



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили

Кафедра обліку і аудиту

Белінська Тетяна Андріївна

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В ОПТОВІЙ ТОРГІВЛІ

АВТОРЕФЕРАТ

дипломної роботи на здобуття
ступеня вищої освіти магістр
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
за освітньо-професійною програмою «Облік і оподаткування»

Науковий керівник:
д-р. екон. наук, проф. Великий Ю.В.

Рецензент:
д-р. екон. наук, проф. Кузьменко О.Б.

Миколаїв 2020

Магістерська робота є рукопис.

Роботу виконано на кафедрі обліку і аудиту Чорноморського національного університету імені Петра Могили Міністерства освіти і науки України.

Керівник роботи:

Доктор економічних наук, професор

Великий Юрій Володимирович

Чорноморського національного університету
імені Петра Могили

Рецензент:

Доктор економічних наук, професор

Кузьменко Олександр Борисович

Чорноморського національного університету
імені Петра Могили

Захист відбудеться 24 лютого 2020 р. о 13⁰⁰ годині на засіданні екзаменаційної комісії у Чорноморському національному університеті імені Петра Могили за адресою: 54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10, аудиторія 10-306.

З магістерською роботою можна ознайомитися у бібліотеці Чорноморського національного університету імені Петра Могили (54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10).

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження. Торгівельні відносини займають вагомe місце в сучасній економічній системі України. Торгівля виступає найрозвинутішою формою ринкових відносин, тому і є важливою сферою економіки, яка сприяє становленню і розвитку даної системи. Сучасне значення торгівлі вимагає її чіткого правового забезпечення та розвиненої інституціональної інфраструктури. Торговельна діяльність в Україні на сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва. У статутних документах будь-якого підприємства як вид підприємницької діяльності найчастіше зазначається торгівля.

Останнім часом відбувається значне розширення масштабів товарів і послуг у сфері торгівлі, зростання кількості суб'єктів ринку, демонополізація та розвиток конкурентних відносин, що призводять до підвищення актуальності та значимості ролі торгівлі як сфери обігу.

Рівень торгівлі є своєрідним дзеркалом, де відображається рівень розвитку економічних відносин в суспільстві. А, як відомо, кінцевою метою будь-яких економічних відносин є отримання прибутку – в цьому полягає комерційний характер торгівлі.

Проблеми розвитку та удосконалення обліку, аудиту та аналізу діяльності підприємств торгівлі знайшли відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних науковців, зокрема: М.Т. Білухи, І.О. Бланка, Ю.А. Вериги, В.Г. Горелкіна, Є.В. Калюги, О.П. Корольчука, В.Д. Лагутіна, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Є.В. Мниха, Н.І. Морозової, Л.В. Нападовської, Ю.І. Осадчого, М.С. Пушкаря, Є.В. Ромата, В.С. Рудницького, В.В. Сопка, В.Т. Сусіденка, В.О. Шевчука та ін.

Проте питання теорії і методології обліку, аудиту та аналізу діяльності суб'єктів торгівлі в динамічних соціально-економічних процесах, що відбуваються сьогодні у суспільстві, потребують подальшого дослідження й

удосконалення. Актуальність, практичне та теоретичне значення дослідження проблем та перспектив обліку, аудиту та аналізу діяльності підприємств торгівлі в умовах економічної кризи обумовили вибір теми та напрямок дипломного дослідження.

Гіпотеза дослідження. Сформувати якісне обліково-аналітичне забезпечення управління реалізацією товарів для визначення напрямів збільшення доходів та раціонального використання матеріальних, фінансових, трудових ресурсів суб'єктів господарювання з метою отримання позитивного фінансового результату в умовах сталого розвитку ринку споживання.

Мета і завдання кваліфікаційної роботи. Метою дипломної роботи є розробка методологічних рекомендацій і пропозицій щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі.

Реалізація мети дослідження зумовила об'єктивну необхідність виявлення і розв'язання наступних завдань:

- визначити теоретико-методичні засади обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі;
- визначити проблеми і перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі;
- проаналізувати облікову політику та діючу методику бухгалтерського та управлінського обліку діяльності підприємств торгівлі,
- провести аналіз фінансового стану підприємства;
- розробити рекомендації з вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є процес організації обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі на підприємстві.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є сукупність теоретичних та організаційно-методичних положень щодо організації обліково-

аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі на підприємстві.

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані: методи теоретичного узагальнення і порівняння – для розкриття методологічних основ обліку, аудиту та аналізу діяльності підприємств торгівлі; методи статистичного аналізу – для вивчення, групування і наочного зображення емпіричних даних при аналізі діяльності підприємств торгівлі; системний підхід – для розробки методичного підходу до класифікації суб'єктів торгівлі, основних напрямків розвитку їх обліку, аудиту та аналізу; методи загальнонаукової абстракції, індукції та дедукції, аналізу і синтезу – при розробці пропозицій щодо удосконалення обліку та аналізу діяльності підприємств торгівлі.

Інформаційна база дослідження. До інформаційної бази дослідження належать: нормативно-правові і законодавчі акти України, наукові праці українських та зарубіжних вчених з даної теми, статті з періодичних видань, наукові посібники і підручники, фінансова та статистична звітність ТОВ «Сариссі».

