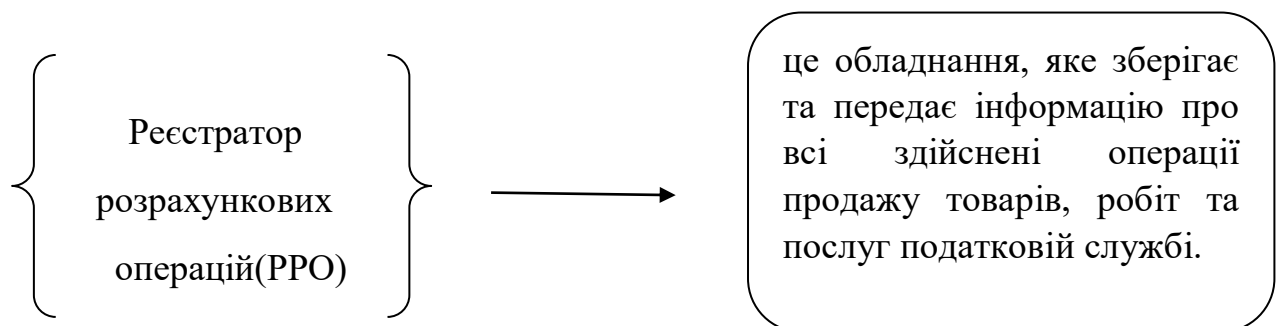
	особами, які у той період відпустили і прийняли товар.
Довіреність	Документ, письмове уповноваження, якого видається однією особою іншій для представництва перед третіми особами. Термін дії довіреності – не більше 10 днів. Завіряється вона печаткою підприємства – постачальника
Рахунок - фактура	Є підставою для видачі платіжного доручення на оплату постачальнику. Підписується керівником, головним бухгалтером, а також матеріально відповідальними особами, які відпустили та прийняли товар.
Платіжне доручення	Розрахунковий документ, який містить доручення платника банку про перерахування зазначеної в ньому суми коштів зі свого рахунку на рахунок одержувача.
Виписка банку	Документ, який знаходиться у банківській компанії, відображає рух коштів на поточному рахунку.
Товарно-транспортна накладна	Виданий перевізником документ, що містить дані та інструкції щодо відвантаження вантажу. Накладна повинна виписуватися у чотирьох примірниках .Один з них повинен зберігатися у вантажовідправника, екземпляри, які залишилися передаються водію.
Податкова накладна	Це документ, який буде використовуватися платниками ПДВ для обліку податкових зобов'язань та податкових кредитів. Накладна складається особою, яка зареєстрована платником податку в податковому органі. Податкова накладна реєструється у Книзі обліку придбаних товарів, робіт, послуг.

Якщо товар має приховані недоліки, які неможливо виявити під час приймання товару від постачальника, комерційні підприємство має право виявити ці недоліки під час підготовки товару до роздрібного продажу або також під час реалізації та складання звітів. на приховані дефекти протягом 5 днів після виявлення дефекту.

Дефектні акти складаються протягом 4 місяців після отримання товару.

До основної операційної діяльності підприємства ТОВ «Меш Інвест» відносяться операції купівлі-продажу товарів, тому що вони є основною метою його створення і забезпечують головну частку доходу.

Реалізація товарів в роздрібній торгівлі здійснюється як за готівку, так і з застосуванням платіжних карток, як із використанням реєстраторів розрахункових операцій, так і без них. Це обумовлює відмінність в документальному оформленні та відображенні в обліку таких операцій.



У фіскальних касових чеках, що видаються реєстратором розрахункових операцій, у яких зазначаються позитивні та від'ємні суми, які окремо накопичуються в фіскальній пам'яті, перед сумою виданих коштів може бути нанесений символ «-» (знак мінус).

Відповідно до рішення профільних органів ДПС до суб'єктів господарювання, які здійснюють розрахунки з товарами, будуть накладені відповідні санкції. Виручку з операційних кас касири-оператори щоденно здають до головної каси ТОВ «Меш Інвест».

Залежно від обсягу та послідовності пакування товару фізичний випуск може бути додатково підтверджено такими документами: упаковочними

етикетками, наданими постачальником у кожному місці, із зазначенням назви, сорту та кількості товару, а також найменування товару, прізвище пакувальника.

Якщо підприємство має незадоволення до постачальника щодо розходження при отриманні товарів, воно повинно надати до акту відповідні пакувальні ярлики, які сприяють допомогою постачальнику, для того щоб встановити працівника-пакувальника тарного місця, де виявлено розходження;

Сума нарахованої виручки вноситься у звіт касира та порівнюється з відповідним показником видаткового елементу товарного звіту матеріально відповідальної особи відділення.

У роздрібній торгівлі при продажі товарів кінцевим покупцям податкова накладна не виписується і не видається.

У Книзі продажу товарів записи здійснюються по причині документів про рух товарів та рух готівки. При цьому в строках «номер» і «дата» податкової накладної записується «кінцеве споживання» і записується загальний розмір реалізації товарів з врахуванням ПДВ, без ПДВ, сума ПДВ.

Виручка з каси підприємства «Меш Інвест» передається прямо в касу банку на підставі оголошення про виплату готівки.

Для оформлення приходу, споживання і розходу тари на підприємстві застосовуються такі ж самі первинні документи, якими й оформлюється переміщення товарно-матеріальних цінностей (табл.2.2).

Таблиця 2.2

Особливості документального оформлення руху тари на підприємстві “Меш Інвест”

№	Операції з тарою	Порядок документального оформлення
1	Приймання ємкості	Підставою є документи, основними з яких є

		ВН та ТТН
2	Продукція призначена для багаторазового використання	Відправник видає сертифікат на повернення посилки у двох примірниках, один з яких надсилається одержувачу рекомендованим листом протягом двох днів після відвантаження продукції та товару.
3	Прийняття ємкості, вартість якої не вказана у документах даного постачальника	Комісія складає акт про прийняття тари за ціною подальшої реалізації.
4	Встановлення при прийманні розходження між фактичною кількістю ємкості з даними в супровідних документах постачальника	Складається акт, який є підставою для прийняття таких контейнерів і пред'являється претензія до постачальника
5	Відпуск ємкості під товаром	Видатковий документ
6	Передача непридатної ємкості в утилізацію або ремонт	Оформлюється накладною, після затвердження акту комісії керівником .

Таким чином, документальне оформлення товарних операцій з приймання та продажу товарів і ємкостей є важливим компонентом бухгалтерського обліку на підприємстві, удосконалення якого сприяє підвищенню ефективності та результативності процесу управління підприємством.

Організація порядку внесення та руху документів дозволяє пришвидчити документообіг та забезпечує якість і отримання необхідної інформації в потрібний момент.

Отже, діяльність торговельного підприємства вимагає поділ облікових даних для внутрішніх та зовнішніх користувачів та підвищення результативності

управління збуту товарів. Це можна отримати, якщо повсякчас поліпшувати роботу аналітичного обліку.

