

Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет

«Дніпровська політехніка»

Навчально – науковий інститут економіки

Фінансово-економічний факультет

Кафедра міжнародних відносин і аудиту

**ПОЯСНОВАЛЬНА ЗАПИСКА**

кваліфікаційної роботи ступеню **магістра**

(бакалавра, магістра)

студентки Віндіктової Тетяни Олександрівни

(ІПБ)

академічної групи 071М-23з-1

(шифр)

спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Облік і аудит»

(офіційна назва)

на тему «Організація і методика обліку та внутрішнього контролю реалізації товарів (на прикладі ТОВ "Контракт Продрезерв 5 »)»

(назва за наказом ректора)

	Прізвище, ініціали	Оцінка	Підпис
Керівник роботи	Шишкова Н.Л.		
Рецензент			
Нормоконтроль	Шишкова Н.Л.		

Дніпро

2024

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

міжнароднихвідносин і аудитуПашкевич М.С.

\_\_\_\_\_

(прізвище, ініціали)

«\_\_» \_\_\_\_\_ року

**ЗАВДАННЯ**  
**на кваліфікаційну роботу**  
**ступеню роботи ступеню магістра**  
**(бакалавра, магістра)**

Студентки Вінідіктової Т.О. академічної групи 071М-23з-1

\_\_\_\_\_

(шифр)

спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Облік і аудит»

(офіційна назва)

на тему: «Організація і методика обліку та внутрішнього контролю реалізації товарів (на прикладі ТОВ "Контракт Продрезерв 5 »)»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від \_\_\_\_\_  
 № \_\_\_\_\_

Розділ	Зміст	Термін
1	РОЗДІЛ 1. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» В СУЧАСНИХ УМОВАХ	30.09.24 р.
2	РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»	31.10.24 р.
3	РОЗДІЛ 3. КОНТРОЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»	30.11.24 р.

Завдання видано

\_\_\_\_\_

Шишкова Н.Л.

(прізвище, ініціали)

Дата видачі 01.09.2024р.Дата подання до екзаменаційної комісії 02.12.2024 р.

Прийнято до виконання

\_\_\_\_\_

Вінідіктова Т.О.

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: 85 с., 2 рис., 20 табл., 9 додатків, 16 джерел.

КОНТРОЛЬ, РЕАЛІЗАЦІЯ, ТОВАРИ, ПЕРВИНІ ДОКУМЕНТИ, ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ, МЕТОДИ ПОКРАЩЕННЯ.

Мета роботи полягає в дослідженні теоретичних і практичних аспектів ведення обліку та контролю товарів на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5».

Предмет дослідження охоплює аналіз товарів підприємства, а також теоретичні та практичні проблеми, що виникають при оподаткуванні товарів в сучасних умовах України, разом з контролем на підприємстві.

Об'єкт розробки — це система обліку та контролю товарів, продемонстрована на прикладі ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5».

У процесі дослідження було проведено детальний аналіз діяльності підприємства ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5», зокрема його фінансову звітність. На основі цього аналізу оцінено фінансовий стан підприємства та запропоновано конкретні методи для його покращення. Крім того, було проведено дослідження економічної сутності товарів, узагальнено їх визначення та окреслено основні нормативно-правові аспекти, що регулюють облік і контроль товарних запасів.

Особлива увага приділена документальному оформленню процесів реалізації товарів та запропоновано шляхи для вдосконалення існуючої системи обліку. Визначено основні цілі, завдання та джерела контролю за процесами реалізації товарів. Описано діючі методики контролю та запропоновано можливі напрями їх оптимізації. Також у роботі було детально показано, які саме документи використовуються при реалізації товарів.

Значущість цієї кваліфікаційної роботи полягає в тому, що на основі проведеного аналізу та висновків вдалося розробити практичні рекомендації для покращення систем обліку та контролю реалізації товарів, що сприятиме підвищенню ефективності роботи підприємства.