Наукова новизна одержаних результатів. Реалізація підходу забезпечила отримання в процесі дослідження таких науково обґрунтованих результатів:

набуло подальшого розвитку:

- методичний підхід до відображення в бухгалтерському обліку реалізації товарів, що дозволяє узагальнити інформацію про доходи і витрати за процесом реалізації товарів в управлінській звітності.

Практичне значення одержаних результатів. Впровадження в діяльність сформованих в ході дослідження рекомендацій дасть можливість ТОВ «Сариссі» розвивати конкурентоспроможність своїх послуг, за рахунок своєчасного випуску товарів, розширення асортименту найбільш популярних брендів, надання маркетингової підтримки, розробки і впровадження програмних продуктів для своїх клієнтів.

Структура та обсяг роботи. Дипломна робота складається з таких структурних елементів: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел і додатки. Основний зміст роботи викладений на 107 сторінках друкованого тексту. Кваліфікаційна робота включає 5 рисунків, 15 таблиць, 35 найменувань у списку використаних джерел.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дослідження, визначено мету, завдання, предмет та об'єкт дослідження, його методи та інформаційну базу, розкрито наукову новизну і практичне значення одержаних результатів.

1.1. Перший розділ «ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В ОПТОВІЙ ТОРГІВЛІ» присвячено визначенню економічної сутності запасів в оптовій торгівлі, теоретичним аспектом ціноутворення в торгівлі. Розглядаються методичні підходи до облікового відображення запасів в торгівлі, особливості торгівлі на умовах товарного кредиту.

Торговельна діяльність – важлива галузь економіки, що потребує чіткого та дієвого механізму законодавчого регулювання. Рівень розвитку торгівлі характеризує обсяг і структуру споживання в країні. Важливе значення торгівлі в тому, що вона сприяє особистій матеріальній зацікавленості людей у підвищенні продуктивності праці, в збільшенні виробництва, в більш повному задоволенні потреб. Виходячи із сутності та призначення торгівлі, можна визначити наступні функції торгівлі (рис. 1).

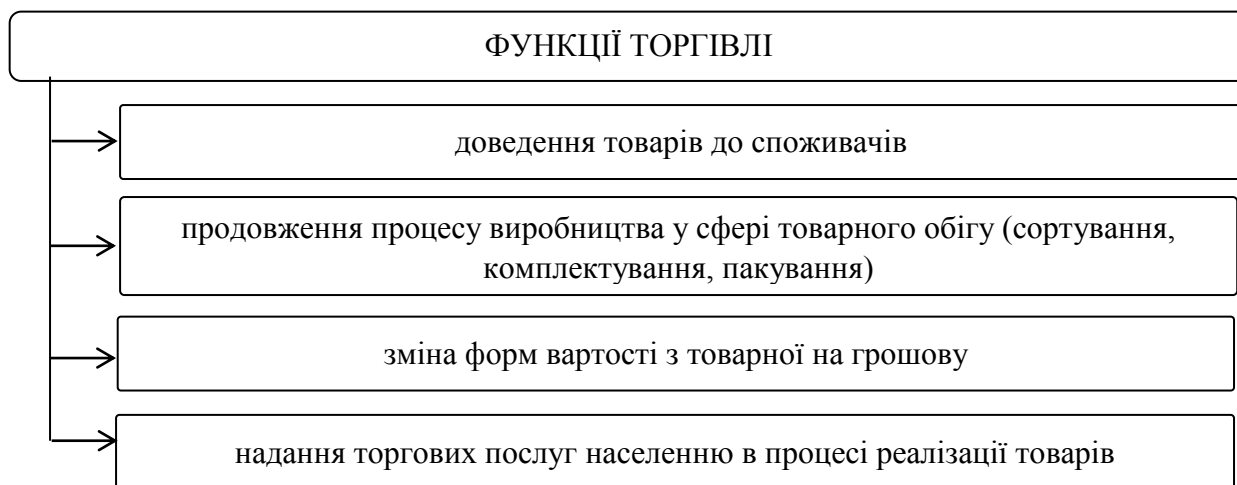


Рис. 1. Функції торгівлі

Організація торгівлі являє собою сукупність упорядкованих і взаємодіючих організаційних елементів (торговельних підприємств, організацій, підсистем), що створюють цілісну систему, а також комплекс цілеспрямованих організуючих дій, що забезпечують функціонування торгівлі.

Отже, організація торгівлі охоплює організаційну структуру і організаційну діяльність.

Як економічна категорія оптова торгівля – це сукупність економічних, організаційних та правових відносин між суб'єктами товарного ринку стосовно купівлі-продажу (поставки, обміну) великих партій товару для його подальшої реалізації або професійного використання.

Оптова торгівля виступає початковим етапом товарного обігу, вона виступає торговим посередником між виробниками товарів і роздрібною торгівлею, іншими виробниками і споживачами товарів.

В маркетингу оптова торгівля розглядається як будь-яка діяльність, що пов'язана з продажем товарів та послуг для подальшого перепродажу чи комерційного використання. Оптова торгівля є важливою ланкою, що забезпечує необхідну інтенсивність і прискорення процесу товарного руху в умовах ринкових відносин.

Питання ціноутворення в торгівлі є ключовим. Сформована ціна товару, з одного боку, повинна бути прийнятною для споживачів, з іншого – повинна окупити всі витрати підприємства й забезпечити отримання прибутку. При

цьому ціна повинна відповідати вимогам держрегулювання цін, якщо такі є. розглянемо, як правильно встановити товару. Вільне ціноутворення на підприємствах оптової торгівлі полягає в тому, що до первісної вартості товарів додається сума торговельної націнки.