Вдосконалення документального оформлення операцій з приходу і продажу предметів праці слугуватимуть сповненому та об'єктивному відображенню торгових дій у бухгалтерському обліку фірм роздрібної торгівлі, також від цього залежить результативність і сміливість прийняття рішень щодо стратегії і методу росту фірми.

2.3 Облік господарських операцій

Процес обліку починається з виникнення господарських операцій, а потім за ним аналіз таких операцій. Господарська операція – це дія або подія, що викликає зміну в структурі активів і зобов'язань, власному капіталі підприємства [10].

Таким чином, господарські операції можуть бути наслідком свідомих дій суб'єкта господарювання, а також несвідомих дій, які відбуваються проти його волі, але впливають на його активи та зобов'язання.

Передумовами для того, щоб дія чи подія вважалася господарською операцією та відображалася в бухгалтерському обліку, є: те, що це спричиняє зміну активів і пасивів, тобто балансу підприємства; те, що воно відображається в первинних документах .

Отже, за визначенням першою умовою визнання господарської операції має бути спричинення нею змін в балансі підприємства, а отжне: зміни тільки в структурі активів або тільки пасивів; зміни в активах і пасивах разом.

В загальному виділяють 4 типи таких операцій

Таблиця 2.3

Господарські операції з точки зору впливу на баланс

Тип операцій з точки зору впливу на баланс	Приклад
1. Впливають лише на структуру активу і зовсім не змінюють суму балансу .	Видача коштів під звіт Отримання коштів з каси
2. Впливають лише на структуру пасиву і зовсім не змінюють суму балансу	Нарахування заробітньої плати Утримання ПДФО та ВЗ з ЗП Нарахування податку на прибуток Нарахування дивідендів
3. Одночасно збільшують актив і пасив та суму балансу.	• Збільшують актив і зобов'язання: Оприбуткування ТМЦ від постачальника • Збільшують актив і власний капітал Отримання внесків до статутного капіталу
4. Одночасно зменшують актив і пасив суму балансу.	• Зменшують актив і зобов'язання Погашення кредиту банків • Зменшують актив і власний капітал Видача внеску засновнику • Зменшують актив і власний капітал за рахунок витрат (отримання збитку): Нарахування амортизації основних засобів адміністративного призначення;

Тобто, господарські операції - це обмін товарами або послугами між двома сторонами та наслідки цих операцій обліковуються на двох рахунках.

Якщо на ТОВ «Меш Інвест» дія або подія не спричиняє змін в балансі підприємства, то це не вважається господарською операцією.

Як приклад, невідповідність визначенням доходів і витрат критеріям їх визнання. Укладення договору купівлі-продажу товару саме по собі не викликає

визнання доходу в бухгалтерському обліку до того моменту передачі товару покупцеві.

Отже, господарської операції немає. Порушення позову проти фірми саме по собі не приведе до визнання витрат, тому це теж не є господарською операцією.

Такі події будуть показуватися у ТОВ «Меш Інвест» на позабалансових рахунках, і також у примітках до фінансової звітності, бо вони можуть вплинути на рішення користувачів фінансової звітності.

Проте, вони не відповідають показникам визнання господарських операцій в бухгалтерському обліку та не будуть впливати на баланс підприємства.

Ще однією умовою визнання господарських операцій зараз є наявність їх показань у первинних документах.

первинний документ – це документ, який містить дані про господарську операцію і свідчення її оформлення.

Таким чином, первинний документ на підставі цього визначення включає дві обов'язкові риси: перша – інформація про господарську операцію і доказ, що вона точно відбулася.

Господарська діяльність – це чин особи, яка пов'язана з виготовленням та продажем товарів, виготовленням робіт, надання певних послуг, планований на одержання доходу і здійснюється незалежно або через окремі підрозділи, і також через будь-яку іншу особу, яка діє на вигоду першої особи, за договорами комісії або агентськими, а також за доручення.

Втілення господарської операції і загалом її результат підлягають відтворення в бухгалтерському обліку.

За змістом частин першої та другої статті 9 Закону №996-XIV підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які закріплюють приклади реалізації господарських операцій. Первинні документи мають бути складені у процесі здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – то після її закінчення.

Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі бухгалтерських документів можуть складатися зведені облікові документи. Первинні та зведені облікові документи можуть бути складені на паперових чи машинних носіях.

Проте, наявності лише первинного документа недостатньо – відобразити операцію в обліку потрібно лише при фактичній події, що спричиняє зміну структури активів та зобов'язань підприємства.

Наприклад, якщо ТОВ «Меш Інвест» 23 березня підприємство одержало рахунок на оплату, а 28 березня рахунок було оплачено, то результати операції повинні бути відображені в бухгалтерському обліку 28 березня.

Первинні документи, складені в електронній формі, застосовуються у бухгалтерському обліку за умови дотримання вимог законодавства про електронні документи та електронний документообіг. Господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені.

Таким чином, для ознаки господарської операції у обліку необхідне існування первинного документа. І він обов'язково повинен бути правильно оформленим, так як невизнання первинного документа буде тягнути за собою позбавлення підстави для відображення тої самої господарської операції.

Обов'язковим є дотримання реквізитів визначених Законом про бухгалтерський облік, які надають первинним документам юридичну силу, а саме:

1. назва документа (форми);
2. дата складання;
3. назва фірми, від імені якої оформлено документ;
4. зміст і обсяг господарської операції, та одиниця виміру;
5. посади осіб, які на даний момент є відповідальні за здійснення господарської операції і правильність оформлення;
6. власний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Лише правильно складений первинний документ є підставою для визначення господарської операції та відображення її в бухобліку

На підприємстві «Меш Інвест» головний бухгалтер повинен вирішити такі питання :

1. чи відбулась господарська операція . І чи ця дія або подія господарською операцією (зміни в балансі та наявність належним чином оформленого первинного документа);

2. яка вартість господарської операції (випуск оцінки). За відсутності наявної оцінки в грошовому вираженні її слід проводити, наприклад, оцінку нефактурованої поставки, оцінку запасів на дату балансу тощо. Виняток становлять вимоги законодавства щодо залучення зовнішнього оцінювача, наприклад щодо основних засобів. Самооцінка придбаного товару не означає, що вона проводиться випадково чи за будь-яку ціну. Ціна повинна бути максимально наближена до реальної;

3. яким чином класифікувати господарську операцію. Точної затвердженої класифікації не існує. Класифікація впливає на подальшу реєстрацію та оформлення господарських операцій.

Господарські операції надалі підлягають реєстрації. Реєстрація цих операцій здійснюється шляхом внесення інформації про них до спеціальних реєстрів (у ТОВ «Меш Інвест» це журнали-ордери, меморіали-ордери, відомості, електронний журнал господарських операцій в 1С Бухгалтерії тощо).