**ЗМІСТ**

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
1.1. Характеристика діяльності ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»	9
1.2. Фінансовий аналіз діяльності ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»	12
1.3. Економічна сутність реалізації товарів	19
1.4. Нормативно-правове регулювання обліку і контролю реалізації товарів	24
Висновки до розділу 1	27
РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»	
2.1. Документальне оформлення реалізації товарів	29
2.2. Синтетичний і аналітичний облік реалізації товарів на товаристві	33
2.3. Формування звітності реалізації товарів	37
2.4. Напрями вдосконалення обліку реалізації товарів	42
Висновки до розділу 2	45
РОЗДІЛ 3 КОНТРОЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»	
3.1. Загальна характеристика контролю реалізації товарів	47
3.2. Організація і методика контролю реалізації товарів	49
3.3. Напрями вдосконалення внутрішнього контролю реалізації товарів	57
Висновки до розділу 3	60
ВИСНОВКИ	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	65
ДОДАТКИ	69



## ВСТУП

**Актуальність теми.** Торгівля, як невід'ємна частина економічної системи країни, відіграє ключову роль у забезпеченні зайнятості населення, балансі між виробництвом і споживанням, а також у задоволенні потреб споживачів різноманітними товарами. Вона сприяє підвищенню ефективності економічних взаємозв'язків між галузями, забезпечує стабільність грошового обігу та активно бере участь у формуванні державного бюджету. Сьогодні головними формами торгівлі є оптова та роздрібна. Роздрібна торгівля тісно взаємодіє з усіма секторами економіки та суспільними інститутами, а її ефективність значною мірою залежить від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Це обумовлює необхідність пошуку нових управлінських інструментів і реформування існуючих. У зв'язку з цим все більш актуальною стає проблема створення якісної системи інформаційної підтримки, що дозволить отримувати об'єктивну та оперативну інформацію про продаж товарів у реальному часі. Важливим аспектом вирішення цього завдання є вдосконалення теоретичних, організаційних та прикладних підходів до обліку товарів у роздрібній торгівлі.

Відомі вітчизняні та зарубіжні економісти приділяли значну увагу розвитку збутової діяльності підприємств і оцінці показників виробництва та реалізації продукції. Науково обґрунтовані рекомендації щодо визначення обсягів продажу продукції можна знайти в роботах Бабченко.Н.В. [1], Ковач С.І. [2], Лишиленко О.В. [3], Огійчук М.Ф. [4], Садовська І.Б. [5], Сук П.Л. [6]. Наведенні вчені зробили вагомий внесок у розвиток організації, методики і контролю реалізації товарів. Але в умовах глобалізації та економічних змін підприємства зіштовхуються з новими викликами у сфері організації обліку та контролю реалізації товарів. Висока конкуренція на сучасному ринку змушує компанії оптимізувати внутрішні процеси для підвищення ефективності.

Ефективний контроль за реалізацією товарів допомагає уникати втрат і забезпечувати стабільний прибуток. Зі зростанням рівня автоматизації облікових процесів з'являються нові можливості для їх покращення, але водночас це потребує більш пильного моніторингу. Добре налагоджений внутрішній контроль мінімізує ризики шахрайства, помилок у фінансових розрахунках і проблем з управління запасами.

Після зазначеного, тема магістерської роботи актуальна.

**Мета і завдання дослідження.** Основною метою цієї теми є розробка ефективної системи обліку та контролю за процесом реалізації товарів, яка забезпечує прозорість фінансових операцій, їх відповідність законодавству та внутрішнім стандартам компанії, а також мінімізацію ризиків і підвищення ефективності продажів.

Для досягнення цієї мети необхідно виконати такі завдання:

- провести аналіз правової бази, тобто вивчити нормативні акти і стандарти бухгалтерського обліку, що регулюють реалізацію товарів, у тому числі національні стандарти обліку (П(С)БО, МСФЗ) та внутрішні регламенти компанії;
- дослідити процеси обліку реалізації товарів - необхідно вивчити наявні підходи до обліку продажів, їх відображення в бухгалтерських регістрах і звітності, а також процедури документування операцій;
- визначити основні інструменти та методи внутрішнього контролю;
- оцінити ризики, пов'язаних із реалізацією товарів (ризики недостачі, шахрайства, помилок);
- оцінити програмне забезпечення для автоматизації облікових процесів, як-от SAP, або інші ERP-системи, які сприяють підвищенню прозорості й оперативності обліку;
- оцінити фінансові результати від реалізації товарів: визначити показники ефективності продажів, аналіз структури доходів і витрат, а також факторів, що впливають на прибутковість;

- розробити рекомендації на основі проведених досліджень  
сформулювати рекомендації щодо вдосконалення облікової політики й системи внутрішнього контролю.