Ця націнка повинна забезпечувати покриття витрат на реалізацію товару й отримання прибутку. Структуру продажної ціни подано схематично (рис. 2.).

Зазначимо, що до інших витрат на придбання товару відносяться ввізне мито, непрямі податки, пов'язані із придбанням товарів і не відшкодовуванні підприємству (наприклад, для підприємства – неплатника ПДВ це будуть суми ПДВ у вартості товару, придбаного ним у платника ПДВ), інші витрати, пов'язані з доведенням товару до стану, придбаного для реалізації (очищення, розфасовка в дрібну тару).

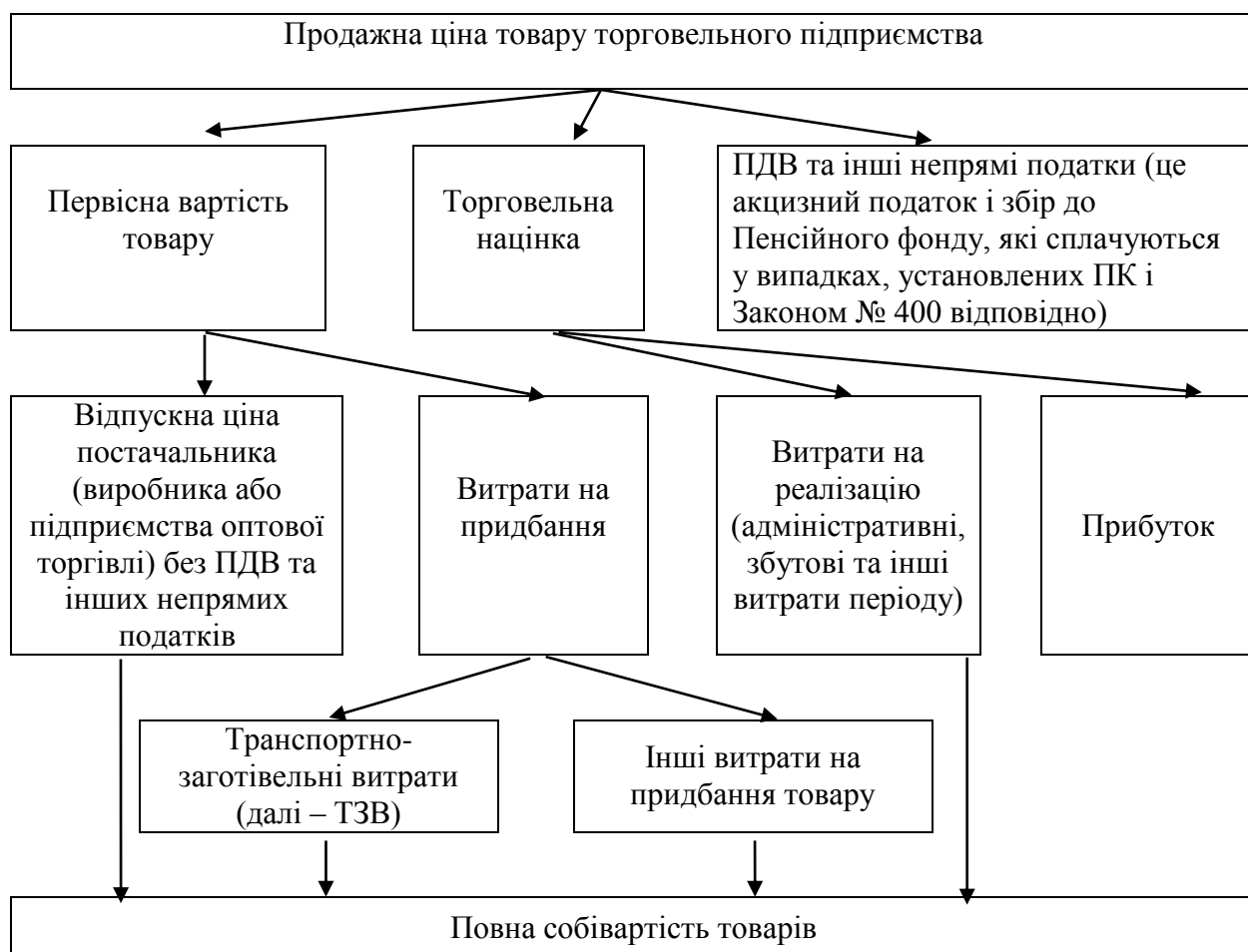


Рис. 2. Продажна ціна товару торговельного підприємства

Зазначимо, що будь-яка торговельна діяльність може передбачити різні проміжні операції, як поділ або перефасування товарів дрібними партіями, перепакування, зберігання тощо. У будь-якому виді торгівлі (оптовому або роздрібному) першим етапом є приймання товару від постачальника, яке здійснюється за певними правилами. Під час приймання визначається кількість та якість товару, його компетентність та асортимент.

Підставою для оприбуткування товару, що надійшов, є первинні документи, подані постачальником. Формування первісної вартості товару в обліку залежить від способу його надходження: придбання за гроші кошти (у т.ч. позикові: кредитні кошти, облігації, векселі і т. п.), обмін на подібні та неподібні активи, безплатне отримання, отримання як внеску до статутного капіталу підприємства.