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення внесення фактів здійснення усіх господарських операцій у первинних документах а також зберігання оброблених документів протягом встановленого терміну несе або власник або посадова особа, людина яка керує підприємством згідно з установчими документами.

Особи, які складають та підписують такі документи, несуть відповідальність за затримку складання оригіналів документів та бухгалтерських реєстрів та недостовірність відображених у них даних.

Таким чином, бухгалтер ТОВ «Меш Інвест» несе відповідальність за ведення записів відповідно до вимог законодавства, а також за належний облік господарських операцій власниками бізнесу. При цьому головний бухгалтер організації контролює, як усі господарські операції відображаються на рахунках бухгалтерського обліку.

При обліку господарських операцій можуть бути покладені такі обов'язки:

- дисциплінарні стягнення – у разі порушення правил внутрішнього розпорядку підприємства, певних інструкцій, наприклад, переліку документів;
- матеріальні – найбільш актуальні для касових та складських операцій, коли укладено договір про повну відповідальність передбачену законом.

Адміністративна та кримінальна відповідальність з поважними причинами встановлюється контролюючим органом.

Існують також господарські операції, для яких існує особливий порядок обліку та звітності. Їх ідентифікація також є обов'язком бухгалтера. Сьогодні до них належать контрольовані операції та операції з пов'язаними особами.

До спеціальних господарських операцій належать також операції, які потребують ліцензії. Зокрема, без ліцензії підприємство не може здійснювати комерційні операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю,

Торгівля без дозволу може призвести до недійсних комерційних операцій, штрафів та інших наслідків, наприклад заморожування податкових накладних.

Під час реєстрації господарських операцій головний бухгалтер фірми «Меш Інвест» старанно уникає помилок, пов'язаних із:

- розбіжностями між кількома первинними документами, пов'язаними з господарською операцією (наприклад, рахунки-фактури та податкові накладні та суми в договорі купівлі-продажу не збігаються; невідповідності в акті приймання-передачі Сума – віднесення виконаних робіт/ надані послуги та розрахунок виконаних робіт або дата їх виготовлення, різниця в кількості поставленого товару в накладній та накладній тощо).
- виправлення заборонених документів (готівка, банк), а також виправлення помилок (при способі виправлення необхідно видалити неправильний напис,

зробити напис «Виправленому вірити» та засвідчити підпис особи, відповідальної за складання проекту);

- неналежні операції, вартість яких не відноситься до компанії або непередбачених зобов'язань (наприклад, облік основних засобів, орендованих за умовами операційної оренди).

Однак навіть ідеально оформлені господарські операції під час регуляторних перевірок можуть вважатися нереальними. В результаті усуваються податкові наслідки операції та збільшується сума податку (ПДВ або податку на прибуток).

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСТАЧАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВО РОЗДРІБНОЇ

3.1 Методика проведення аналітичних розрахунків

Рахунки, відкриті для розширення системного обліку для деталізації складу та джерела коштів підприємства, називаються аналітичними рахунками, а облік цих рахунків — аналітичними.

Щоб краще керувати бізнесом, недостатньо контролювати утримання ресурсів і використання загальної інформації, потрібна більш детальна інформація про конкретні види коштів, джерела коштів, економічні процеси. Цю інформацію отримують за допомогою аналітичних рахунків. Записи на аналітичні рахунки та відповідні омнібус-рахунки в ТОВ «Меш Інвест» здійснюються після отримання господарських операцій.

Організація аналітичної роботи ТОВ «Меш Інвест» включає:

- розробити загальні принципи та процедури аналізу;
- загальний план роботи, його окремі роботи та етапи;
- матеріальне, науково-методичне та кадрове забезпечення;
- загальне керівництво;
- прийняти виконану аналітичну роботу
- контроль за реалізацією на практиці розроблених заходів із метою поліпшення діяльності підприємства.

Аналітична робота на підприємстві завжди буде розпочинатися з планування. Існують загальні плани аналітичних робіт підприємства та плани (схеми) конкретних аналітичних робіт.

Розробити річний загальний план роботи з розбивкою по кварталах. У плані вказуються частини основних видів діяльності та предмети дослідження, періодичність і терміни виконання робіт, відповідальні технічні виконавці, технічні засоби та джерела інформації, необхідні для аналізу.

Індивідуальний план роботи, сформульований відповідно до загального плану аналізу, визначає об'єкти аналізу, етапи аналізу, терміни та завдання.

Баланс і сума залишків усіх аналітичних рахунків дорівнюють відповідно сальдо (балансу) та оборотам омнібусного рахунку. Відсутність цієї еквівалентності свідчить про помилку в облікових записах, яку необхідно негайно виявити та виправити. Як бачимо, аналітичний облік важливий не тільки для пізнання, а й для контролю.

Менеджерам потрібні його дані для управління запасами та продажами готової продукції, а фінансистам — для аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості, а також фінансових результатів за центрами відповідальності. Точність і надійність аналітичних облікових заходів регулярно перевіряється шляхом інвентаризації.

Організація роботи особистого аналізу включає такі питання:

- призначення відповідального за роботу;
- підбір кваліфікованих виконавців;
- розробити план роботи;
- забезпечувати необхідними навчальними матеріалами, технологіями та іншими засобами;
- контролювати роботу та впроваджувати пропозиції аналітика тощо.

Аналітична робота може бути виконана:

- працівниками підприємства в управлінській діяльності. Аналіз проводиться економічним сектором бізнесу, але до аналізу також залучаються співробітники технологій, маркетингу та інших служб;
- зовнішніми суб'єктами, які обслуговують як потреби діяльності з управління бізнесом, так і потреби міністерств та державних адміністрацій тощо.

Процедура аналізу може представляти собою детальний перелік проблем, що підлягають вивченню, або набір таблиць, які необхідно обробити під час аналізу. Ступінь відхилення фактичних даних, тобто відхилення результатів робіт від заздалегідь визначених значень (кошторисів, нормативів, планів тощо) можна визначити та оцінити.

У деяких випадках аналітичні таблиці необхідно розробляти та встановлювати з урахуванням їх подальшого використання не тільки для аналітичної роботи, але й як пояснювальний матеріал для висновків та рекомендацій.

Тому форма та зміст таблиці аналізу повинні відповідати таким вимогам до інформації, як повнота відображення та правильне групування показників. Ретельна підготовка аналітичних процедур забезпечує необхідну глибину та повноту для аналітичного дослідження. Ми повинні враховувати зручність використання, вирішуючи, що включати і коли застосовувати аналітику готового матеріалу для аналізу, трудомісткість збору й опрацювання іншої інформації і, нарешті, час, який потрібний для виконання окремих етапів робіт.

Форми результативної аналітичної інформації формуються на заключному етапі аналітичного процесу. Залежно від мети і місця проведення аналізу результати оформлюють у різних носіях. Основні форми, за допомогою яких оформлюють результати аналітичної роботи, такі:

- описовий текст;
- аналізаційні записки, висновки, звіти, звіти;
- без тексту - таблиці, графіки, діаграми тощо.