**Предмет дослідження** охоплює сукупність економічних, організаційних і правових аспектів, які стосуються обліку, аналізу та контролю операцій з продажу товарів. Він включає процеси, методи й інструменти, що використовуються для відображення в бухгалтерській системі операцій з реалізації продукції, а також механізми забезпечення відповідності цих операцій внутрішнім стандартам і вимогам законодавства.

**Об'єктом дослідження** обрано реалізацію товарів товариства з обмеженою відповідальністю «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5».

Під час написання кваліфікаційної роботи використовувалися такі методи дослідження: аналіз, синтез, абстрагування, статистичні та аналітичні розрахунки, табличний та графічний методи.

**Наукова новизна** отриманих результатів визначається тим, що за характером і змістом розглянутих питань, а також об'єктом і предметом дослідження, магістерська робота представляє собою комплексне дослідження методологічних підходів до організації обліку та аудиту страхових операцій.

В межах дослідження удосконалено наступні аспекти:

- облік реалізації товарів: запропоновано застосування автоматизованих програмних рішень, які підвищують точність і ефективність контролю за процесом реалізації. Це дозволяє оптимізувати управління товарообігом та знижує ризик помилок у фінансових операціях торговельних компаній;

- етапи внутрішнього контролю реалізації товарів: розроблено покроковий підхід до проведення аудиту реалізації, що включає опис основних процедур, таких як перевірка достовірності первинних документів, відповідність фактичних даних звітності, контроль за дотриманням стандартів бухгалтерського обліку. Це дозволяє підвищити ефективність та прозорість у

процесах продажів і збуту продукції, а також забезпечує більш глибокий аналіз фінансових операцій підприємства.

**Практичне значення** отриманих результатів полягає в можливості використання їх для розробки рекомендацій щодо вдосконалення обліку та внутрішнього контролю реалізації товарів відповідно до сучасних умов бізнес-середовища. Запропоновані підходи спрямовані на підвищення точності, оперативності та аналітичної якості обліку реалізації в компанії, що дозволяє оптимізувати управлінські рішення і зменшити ризики в товарообігу.

**Апробація результатів дипломної роботи.** Результати дослідження доповідалися на VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін», 31 жовтня 2024 р. на базі кафедри обліку і оподаткування Полтавського державного аграрного університету. Публікації. За результатами досліджень опубліковано одна наукова праця – тези доповіді у збірниках матеріалів науково-практичної конференції.

**Публікації.** За результатами дослідження опублікована наукова робота – стаття в збірник наукових праць VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін» на тему «Актуальні проблеми обліку та внутрішнього контролю реалізації товарів» [7].

## РОЗДІЛ 1

### ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» В СУЧАСНИХ УМОВАХ

#### 1.1 Характеристика діяльності ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»

Актуальність теми збуту та реалізації товарів важко переоцінити, оскільки ефективне управління цими процесами є ключовим для досягнення стабільного фінансового стану компанії. Метою цієї роботи є аналіз збутової політики компанії "Контракт Продрезерв 5", яка спеціалізується на постачанні продуктів харчування.

Компанія "Контракт Продрезерв 5" є одним з провідних постачальників продуктів харчування в Україні. Вона працює на ринку вже більше 15 років, забезпечуючи широкий асортимент високоякісних продуктів для різних категорій споживачів, включаючи роздрібні мережі, ресторани, військові частини, заклади освіти та заклади громадського харчування.

Підприємство здійснює діяльність за видами, які наведені на таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

#### Види діяльності підприємства та їх кведи

<b>Основний</b>	56.29 Постачання інших готових страв
<b>Інші</b>	46.31 Оптова торгівля фруктами й овочами
	46.38 Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та моллюсками
	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
	56.10 Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування
	10.85 Виробництво готової їжі та страв
	68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
	77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.
	77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів

Джерело: сформоване самостійно

Отже, можемо зробити висновок, що підприємство займається оптовою торгівлею.