Підприємства оптової торгівлі для обліку руху та наявності товарів використовують субрахунок 281 «Товари на складі», підприємства роздрібної торгівлі – субрахунок 282 «Товари в торгівлі» (при оприбуткуванні товару на склад використовується субрахунок 281 «Товари на складі»). Торгові націнки відображаються на субрахунку 285 «Торгова націнка».

Відображення торговельним підприємством придбання товарів на бухгалтерських рахунках буде наступним (табл. 1.).

Згідно з П(С)БО 9, до складу первісної вартості товарів, придбаних за гроші, включають суму транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ), безпосередньо пов'язаних з придбанням таких товарів.

Таблиця 1.

Відображення придбання товарів на рахунках бухгалтерського обліку

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		
	дебет	кредит	сума
1	2	3	4
Передоплата			
Перераховано передоплату постачальнику за товар	371	311	24000,00
Відображено податковий кредит з ПДВ (за наявності податкової накладної)	641/ПДВ	644	4000,00
Отримано товар від постачальника на склад	281	631	20000,00

Списано суму податкового кредиту з ПДВ	644	631	4000,00
Проведено залік передоплати постачальнику	631	371	24000,00
Підприємства роздрібно́ї торгівлі додатково відображають в обліку такі операції:			
Передано товар у роздріб	282	281	20000,00
На товар, що надійшов, нараховано торгову націнку (умовно – 10000 грн.)	282	285	10000,00
Оплата після отримання товару			
Отримано товар від постачальника на склад	281	631	20000,00
Відображено податковий кредит з ПДВ (за наявності податкової накладної)	641/ПДВ	631	4000,00
Перераховано оплату постачальнику	631	311	24000,00
Підприємства роздрібно́ї торгівлі додатково відображають в обліку такі операції:			
Передано товар у роздріб	282	281	20000,00
Нараховано торгову націнку	282	285	10000,00

Відображення прямого включення ТЗВ до вартості товарів на рахунках бухгалтерського обліку представлено у таблиці 2.

Таблиця 2

Відображення прямого включення ТЗВ до первісної вартості товарів

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	дебет	кредит
1	2	3
Отримано товар від постачальника	281	631
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ у складі вартості товарів	641/ПДВ	631
Уключено до первісної вартості товарів суму ТЗВ	281	631
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ у сумі ТЗВ	641/ПДВ	631

У таблиці 3. розглянемо відображення на рахунках бухгалтерського обліку розподілу ТЗВ за методом середнього відсотка підприємствами оптової торгівлі.

Таблиця 3.

Розподіл ТЗВ за методом середнього відсотка (підприємством оптової торгівлі)

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	дебет	кредит
1	2	3
При придбанні товару		
Отримано товар від постачальника	281	631
Відображено податковий кредит з ПДВ за товарами	641/ПДВ	631
Понесено ТЗВ	289	631
Відображено податковий кредит з ПДВ із ТЗВ	641/ПДВ	631
Реалізація товару		
Відображено дохід від реалізації товарів	361	702
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	702	641/ПДВ
Відображено собівартість реалізованих товарів	902	281

Списано суму ТЗВ, що припадає на реалізовані товари	902	289
---	-----	-----

Відображення операцій з реалізації товарів в оптовій торгівлі на умовах передоплати в обліку продавця операцій в обліку представлене в таблиці 4.

Таблиця 4.

Реалізація товарів в оптовій торгівлі на умовах передоплати в обліку продавця

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	дебет	кредит
1	2	3
Отримали передоплату від покупця	311	681
Нарахували податкові зобов'язання з ПДВ	643	641
Відвантажили товар покупцю	361	702
Списали суму податкових зобов'язань з ПДВ	702	643
Відобразили собівартість реалізованих товарів	902	281
Провели залік заборгованостей	681	361
Списали на фінансовий результат:		
– дохід від реалізації товарів	702	791
– собівартість реалізації товарів	791	902

Відображення викладених операцій в обліку представлене в таблиці 5.

Таблиця 5

Реалізація товарів в оптовій торгівлі на умовах післяплати в обліку продавця

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	дебет	кредит
1	2	3
Відвантажили товар	361	702
Відобразили податкові зобов'язання з ПДВ	702	641
Списали собівартість реалізації товарів	902	281
Отримали оплату від покупця	311	361
Списали на фінансовий результат:		
– дохід від реалізації товарів	702	791
– собівартість реалізації товарів	791	902

Реалізація товарів в оптовій торгівлі зі знижкою в обліку продавця здійснити такими бухгалтерськими проведеннями (табл. 6.).