Якщо аналіз проводиться сторонньою організацією або фізичною особою, результати подаються у вигляді висновку. Результати аналізу, проведеного бізнесом, можуть бути оформлені по-різному, залежно від багатьох факторів: часу, обсягу тощо. У відносно короткі проміжки часу - один день, зміни, десять років - результати аналізу записуються в звіти, аналітичні записки, за більш тривалі - в пояснювальні.

Результати аналізу особистої сервісної роботи постачання, маркетингу розробляються за відносно тривалий період часу - місяць, квартал. Основною формою зведення результатів аналізу є анотація аналізу, яка відображає характеристики стану ресурсу, причину порушення та сферу застосування.

Тобто аналітична робота на підприємстві починається з планування конкретних завдань.

Основною метою виконання аналітичної роботи на підприємстві є пошук резервів підвищення ефективної роботи і розробка заходів щодо їх реалізації.

У плані рахунків, який називається субрахунками, наведено найбільш повну та загальну з усіх позицій бухгалтерського обліку між підприємствами і галузями.

На відміну від комплексного обліку, аналітичний облік ведеться не тільки за вартісним, а й за фізичним, а також включає довідкові дані. Для зведених рахунків використовується окремий обліковий реєстр, система його обліку є найбільш децентралізованою щодо заробітної плати працівникам, а витрати розраховуються за аналітичними статтями калькуляції продукції - за видами продукції, етапами обробки, калькуляцією.

Регістр бухгалтерського обліку призначений для групування та узагальнення аналітичної розрахункової інформації, що міститься в основних документах, прийнятих бухгалтерією, поетапно, систематично або комбіновано.

Він підписується щомісяця, керівником та головним бухгалтером.

Відомості про кожного контрагента та кожну операцію зберігаються на рівні аналітичного обліку, аналітичного рахунку. Відобразити всю необхідну інформацію на рівні балансу було б неможливо, що зробило б план рахунків громіздким і незручним у використанні. Для збереження детальної інформації необхідно використовувати параметри аналітичного обліку.

Для кращого упорядкування інформації в аналітичному обліку рекомендується розділити параметри на ті, що стосуються контрагента, і безпосередньо на параметри аналітичного рахунку. Слід припустити, що всі аналітичні рахунки можна розподілити між контрагентами так, щоб кожен контрагент був пов'язаний з одним або кількома аналітичними рахунками.

До номера аналітичного рахунку можуть включатись лише деякі параметри з усього набору, інші параметри зберігаються поза номером рахунку і використовуються при виконанні операцій та побудові звітності.

Під час опису параметрів аналітичного обліку вказано рекомендований формат, який узгоджено з форматом кодування відповідних параметрів у класифікаторах Мінстату та Держстандарту.

Усі параметри поділяються на дві групи, обов'язкові та необов'язкові. Обов'язкові параметри поділяються на загальні параметри та спеціальні параметри. Обов'язкові параметри введено з урахуванням вимог Національного банку України до банківської звітності.

Аналітичні показники в облікових регістрах мають погоджуватись з даними синтетичного обліку станом на останнє число місяця.

Записи в Журналі 1 і відомості 1.2 здійснюються на підставі банківських виписок за рахунками і доданими до них документами. Записи в документах базуються на виписках з банку та документах, доданих до рахунку.

Для відтворення операції в іноземній валюті використовують журнал 1 та його дані, введені у валюті операції. Аналітична інформація для іноземних валют наводиться в гривнях і виражається в іноземній валюті, в якій здійснена операція.

Облік довгострокових і короткострокових позик ведеться в Журналі 2. Аналіз та облік довгострокових та короткострокових позик відображаються кредитором (банком) у частині кожного кредиту та строку погашення позики. Облік розрахунків з контрагентами, покупцями та замовниками, різними дебіторами та кредиторами, податки та платежі, випущені та отримані короткострокові векселі, видані довгострокові векселі, довгострокові та поточні зобов'язання, відстрочені податкові активи та зобов'язання

Журнал 3 та аналіз бухгалтерської інформації 3.1 3.6 використовується для аналізу та обліку розрахунків з покупцями та замовниками. У примітці 3.1 дебетові сальдо рахунку 36, що відображає заборгованість покупців і замовників, відображаються на початок і кінець місяця разом з аналітичним обліком для кожного покупця та замовника.

Відомість 3.2 використовується для аналітичного обліку розрахунків різних боржників. Розрахунок поточної дебіторської заборгованості, виданих авансів, нарахованих доходів, претензій, претензій, позик від членів кредитної спілки та інші дії з різними дебіторами ведеться на рахунку 37 .

У Примітці 3.2 аналітичний облік ведеться для кожного боржника за видами боргу, термінами виникнення заборгованості та термінами погашення. Відображаються всі залишки на початок і кінець місяця.

Відомість 3.3 показує аналітичний облік розрахунків із постачальниками та підрядниками отриманих запасів, виконані роботи і надані послуги. Ці розрахунки відображаються на рахунку 63.

Відомість 3.4 Аналітичний облік векселів показує облік кожного виданого (отриманого) векселя та відтворює початковий та кінцевий залишки.

У відомості 3.5 проведено аналітичні рахунки інших господарських рахунків (рахунок 68). Дані в відомості 3.5 вводяться з оригінальних документів, які пронумеровані та описані в графі 2. Наприкінці місяця результати агрегуються з окремими кредиторами та всіма оборотами та залишками на кінець місяця. Заповніть згідно з твердженням.

Відомість 3.6 Установа аналітичного обліку для бюджетного рахунку 64 «Розрахунок податків і платежів», до якої заносяться необхідні податки та платежі підприємству.

Також варто врахувати що, у відомості 3.6 не враховано проводки з кредиту 64 в дебет 98 - нарахування податку на прибуток.

Сальдо на кінець місяця визначається окремо за кожним видом податків і платежів.

3.2 Аналіз діяльності торгівельного підприємства

Основне завдання оцінки рентабельності на підприємстві торгівлі «Меш Інвест» є визначення показників та умов підвищення рентабельності всіх аспектів, що необхідно не тільки для сталого та ефективного внутрішнього розвитку підприємств на ринку нафтопродуктів, але й для усієї галузі.

Таким чином, оцінка рентабельності і виявлення шляхів її зростання є необхідною передумовою механізму підприємства на ринку України.

Рентабельність — це прибутковість бізнесу, і вона вимірюється серією пов'язаних показників, які характеризують загальний успіх бізнесу, рентабельність різних видів діяльності, комфортність виробництва та певні види послуг.

Рентабельність у загальному вигляді розраховується як відношення прибутку до собівартості (ресурсу). Рентабельність має кілька точних форм, залежно від прибутку та ресурсів (витрат), які будуть використані при розрахунку.