Згідно статуту ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» метою створення підприємства є здійснення господарської діяльності з метою отримання прибутку. Уповноваженою особою юридичної особи ТОВ "КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5" є Авілко Ганна Олексіївна. Розмір статутного капіталу складає 7 000 000,00 грн.

У таблиці 1.2 наведено основні показники функціонування підприємства в умовах господарювання

Таблиця 1.2

**Основні відомості про суб'єкт господарювання ТОВ «КОНТРАКТ  
ПРОДРЕЗЕРВ 5»**

1	Повне найменування	Товариство з обмеженою відповідальністю КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5
2	Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
3	Адреса	Україна, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, вул. Дніпросталівська, будинок **
4	Форма власності	Недержавна власність
5	Статус юридичної особи	Не перебуває в процесі припинення
6	ЄДРПОУ	35601826
7	Дата реєстрації	19.06.2008
8	Уповноважені особи	Авілко Ганна Олексіївна
9	Розмір статутного капіталу	7 000 000,00 грн.
10	Види діяльності	Постачання інших готових страв, оптова торгівля продуктами харчування.

Джерело: сформовано самостійно

Збутова мережа "Контракт Продрезерв 5" включає:

- власні склади для зберігання продуктів;
- розвинену логістичну систему для швидкого і надійного постачання товарів;
- власний автопарк для доставки продукції;

Компанія використовує наступні канали збуту:

- прямі продажі через власний відділ збуту;
- дистриб'юторські угоди з великими торговими мережами;
- участь у тендерах для постачання продуктів у державні установи.

Компанія позиціонує свої товари як високоякісні продукти за доступною ціною. Основний акцент робиться на свіжість, безпеку і різноманітність асортименту.

Компанія "Контракт Прорезерв 5" використовує як прямий збут (через власний відділ збуту і інтернет-магазин), так і непрямий збут (через дистриб'юторів і партнерські угоди).

Практичні аспекти організації збуту:

- планування та прогнозування збуту.

Компанія використовує передові методи прогнозування попиту та планування збуту для забезпечення оптимального рівня запасів і своєчасного постачання продукції.

- управління запасами.

Застосовується система управління запасами, яка дозволяє мінімізувати витрати на зберігання і уникати дефіциту продукції.

Також фірма бере участь в тендерах в таких лотах як :

- кейтерингові послуги для забезпечення одноразовим гарячим харчуванням учнів;

- послуги з організації громадського харчування;
- продукти харчування та сушені продукти різні (15890000-3) (продукти харчування (комплект продуктів харчування за Каталогом продуктів) для особового складу (годування штатних тварин) військових частин (установ) та військових навчальних закладів Збройних Сил України в стаціонарних та польових умовах).

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що компанія "Контракт Прорезерв 5" має ефективну збутову політику, яка дозволяє їй успішно конкурувати на ринку продуктів харчування. Рекомендується



продовжувати розвивати цифрові канали збуту і впроваджувати нові технологічні рішення для підвищення ефективності бізнес-процесів.

Дотримання запропонованої структури дозволить створити детальну та інформативну практичну роботу, яка висвітлює всі ключові аспекти збуту та реалізації товарів на прикладі конкретної компанії.

## **1.2 Фінансовий аналіз діяльності ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»**

Для кращого ознайомлення з фінансово-господарською діяльністю ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5», необхідно провести фінансовий аналіз підприємства. Фінансовий стан компанії визначається наявністю власних оборотних коштів, оптимальним співвідношенням запасів матеріальних ресурсів із потребами виробництва, а також своєчасністю проведення розрахунків і рівнем платоспроможності.

Розберемо горизонтальний та вертикальний аналіз на основі звіту про фінансові результати за 9 місяців на вересень 2023 року, що проілюстровано на додатку А.

Горизонтальний та вертикальний аналіз продемонстрований в додатку Б.