Таблиця 6

Реалізація товарів в оптовій торгівлі зі знижкою в обліку продавця

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	дебет	кредит
1	2	3
Відвантажили товар	361	702
Відобразили податкові зобов'язання з ПДВ	702	641
Списали собівартість реалізації товарів	902	281
Отримали оплату від покупця	311	361
Відобразили суму наданої знижки	704	361

Відкоригували суму податкового зобов'язання з ПДВ (методом «червоне сторно»)	704	641
Списали на фінансовий результат:		
– дохід від реалізації товарів	702	791
– собівартість реалізації товарів	791	902
– надану знижку	791	704

У ході дослідження, підтверджено, що тара відноситься до різновиду упаковки товару і призначена для його захисту від втрат і пошкоджень при транспортуванні та зберіганні (рис. 3). Якщо товар за своїми характерними ознаками повинен бути упакований звичайним для нього способом, то продавець зобов'язаний передавати такий товар покупцеві в тарі, навіть якщо це прямо не передбачено договором або не впливає із суті зобов'язань (ст. 685 ЦК). При отриманні товару без належної тари покупець має право вимагати від продавця виконання зобов'язання із затарювання товару. Саме із цих причин на торговельних підприємствах оборот тари нерозривно пов'язаний з оборотом товару. Залежно від умов надходження на підприємство характеру та напрямку використання тари поділяється на декілька видів. Тому в бухгалтерському і податковому обліку, так і окремою обліковою одиницею у складі або виробничих запасів, або необоротних активів.



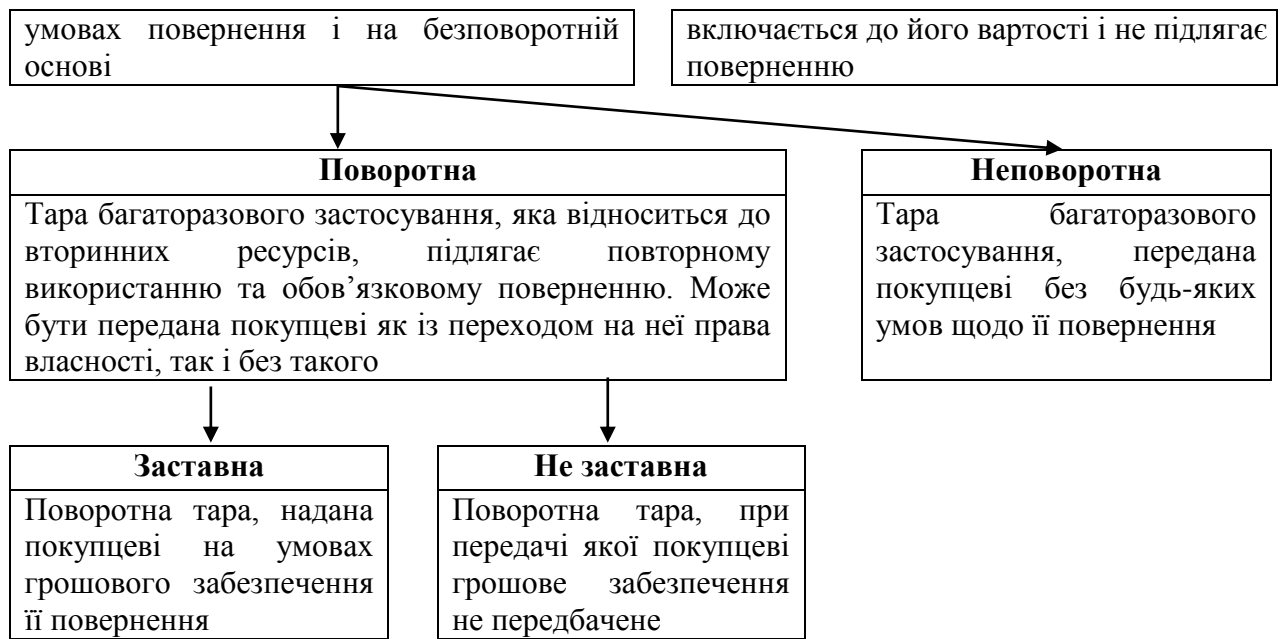


Рис. 3. Класифікація тари

Залежно від матеріалу виготовлення тару поділяють на такі групи (п. 1.5 Інструкції № 93): дерев'яна (ящики, бочки, лотки); картонна і паперова (ящики, мішки, пачки); тканинна (мішки льняні, джутові); металева (бочки, ящики, лотки); скляна (пляшки, бутлі, банки); полімерна (ящики, каністри, фляги); тара-обладнання (контейнери, цистерни, піддони).

Відпуск тари під товарами оформлюється залежно від її виду та умов передачі покупцеві. Для відображення операцій передачі тари використовуються ті ж форми відвантажувальних документів, що і для постачання основного товару: товарно-транспортна накладна, накладна, акт приймання-передачі, податкова накладна. Проте записи в них для різних видів тари здійснюються по-різному.

Система товарного кредитування вигідна і продавцю, і покупцю. Продавцю вона дозволяє продати свій товар та отримати за нього гроші, надавши покупцю відстрочку. Для покупця придбання товарів (робіт, послуг) із відстроченням платежу – не тільки зручний спосіб розрахунку, але й інструмент податкової оптимізації. Ця консультація присвячена особливостями обліку операцій із товарами (роботами, послугами), наданими на умовах товарного кредиту.

Поняття «товарний кредит» перейшло до ПК із Закону про прибуток. Визначення товарного кредиту, наведене в пп. 14.1.245 ПК, нічим не відрізняється від колишнього. Це – операція з передачі товарів (робіт, послуг) резидентом або нерезидентом у власність юридичних або фізичних осіб на умовах договору, із відстроченням остаточних розрахунків на певний строк і під процент. Товарний кредит передбачає передачу права власності на товари (роботи, послуги) покупцю (замовнику) у момент підписання договору або фактичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником), незалежно від часу погашення заборгованості.