Показники прибутковості описують результати управління точніше, ніж прибуток, оскільки їхня вартість відображає взаємозв'язок ефективності з вкладеним капіталом або використаними ресурсами, вони використовуються для оцінки бізнесу, а також як інструмент інвестиційної політики та ціноутворення.

Важливим етапом є розрахунок впливу факторів на рентабельність окремого виду продукції на підприємстві, як показано у таблиці 3.1

Таблиця 3.1

Розрахунок впливу факторів на рентабельність окремого виду продукції

Показники	Минулий рік	Звітний рік	+ / –
1. Ціна продукції, грн.	253	261	8
2. Собівартість продукції, грн.	215,05	221,85	6,8
3. Рентабельність продукції, %	17,65	17,65	0

Як бачимо, фактичний рівень рентабельності окремого виробу не змінився. Це пов'язано з тим, що у підприємства присутній певний відсоток націнки.

Також важливим показником діяльності підприємства є рентабельність власного капіталу, тому проведемо розрахунок впливу факторів на зміну вказаного показника.(таблиця 3.2)

Таблиця 3.2

Розрахунок впливу факторів на зміну вказаного показника

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+/-)
1. Прибуток, грн.	7,6	40,8	33,2
2. Середньорічна вартість власного капіталу, грн.	403	446	43
3. Рентабельність власного капіталу, %	1,89	9,15	7,26

Рентабельність власного капіталу зросла у звітному році, порівняно з попереднім, на 7,26% за рахунок впливу таких факторів:

а) збільшення суми прибутку:

$$\Delta_{ya} = \Pi_1 / B_0 - \Pi_0 / B_0 = 8,238\%$$

б) збільшення середньорічної вартості власного капіталу:

$$\Delta_{yb} = \Pi_1 / B_1 - \Pi_1 / B_0 = -0,197\%$$

$$\Delta_y = \Delta_{ya} + \Delta_{yb} = 8,238 - 0,978 = 7,26\%$$

Як видно з таблиці, резервом збільшення рентабельності власного капіталу ТОВ «Меш Інвест» є зменшення середньорічної вартості власного капіталу.

Постійна оцінка рентабельності на підприємстві «Меш Інвест» відкриє можливості підвищення прибутковості та ефективності діяльності, що дозволить вдосконалювати свої основні аспекти своєї діяльності і займати найбільш конкурентні позиції на ринку України у зв'язку з більш рентабельними показниками.

Розглянемо основні завданнями аналізу фінансових результатів підприємства:

1. Аналізувати динаміку та структуру фінансових результатів підприємства та вивчати його поведінкові тенденції;
2. Оцінити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на зміну фінансових результатів підприємства (факторний аналіз);
3. Визначити резерв, збільшити розмір прибутку та підвищити рентабельність бізнесу;
4. Розробити та контролювати заходи щодо ефективного використання резервів фінансових результатів підприємства.

Джерелами інформації, що аналізуються, є: бізнес-план підприємства, оригінали документів, таких як накладні на поставку продукції, дані аналізу та бухгалтерського обліку (рахунок 8, рахунок 23, 90, 91, 92, 93, 94, 70, 71, 72 тощо), фінансовий звіт (ф. 2 Звіт про фінансові результати).

У таблиці 3.3 визначимо загальний фінансовий результат від реалізації продукції.

Таблиця 3.3

Загальний фінансовий результат від реалізації продукції.

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+ / -)
1. Виручка від реалізації продукції, грн. ($ОРП_i \times Ц_i$)	1752865	1881549	128684
2. Повна собівартість реалізованої продукції, грн. ($ОРП_i \times C_i$)	1489935	1599317	109381
3. Прибуток від реалізації продукції, грн. ($B - C$)	262930	282232	19303

Отже, бачимо, що у звітному році прибуток від реалізації продукції ТОВ «Меш Інвест» збільшився на 19303 грн. Це відбулося за рахунок впливу наступних чотирьох факторів (таблиця 3.4) , вплив яких розрахуємо на основі використання способу ланцюгових підстановок:

Таблиця 3.4

Спосіб ланцюгових підстановок

	ОРП	ПВ	Ц	С	Прибуток	+ / –
Минулий рік	0	0	0	0	262930	
1 підстановка	1	0	0	0	273145,9	+10215,9
2 підстановка	1	1	0	0	273382,7	+236,8
3 підстановка	1	1	1	0	332381	+58998,3
4 підстановка (звітний рік)	1	1	1	1	282232	-50148,6
Разом						19302,35

1 підстановка: Щоб визначити суму прибутку при звітному обсязі реалізації (ОРП 1) та незмінності решти факторів необхідно розрахувати індекс реалізації:

$$I_{ОРП} = \sum ОРП_i1 / \sum ОРП_i0 = 7005 / 6743 = 1,04$$

Тобто при незмінності решти факторів прибуток збільшився б на 0,04 % і становив ($Пумов_1 = 262930 \times 1,04 = 273145,9$ грн.).

2 підстановка: Необхідно визначити суму прибутку при звітному обсязі реалізації (ОРП₁) і звітній структурі (ПВ₁), за умови незмінності ціни і собівартості.

$$Пумов_2 = \sum (ОРП_i1 \times Ц_i0) - \sum (ОРП_i1 \times С_i0) = 1822551 - 1549168 = 273382,7 \text{ грн.}$$

3 підстановка: Необхідно визначити суму прибутку при звітному обсязі реалізації (ОРП₁), звітній структурі (ПВ₁) та звітній ціні, за умови собівартості минулого місяця.

$$Пумов_3 = \sum (ОРП_i1 \times Ц_i1) - \sum (ОРП_i1 \times С_i0) = 1881549 - 1549168 = 332381 \text{ грн.}$$

Можна зробити висновок, що внаслідок проведення факторного аналізу результат показує, що резервами збільшення прибутку є зменшення собівартості реалізованої продукції шляхом оптимізації витрат виробництва.

Ефективне управління грошовими потоками дає змогу підприємству забезпечити високу оборотність капіталу, ритмічну діяльність, зменшити ризик банкрутства та покращити фінансовий баланс, отримати додаткові прибутки та зменшити збитки за рахунок раціонального використання тимчасово вільних коштів.

Модель діагностики готівки суб'єкта господарювання різниться від підприємства до підприємства, оскільки має враховувати особливості його фінансово-господарської діяльності та специфічні умови зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому вона реалізується.

Варто врахувати, що ця індивідуальність досягається за рахунок використання загального набору методів, прийомів і підходів – інструментів управління грошовими потоками, які є предметом подальшого розгляду.

Грошові потоки ТОВ «Меш Інвест» утворюються в результаті операційної, інвестиційної й фінансової діяльності. Причому з кожного з них можуть бути як припливи, так і відтоки коштів, різницю між якими утворює чистий грошовий потік, а алгебраїчна сума припливів і відпливів за всіма видами діяльності показує чистий рух грошових коштів, у результаті чого змінюється сума коштів у балансі на звітну дату.