Платіж за використання товарів (робіт, послуг), отримання у кредит, підпадає під визначення процентів. Як впливає з пп. 14.1.206 ПК, проценти – це дохід, який сплачується (нараховується) позичальником на користь кредитора як плата за використання залучених на визначений або невизначений строк коштів або майна. Така плата нараховується або у вигляді відсотків на основну суму заборгованості чи вартість майна, або у вигляді фіксованих сум.

У другому розділі «ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ» висвітлено особливості діяльності та організації первинного, синтетичного та аналітичного обліку запасів на ТОВ «Сариссі».

Встановлено, що на досліджуваному підприємстві бухгалтерський облік та складання звітності є автоматизованими. Облік здійснюється в програмі 1С:Підприємство 8.3/Бухгалтерія для України 2.0, а також підприємство має свій особистий відділ програмного забезпечення, який розробляє програми для більш детального обліку, який пов'язаний зі специфікою діяльності підприємства, з подання звітності та електронний документообіг з деякими контрагентами здійснюється з використанням програми М.Е.Дос.

Основним напрямком діяльності ТОВ «Сариссі» є імпорт і продаж високоякісних і високонадійних автозапчастин, моторних масел і автохімії. В даний час ТОВ «Сариссі» займає лідируючі позиції в Україні.

У продуктовому портфелі компанії більше 80 офіційно імпортованих брендів, понад 60 тис. найменувань продукції провідних світових виробників автокомпонентів. Багато з них є визнаними лідерами і використовуються на конвеєрах автовиробників.

Компанія ТОВ «Сариссі» працює з 1997 року. З самого початку своєї діяльності компанія орієнтована на встановлення довгострокових і взаємовигідних відносин зі своїми клієнтами.

Організаційна структура ТОВ «Сариссі» досить проста. Директор є власником 100% в статутному капіталі підприємства. Підрозділи компанії не підкоряються один одному і знаходяться на одному рівні в організаційній структурі компанії, підкоряючись безпосередньо директору.

Існуюча організаційна структура ТОВ «Сариссі» служить засобом досягнення цілей компанії і відповідає всім вимогам, необхідним для успішного розвитку підприємства. У структуру компанії також входять філії в Миколаєві, Одесі, Запоріжжі, Херсоні, Харкові і дві філії в Києві, а також фірмовий магазин, що займається продажем автозапчастин і моторних масел.

Протягом аналізованого періоду показники продажів ТОВ «Сариссі» демонстрували позитивну динаміку (рис. 4).

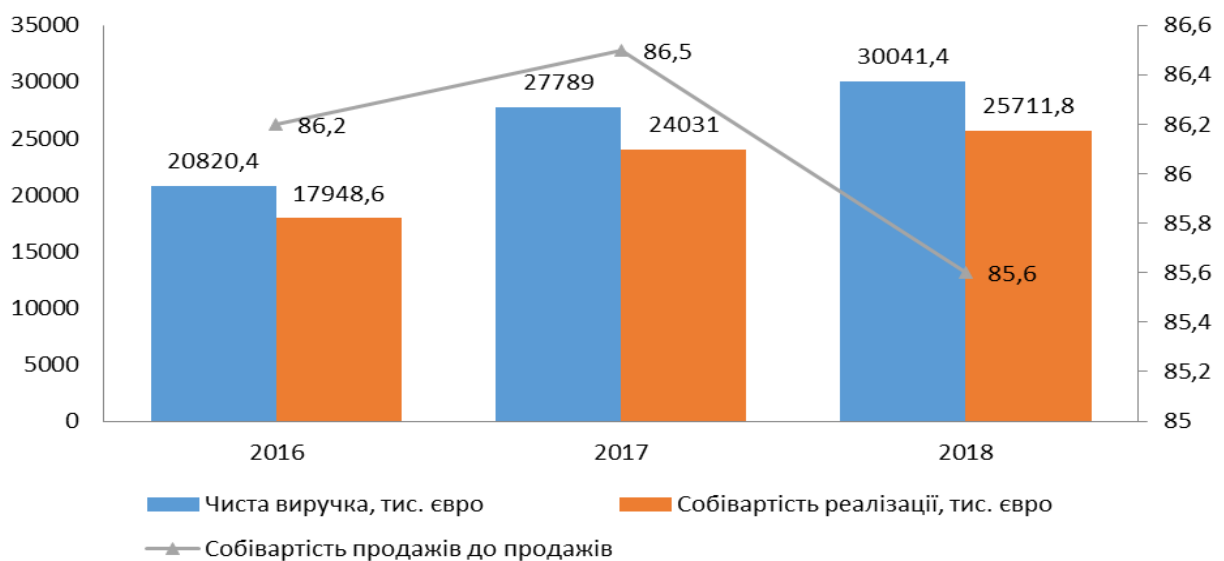


Рис. 4. Показники продажів ТОВ «Сариссі»

Таким чином, у 2018 році обсяг виручки від реалізації продукції та послуг значно збільшився порівняно з попереднім роком. У підсумку він склав 30 041,4 тис.євро, що на 2 252,4 тис. євро більше, ніж у 2017 році. Протягом досліджуваного періоду собівартість продажів компанії демонструвала майже ту ж тенденцію, що і чиста виручка. У 2018 році в порівнянні з 2017 роком. Собівартість продажів зросла на 1 680,8 тис. євро і склала 25 711,8 тис. євро. Динаміка зростання собівартості майже повністю відповідала динаміці чистих продажів. Це призвело до того, що співвідношення між собівартістю продажів і виручкою в 2018 році практично не змінилося.