Тому, у таблиці 3.5 покажу бухгалтерський баланс ТОВ «Меш Інвест» станом на 2019, 2020 та 2021 роки.

Таблиця 3.5

Баланс ТОВ «Меш Інвест»

Актив,	станом на			Пасив,	Станом на		
	1.01.	1.01.	1.01.		1.01.	1.01.	1.01.

тис. грн.	2019	2020	2021	тис. грн.	2019	2020	2021
А.І. Необоротні активи	955,4	7749,2	8100,4	П.І. Власний капітал	6822,5	7713,7	10413, 2
А.ІІ. Оборотні активи	32830 2,92	27502, 4	33292, 8	П.ІІ. Довгострок ові зобов'язанн я і забезпеченн я	318	—	—
А.ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	—	—	—	П.ІІІ. Поточні зобов'язанн я і забезпеченн я	26645, 8	27537, 9	30980, 0
				П.ІV. Зобов'язан ня, пов'язані з НА, утр. Для продажу, та групами вибуття	—	—	—
Баланс	33786, 33	5251,6	41393, 2	Баланс	33786, 33	35251, 6	41393, 2

На основі даних табл. 3.5 проведемо аналіз активів підприємства.

Таблиця 3.6

Аналіз активів

Статті активу	Сума, тис. грн.				Структура, %		
	2019	2020	відхилення		2019	2020	+ / —
			+ / —	%			

Нематеріальні активи	—	—	—	—	—	—	—
Основні засоби	135,9	7164,4	+7028,5	—	—	—	—
Довг. фін. інвестиції	—	—	—	—	—	—	—
Запаси	3985,4	7182,8	+3197,4	105,97	8,43	8,84	0,41
Поточні фін. інвестиції	—	—	—	—	—	—	—
Дебіторська заборгованість		11094,3	+11094,3	100,26	76,36	75,73	-0,63
Грошові кошти	92,5	33,5	-59	109,79	0,28	0,30	0,02
Витрати майб. періодів	—	—	—	—	—	—	—
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	—	—	—	—	—	—	—
Необоротні активи	—	—	—	—	—	—	—
Оборотні активи	—	8877,7	+8877,7	101,09	100,00	100,00	0,00

Аналогічним чином проведемо аналіз пасивів підприємства(таблиця 3.7).

Таблиця 3.7

Аналіз пасивів

Статті пасиву	Сума, тис. грн.				Структура, %		
	2019	2020	відхилення		2019	2020	+ / –
			+ / –	%			
Зареєстрований капітал	1500	1739	+239	100,00	0,02	0,02	0,00
Додатковий капітал	—	—	—	—	—	—	—

Нерозподіл. прибутки	5322,3	5974,5	652,2	110,70	7,76	8,59	0,83
Довг. кредити банків	—	—	—	—	—	—	—
Кред. заборг-сть за тов.	14842,8	7072,2	-7770,6	70,65	3,98	6,79	2,81
Зобов. перед бюджетом	31,4	15,8	-15,6	104,44	71,98	75,17	3,19
Зобов. з оплати праці	—	—	—	—	—	—	—
Зобов. зі страхування	22,7	17,8	-4,9	96,37	1,92	1,85	-0,07
Інші зобов'язання	743,70	449,70	-294,00	60,47	14,35	8,68	-5,67

Аналіз доходів і витрат підприємства має велике значення в загальній системі оцінки підприємства. Це пояснюється тим, що доходи та витрати мають прямий вплив на загальні фінансові результати бізнесу, які можуть бути як позитивними, так і негативними.

Цінність аналізу доходів і витрат бізнесу полягає в демонстрації способів бізнесу збільшити дохід і зменшити витрати.

Цілями аналізу доходів і витрат бізнесу є:

- оцінити план, динаміку та структуру доходів і витрат бізнесу;
- оцінити вплив різних факторів на прибуток бізнесу;
- оцінити вплив факторів на витрати бізнесу;
- визначення впливу факторів на фінанси підприємства, інвестиційні та надзвичайні прибутки від діяльності;
- пошук резервів збільшення виручки та зниження витрат для бізнесу - доведення та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Аналіз доходів діяльності підприємства розпочнемо з вивчення обсягу отриманих доходів за звітний період та їхньої динаміки (таблиця 3.6). Оцінка отриманих доходів підприємства у динаміці, тобто за останні роки передбачає

визначення темпів росту і приросту вказаних величин та порівняння їх з базовим періодом.

Таблиця 3.6

Аналіз доходів діяльності

Роки	Доходи підприємства, грн.	Темпи росту, %	
		Базисні	Ланцюгові
2019	46223,6	100	100
2020	36909,0	89,07	87,05
2021	45687,3	99,35	99,53

Виходячи з таблиці, видно, що отримані базисні темпи росту доходів підприємства були найменшими за період 2020 року, що свідчить про певні труднощі, з якими зіткнулося підприємство та складною економічною ситуацією у країні у зв'язку з появою епідемії та зупинки роботи підприємства на деякий час.

Також важливим є здійснення аналізу структури доходів підприємства, який наведено у табл. 3.7

Таблиця 3.7

Аналізу структури доходів підприємства

Показники	Розмір, тис. грн.		Частка, %		Відхилення (+,-)	
	звітний	попер.	звітний	попер.	тис. грн.	%
Дохід від основної діяльності	45644,9	36870,9	99,5309	99,5621	8774	-0,031
Дохід від іншої операційної діяльності	42,4	38,1	0,46915	0,4379	4,3	0,0312
Дохід від фінансової діяльності	—	—	—	—	—	—

Дохід від інвестиційної діяльності	—	—	—	—	—	—
Дохід від звичайної діяльності	45687,3	36909,0	100	100	8778,3	—

Як видно із даних таблиці, в звітному періоді відбулися позитивні зміни, адже доходи зросли на 8774 тис. грн. Так, збільшилась частка доходу від іншої операційної діяльності.

Проведемо аналіз структури витрат підприємства за даними табл. 3.8

Таблиця 3.8

Аналіз структури витрат підприємства

Елементи витрат	Величина, грн.		Частка, %		Відхилення (+/-)	
	минулий	звітний	минулий	звітний	грн.	%
Матеріальні витрати	7725	7731	51,54	50,38	6	100,08
Витрати на оплату праці	5952	6240	39,71	40,66	288	104,84
Відрахування на соціальні заходи	1309,44	1372,8	8,74	8,95	63,36	104,84
Амортизація	1,2	1,5	0,01	0,01	0,3	125,00
Інші витрати	0,3	0,8	0,00	0,01	0,5	266,67
Всього витрат	14987,94	15346,1	100,00	100,00	358,16	102,39

Видно, що структура собівартості продукції свідчить про те, що науково-дослідні підприємства є трудомісткими галузями, а собівартість праці становить 40,66% собівартості продукції. Виробничі витрати за звітний період значно зросли з попередніх 358 160 грн або 2,39% за рахунок збільшення виробництва.

У сучасних економічних умовах діяльність кожного підприємства та організації є предметом занепокоєння широкого кола учасників ринку, зацікавлених у результатах його діяльності.

На основі наявних звітів та бухгалтерської інформації ці люди намагаються

оцінити фінансовий стан бізнесу. Економічний аналіз – це процес оцінки майбутніх умов та ефективності на основі вивчення даних про фінансовий стан підприємства та результатів його минулої діяльності.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- 1.Розрахунок аналітичних показників платоспроможності, ліквідності, фінансової та ринкової стабільності підприємства та визначення причинно- наслідкових зв'язків між ними;
- 2.Вивчення показників фінансового стану у динаміці з метою встановлення тенденцій і закономірностей їх поведінки;
- 3.Розробка конкретних заходів, спрямованих на ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Основними джерелами інформації для аналізу є: бухгалтерський баланс (ф. 1), звіт про фінансові результати (ф. 2), дані аналітичного бухгалтерського обліку та інше.

За даними табл. 3.9 проведемо оцінку платоспроможності підприємства

Таблиця 3.9

Оцінка платоспроможності підприємства

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Граничне значення	Відхилення (+/-)	
					2020/ 2019	2021/ 2020
Оборотні активи	3667,4	5182,0	5238,5		1514,6	56,5
Запаси	404,6	437,1	463,2		32,5	26,1
Дебіторська заборгованість	2759,8	3955,2	3964,8		1195,4	9,6
Грошові кошти	13,2	14,3	15,7		1,1	1,4

Поточні зобов'язання	3283,7	4779,0	8757,3		1495,3	3978,3
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,117	1,084	0,598	2,0 і >	- 0,0325	- 0,4861
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,844	0,831	0,455	0,8 >	- 0,0139	- 0,3761
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,004	0,003	0,002	0,2 >	- 0,0010	- 0,0012

За допомогою використання коефіцієнта загальної ліквідності можна дізнатися чи достатньо у підприємства ресурсів, які можуть бути спрямовані на погашення його поточних зобов'язань.

На досліджуваному підприємстві значення даного коефіцієнта є значно меншим ніж 2. Це свідчить про незадовільну структуру балансу та про те, що підприємство має недостатню кількість ресурсів для погашення поточних зобов'язань. Слід зазначити, що протягом аналізованого періоду значення коефіцієнта загальної ліквідності має негативну тенденцію до зниження, адже у 2020 році знизилося на 0,0325, а у 2021 на 0,4861.

Коефіцієнт швидкої ліквідності відображає дозволяє оцінити здатність підприємства погасити поточні зобов'язань у випадку своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Розраховані значення є задовільними у 2019 та 2020 роках, адже відповідають критичному значенню даного показника. Проте у 2021 році ситуація змінилася у гіршу сторону, адже коефіцієнт швидкої ліквідності знизився на 0,3761. Це означає, що підприємство не має достатньо швидко ліквідних активів за допомогою яких можна погасити зобов'язання.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає частку боргів, яку підприємство може погасити негайно. Коефіцієнт абсолютної ліквідності на

досліджуваному підприємстві є значно нижчим за критичне значення ($> 0,2$) та має тенденцію до зменшення. Це означає, що підприємство має недостатньо грошових коштів для погашення тих зобов'язань, які необхідно погасити терміново.

ВИСНОВКИ

Торгівля є важливою сферою торгівлі, яка забезпечує функцію доставки товарів від виробників до споживача. Розвиток ринкових відносин, запровадження різних форм власності, охоплення приватизації в різних галузях все частіше висувають нові вимоги до бухгалтерського обліку як до основного засобу контролю фінансово-господарської діяльності підприємств. У порівнянні з обліком інших видів діяльності, облік роздрібних підприємств має свої особливості, особливо з точки зору організаційних засад.

Тому необхідно звернути увагу на організацію бухгалтерського обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі з метою надання користувачам повної, достовірної та об'єктивної інформації про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності.

Зараз ТОВ «МЕШ ІНВЕСТ» є одним із провідних підприємств галузі в регіоні, це підприємство, яке здійснює будівництво промислових та комерційних об'єктів, реалізацію масштабних житлових проектів.

Основною метою Товариства є отримання прибутку. Діяльність товариства направлена також на створення додаткових робочих місць, у тому числі осіб зі зниженою працездатністю, скорочення безробіття, розвиток соціальної інфраструктури міста та області.

Одним із перших і найважливіших етапів виробничої діяльності підприємства ТОВ «Меш Інвест» є процес постачання, як набір функціональних операцій, які забезпечують наявність у підприємства необхідних товарів і робочих матеріалів для поточної статутної діяльності.

Облік касових, банківських операцій, облік розрахунків в банку ведеться згідно норм, які затверджені Кабінетом Міністрів. Облік грошових коштів ведеться відповідно до вимог ведення бухгалтерського обліку. Гроші зберігаються в головній касі та в сейфі.

Підприємство здійснює ведення бухгалтерського обліку з використанням комп'ютерної програми "1-С Підприємство". Також підприємство перебуває на

загальній системі оподаткування, тобто сплачує до державного бюджету нараховані суми з податку на прибуток, є платником ПДВ, нараховує ЄСВ на заробітну плату, а також утримує з неї ПДФО та військовий збір.

Отже під час вивчення порядку ведення синтетичного та аналітичного обліку не було виявлено відхилень від впроваджених норм ведення бухгалтерського обліку.

Автоматизація обліку стає важливою для підвищення ефективності обробки та обробки інформації, тому відпадає потреба в паперових носіях і скорочується час, необхідний для оформлення документації.

Тобто процес стає більш прогресивним; відбувається: безперервний контроль поточної дебіторської заборгованості; зниження витрат на облік для бізнесу; максимально скорочується процес обробки бухгалтерських документів (автоматично формується після оприбуткування на етапі створення бухгалтерського обліку) [1, с. 26].

Наявність точної і неупередженої інформації щодо товарів є важливою для ефективного управління роздрібною торгівлею, що формується обліковою системою підприємства.

Запорукою створення ефективної та точної системи обліку реалізації товарів є чітке розуміння економічної сутності торговельної діяльності та операцій з продажу товарів загалом.

З огляду на це бачимо, що для формування цілісної облікової системи яка повністю відповідає інформаційним потребам та вимогам користувачів для ефективного управління збутом товарів, необхідно враховувати господарську діяльність комерційних підприємств та організаційну структуру бухгалтерського обліку. [17, с. 262].