Незважаючи на зростання витрат компанії, в 2018 році відношення собівартості до обсягу продажів було дещо менше, ніж в 2017 році, і склало 85,6%. Ця тенденція показника свідчить про те, що частка собівартості продажів у загальному обсязі виручки від реалізації дещо знизилася, але залишилася практично стабільною. Динаміка собівартості продажів перебувала в межах норми.

Основними фінансовими інструментами компанії є торгова дебіторська і кредиторська заборгованість, а також позикові кошти. Основною метою цих фінансових інструментів є залучення коштів для фінансування діяльності компанії. Компанія має інші фінансові активи і зобов'язання, такі як Інша дебіторська і кредиторська заборгованість, які виникають безпосередньо в процесі її діяльності. Основними ризиками, пов'язаними з фінансовими інструментами, є ризик неплатоспроможності, кредитний ризик і процентний ризик.

Український автомобільний ринок має всі перспективи для зростання. При наявності макроекономічної стабільності і позитивної динаміки на валютному ринку в 2020 році продажі автомобілів можуть вирости як на нові автомобілі, так і на старі.

Таким чином, ринок легкових автомобілів і запчастин має всі можливості для подальшого зростання і розвитку в Україні. Це створює сприятливі умови для його учасників, незважаючи на досить сильну конкуренцію.

У третьому розділі «ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ» досліджено основні етапи оптимізації обліково-аналітичного управління запасами на ТОВ «Саруссі».

Діяльність підприємства, обумовлена політичними та економічними подіями у країні, призвела до необхідності пошуку нових інструментів та шляхів скорочення витрат підприємства, але без шкоди для його діяльності.

Оптимізація витрат є нагальною потребою будь-якого суб'єкта господарювання, і розглядати засоби впливу на витрати необхідно з позиції мети, яку переслідує підприємство у своєму розвитку. Це може бути або скорочення витрат для вивільнення додаткових ресурсів з метою розширення діяльності, або управління витратами, спрямоване на оптимізацію оподаткування, зокрема управління податком на прибуток та ПДВ.

Оптимізація витрат підприємства є досить складним процесом, який вимагає системного підходу та детально аналізу кожної статті. При цьому оптимізацію слід здійснювати з урахуванням особливостей технологічного процесу та організаційної структури підприємства.

Управління ланцюгами поставок - це процес планування, організації, обліку, контролю, аналізу, регулювання, спрямований на досягнення стратегічних цілей учасників ланцюга поставок. Поєднанням загальних функцій управління і спеціальних функцій управління в логістиці (управління витратами, управління якістю обслуговування та ін.) Формується комплексна функція контролінгу, що забезпечує досягнення логістичної координації в ланцюгах поставок.

Управління ланцюгами поставок це системний підхід планування та управління потоками, а саме інформації, матеріалів, послуг на всіх етапах руху товару від виробника до кінцевого споживача. Цілями системи управління поставками є:

- збільшення доходу від продажів за рахунок підвищення рівня сервісу, точності поставок і прогнозування попиту;

- скорочення витрат за рахунок зниження рівня запасів (підвищення оборотності), скорочення витрат в закупівлях, складуванні і збуті, поліпшення використання виробничих і логістичних потужностей.

Отже, ланцюг поставок відображає кожен окрему починаючи від постачальників, які виробляють матеріали для постачальника конкретного підприємства, і закінчуючи його споживачами. За допомогою створення системи управління ланцюгом поставок підприємства прагнуть поліпшити обслуговування споживачів, збільшити точність прогнозів, а також скоротити час випуску товарів на ринок. Ефективний процес управління такою логістичною системою повинен ґрунтуватися на збиранні інформації про керований об'єкт, її аналізі, підготовці і прийнятті управлінських рішень, а також контролі та організації виконання цих рішень. Для цього потрібне якісне інформаційне забезпечення підприємства, яке має відображати відповідну інформацію про об'єкт управління для здійснення комплексної логістичної діяльності.

Для встановлення відповідності між даними бухгалтерського обліку і фактичним станом справ необхідно частіше проводити інвентаризацію товарів. Тому що, саме при інвентаризації можуть бути виявлені недостачі або надлишки товару, часткова втрата споживчих властивостей тощо.

Отже, основною метою інвентаризації є забезпечення достовірності даних бух обліку та фінансової звітності.

Таким чином, проведення інвентаризації дозволяє вчасно і ефективно вирішити багато проблем в діяльності підприємства, забезпечує одержання повної, достовірної та неупередженої інформації про наявність і стан запасів на складах та надає можливість контролю з боку власника. Інвентаризація виступає важливим елементом методики визначення фінансових результатів діяльності підприємства (у частині визначення витрат), що розширює зміст інвентаризації як методу обліку.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджено обліково-аналітичне забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі. Результати здійсненого дослідження дозволяють зробити наступні висновки і пропозиції:

1. В ході дослідження було визначено теоретико-методичні засади обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі. Визначено, що торгівлею є процес товарно-грошового обміну між покупцем та продавцем, в результаті якого відбувається задоволення потреб обох сторін: покупця, з точки зору придбання товару (послуги), продавця, доведення товару до кінцевого споживача з метою зростання власних обсягів реалізації з відповідним отриманням доходу та зростанням прибутковості (рентабельності) підприємницької діяльності.