Організація обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібною торгівлі «Меш Інвест» в дійсності забезпечує: виконання плану товарообігу, підготовку інформації, необхідної для керування всіма службами підприємства, правильність списання товарних витрат; дотримання інструкцій проведення інвентаризацій, своєчасне виявлення і відображення в обліку їх результатів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєва Н. Ю. Автоматизація облікового процесу на підприємствах роздрібної торгівлі: проблеми та шляхи оптимізації. Ефективна економіка. 2010. № 12. С. 25-30.
2. Беренда Н.І. Особливості аудиту роздрібного товарообороту / Н.І. Беренда, С.А. Тесленко // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2006. – № 19, Ч. 2. – С. 5–8.
3. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік : Навчальний посібник / Р. Ф. Бруханський, О. П. Скирпан – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2014. – 444 с.
4. Бухгалтерський облік: загальна теорія : навч. посіб. / Ю. С. Серпенінова, С. М. Гольцова, І. О. Макаренко; за заг. ред. Ю. С. Серпенінової.- Суми : Університетська книга, 2015. – 336 с.
5. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
6. Бухгалтерський облік. Практикум / Мельник Т. Г. – К. : Кондор Видавництво, 2015. – 425 с.
7. Бухгалтерський та податковий облік: Первинні документи та порядок їх заповнення / Ю. Г. Кім. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 600 с.
8. Звітність підприємства: підручник / М. І. Бондар, Ю. А. Верига, М. М. Орищенко та ін. – К. : ЦУЛ, 2015. – 570 с.
9. Первинний та аналітичний облік на підприємстві : навчальний посібник / П. М. Гарасим, Г. П. Журавель, Р. Ф. Бруханський, П. Я. Хомин. – Тернопіль, 2005. – 464 с.
10. ст. 1 ЗУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. № 996, далі – Закон про бух облік
11. Тростянська К. М., Ротченкова І. Г. Облік реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі : практичні аспекти та вдосконалення.

- Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. 2018. № 1. С. 7-14.
12. Управлінський облік : навчальний посібник / Р. Ф. Бруханський. Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 223 с.
13. Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.В. Фоміна // Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2008. – 21 с.
14. Чабанюк О.М. Облік товарів у системі управління підприємств роздрібної торгівлі / О.М. Чабанюк, Н.О. Юганович // Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.3. С. 297–301.
15. Шара Є. Ю. Фінансовий облік І: навч. посібник / Є. Ю. Шара, І. Є. Соколовська-Гонтаренко – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 336 с.
16. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / В. Г. Швець. – 4-те вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2015. – 572 с.
17. Василюк М.М. Методичні аспекти обліку процесів діяльності на підприємствах роздрібної торгівлі/ Василюк М.М., Снятинська В.М. // IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференція, 22-23 березня 2022 р. Ч. 1. Львів - С.260-262.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
Бухгалтерського обліку 25 "Спрошена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
		2020	04	01
ТОВ "МЕШ ІНВЕСТ"	за ЄДРПОУ	33358131		
Територія ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА	за КОАТУУ	2610400000		
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності	за КВЕД	41.20		
Середня кількість працівників, осіб		24		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон	вулиця Пекарська, буд. 1, м. КАЛУШ, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 77300	66660		

1.Баланс на 31 березня 2020 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	584,8	584,8
Основні засоби :	1010	7 164,4	7 129,8
первісна вартість	1011	13 306,6	13 264,1
знос	1012	(6 142,2)	(6 134,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	7 749,2	7 714,6
II. Оборотні активи			
Завали :	1100	7 182,8	8 345,8
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11 094,3	19 067,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	314,1	328,0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	33,5	6,3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	8 877,7	-
Усього за розділом II	1195	27 502,4	27 747,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	35 251,6	35 461,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 739,0	1 739,0
Додатковий капітал	1410	0,2	0,2
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 974,5	6 025,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	7 713,7	7 764,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 072,2	4 097,6
розрахунками з бюджетом	1620	15,8	6,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	17,8	23,0
розрахунками з оплати праці	1630	80,7	61,2
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	20 351,4	23 509,4
Усього за розділом III	1695	27 537,9	27 697,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групамі вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	35 251,6	35 461,9

2. Звіт про фінансові результати
за I Квартал 2020 р.

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 902,5	6 081,8	
Інші операційні доходи	2120	-	-	
Інші доходи	2240	-	-	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	3 902,5	6 081,8	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(3 840,5)	(5 596,3)	
Інші операційні витрати	2180	(-)	(-)	
Інші витрати	2270	(-)	(305,2)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(3 840,5)	(5 901,5)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	62,0	180,3	
Податок на прибуток	2300	(11,2)	(32,5)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	50,8	147,8	

Керівник

(підпис)

Вісбий Ігор Володимирович

(підпис, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Фоміних Лідія Петрівна

(підпис, прізвище)

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Територія	Організаційно-правова форма господарювання	Вид економічної діяльності	Середня кількість працівників, осіб	Одиниця виміру:	Адреса, телефон	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
								2021	04	01
ТОВ "МЕШ ІНВЕСТ"	ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА	товариство з обмеженою відповідальністю	Будівництво житлових і нежитлових будівель	-	тис. грн. з одним десятковим знаком	вулиця Пекарська, буд. 1, м. КАЛУШ, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 77300	за ЄДРПОУ за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД	33358131 2610400000 240 41.20		
										66660

1.Баланс на 31 березня 2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року		На кінець звітного періоду
		2	3	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-	-	
первісна вартість	1001	-	-	
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 350,7	1 574,2	
Основні засоби :	1010	5 749,7	7 258,7	
первісна вартість	1011	12 814,1	14 799,9	
знос	1012	(7 064,4)	(7 541,2)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	8 100,4	8 832,9	
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	6 826,0	10 295,8	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	23 474,6	20 588,4	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	45,4	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 946,8	289,4	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	-	-	
Усього за розділом II	1195	33 292,8	31 173,6	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	41 393,2	40 006,5	

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 076,0	4 076,0
Додатковий капітал	1410	0,2	0,2
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 337,0	6 406,7
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	10 413,2	10 482,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	2 000,0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 067,6	7 181,6
розрахунками з бюджетом	1620	90,4	20,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	203,4	23,4
розрахунками з оплати праці	1630	404,5	106,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	21 214,1	22 191,6
Усього за розділом III	1695	30 980,0	29 523,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	41 393,2	40 006,5

2. Звіт про фінансові результати
за I Квартал 2021 р.

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 053,3	3 902,5	
Інші операційні доходи	2120	-	-	
Інші доходи	2240	2 256,9	-	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	4 310,2	3 902,5	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(3 411,0)	(3 840,5)	
Інші операційні витрати	2180	(-)	(-)	
Інші витрати	2270	(814,2)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(4 225,2)	(3 840,5)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	85,0	62,0	
Податок на прибуток	2300	(15,3)	(11,2)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	69,7	50,8	

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП Віблій Ігор
Володимирович

Віблій Ігор Володимирович

(ініціали, прізвище)

Фоміних Лідія Петрівна

(ініціали, прізвище)