2. Визначено проблеми і перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі. В результаті поглибленого дослідження доходів і витрат за процесом реалізації товарів систематизовано ознаки і розроблено модифіковану їх класифікацію для забезпечення реалізації функції обліку, аналізу та управління, в якій додатково виділено такі ознаки: товарний класифікатор, торгова марка, сезонність реалізації, вид реалізації, канал збуту, термін представлення інформації, можливість отримання економічної вигоди, характер оцінки та формування показників, ринок збуту, форми розрахункових операцій та управління продажами.

3. Проаналізовано облікову політику та діючу методику бухгалтерського та управлінського обліку діяльності підприємств торгівлі. В результаті чого розроблено рекомендації до удосконалення Положення про облікову політику в частині доходів і витрат за процесом реалізації товарів, яке передбачає інтеграцію елементів облікової політики для організації фінансового обліку із запропонованими додатковими елементами, що забезпечують реалізацію функцій управлінського обліку. З метою оптимізації обліку реалізації товарів з огляду сучасних тенденцій розвитку форм

торговельної діяльності запропоновано методичний підхід, який передбачає відображення доходів і витрат за процесом реалізації товарів на рекомендованих синтетичних рахунках у розрізі каналів збуту та форм реалізації товарів.

4. Проаналізовано фінансовий стан підприємства. Запропоновано покращити рівень аналітичного забезпечення управління реалізацією товарів обґрунтовано основні положення та розроблено референтну модель організації аналізу реалізації товарів в підприємствах торгівлі, яка відображає симбіоз організаційно-аналітичних процедур у розрізі технологічних етапів аналітичного процесу, та дозволяє забезпечити оперативність прийняття, коригування та контролю виконання управлінських рішень за процесом реалізації товарів.

5. Розроблено рекомендації з вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі. Визначено, що оптимізація витрат на підприємстві приведе до скорочення витрат для вивільнення додаткових ресурсів з метою розширення діяльності. А розплановане управління витратами спрямовуватиметься на оптимізацію оподаткування, зокрема управління податком на прибуток та ПДВ.

Запропонована система управління ланцюгами поставок наладить процес планування, організації, обліку, контролю, аналізу, регулювання та буде спрямована на досягнення стратегічних цілей учасників ланцюга поставок.

Доведено, що частіше і якісніше проведення інвентаризації дозволить вчасно і ефективно вирішити багато проблем в діяльності підприємства, забезпечить одержання повної, достовірної та неупередженої інформації про наявність і стан запасів на складах та надасть можливість контролю з боку власника.

Реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку запасів підприємством призведе до значного підвищення результативності його фінансово-економічної діяльності. Вирішення комплексу суперечливих та

дискусійних питань обліково-аналітичного управління запасами є актуальним для більшості підприємств та потребує подальших досліджень.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ АВТОРОМ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ РОБОТИ

1. Белінська Т.А. Особливості ціноутворення в торгівлі // С.М. Белінська, Т.А. Белінська // Студентські наукові студії. – Молодіжний науковий журнал. – Миколаїв:2019 (подано до друку).

2. Белінська Т.А. Особливості проведення інвентаризації та уцінки запасів на підприємстві // С.М. Белінська, Т.А. Белінська// Студентські наукові студії. – Молодіжний науковий журнал. – Миколаїв:2020 (подано до друку).

АНОТАЦІЯ

Белінська Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі. – Рукопис.

Магістерська робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістра за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування» – Чорноморський національний університет імені Петра Могили, МОН України, Миколаїв, 2020.

Магістерська робота присвячена науковому обґрунтуванню теоретичних положень і розробці практичних рекомендацій з удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі.

Згідно поставленої мети в роботі визначено теоретичні засади обліку запасами на підприємствах оптової торгівлі; надано характеристику фінансово-господарської діяльності ТОВ «Сариссі»; опрацьовані основні аспекти організації і методики обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі.

В результаті в роботі запропоновано рекомендації щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління запасами в оптовій торгівлі на підприємстві. Це забезпечить їх достовірну оцінку і відображення в системі

бухгалтерського обліку. Надано пропозиції, щодо безперебійної роботи і успішного виконання намічених планів товарообороту.

Ключові слова: торгівля, товар, запаси, витрати, аналіз, контроль, прибуток, податки, товарний кредит, ціноутворення, тара.

ABSTRACT

Belinska T. Accounting and analytical support for inventory management in trade. - Manuscript.

Master's thesis for the degree of Master of Higher Education specialty 071 Accounting and Taxation - Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolaiv, 2020.

The master's thesis is devoted to the scientific substantiation of theoretical provisions and the development of practical recommendations for the improvement of accounting and analytical support of inventory management in the wholesale trade.

In accordance with the stated goal, the theoretical principles of inventory accounting at wholesale trade enterprises are defined; a description of financial and economic activity of Capucci LLC; main aspects of organization and methodology of accounting and analytical support of inventory management in wholesale trade are elaborated.

As a result, the paper offers recommendations for improving accounting and analytical support of inventory management in wholesale trade at the enterprise. This will ensure that they are accurately estimated and reflected in the accounting system. Suggestions have been made regarding the smooth operation and successful implementation of the planned turnover plans.

Keywords: trade, goods, inventories, costs, analysis, control, profit, taxes, commodity credit, pricing, packaging.