Абсолютне відхилення, тис. грн розраховується за формулою : ( сума на кінець звітного періоду - сума на початок звітного періоду ) – розрахунок проводимо за кожною статтею Активу та Пасиву Балансу підприємства.

Відносне відхилення, % (сума на кінець звітного періоду/ сума на початок звітного періоду x 100-100) – розрахунок проводимо за кожною статтею Активу та Пасиву Балансу підприємства.

Структура на початок та кінець звітного періоду – (баланс / на початок звітного періоду x 100)

Згідно з результатами проведеного горизонтального аналізу активів підприємства, можна зробити такі детальні висновки:



1. Загальна сума активів за звітний період зазнала змін у різних напрямках. Незважаючи на незначне зменшення необоротних активів, яке становило 936 тис. грн (або 6,55%), підприємство значно збільшило свої оборотні активи. Це може вказувати на зміну структури активів підприємства з довгострокових у короткострокові, що може бути пов'язано з тактичною переорієнтацією на більш ліквідні активи для покращення грошових потоків або задоволення поточних зобов'язань.

2. Необоротні активи. Найбільший вплив на зменшення необоротних активів мало повне списання незавершених капітальних інвестицій, що становило 4 984 тис. грн. Це може вказувати на те, що проекти, які перебували у стані будівництва чи модернізації, були завершені або припинені. Однак, варто зазначити позитивну динаміку в частині основних засобів, які зросли на 4 048 тис. грн (43,53%). Це може свідчити про оновлення чи розширення матеріально-технічної бази підприємства.

3. Грошові кошти та їх еквіваленти також продемонстрували значний приріст на 83 561 тис. грн, що є дуже позитивним сигналом для підприємства. Це свідчить про зростання ліквідності, що може бути використано для покриття короткострокових зобов'язань або для інвестування у нові проекти. Підвищення рівня грошових коштів на рахунках банку (із 230 тис. грн до 83 791 тис. грн) вказує на покращення управління фінансовими потоками та можливе зростання доходів підприємства.

4. Інша поточна дебіторська заборгованість зросла на 83 561 тис. грн (715,48%), що є одним із найбільш виразних показників збільшення активів. Це може свідчити про значні обсяги товарних або фінансових операцій з контрагентами, але також варто зазначити, що така динаміка може містити ризики невчасного отримання цих коштів.

5. Інші оборотні активи показали надзвичайно високе зростання на 118 733 тис. грн, або на 7257,51%. Це може бути результатом тимчасового накопичення активів або збільшення інших короткострокових операційних

інструментів. Така динаміка може свідчити як про активний розвиток підприємства, так і про можливі ризики, пов'язані з ліквідністю цих активів. Важливо розуміти природу цих оборотних активів для належної оцінки фінансового стану підприємства.

Для покращення стійкості фінансового стану доцільно продовжувати контролювати обсяги дебіторської заборгованості та інвестувати кошти, що утворились, у стратегічні напрямки діяльності підприємства.

Проаналізувавши пасив підприємства, можна зробити такі висновки :

1. Зареєстрований капітал збільшився на 3 740 тис. грн (114,72%). Це свідчить про значне зростання власних коштів підприємства, що може бути результатом залучення додаткових інвестицій або внесків учасників. Таке зростання є позитивним чинником для стабільності та фінансової стійкості підприємства.

2. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) зріс на 39 262 тис. грн (157,63%). Це свідчить про накопичений прибуток підприємства, що є важливим показником успішної діяльності та сприяє збільшенню власного капіталу. Проте також необхідно оцінити можливість реінвестування цього прибутку в розвиток.

3. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги різко збільшилася на 859 925 тис. грн (3214,31%). Це вказує на значне збільшення обсягів закупівель або послуг, але водночас потребує уваги до термінів погашення цієї заборгованості, щоб уникнути проблем із постачальниками.

4. Розрахунки з бюджетом зросли на 8 945 тис. грн (27953,13%), що свідчить про суттєве збільшення податкових зобов'язань підприємства. Це може бути наслідком збільшення прибутковості та операційної активності, але також вимагає контролю за своєчасністю сплати податків.

5. Розрахунки зі страхування збільшилися на 115 тис. грн (310,81%), що може бути пов'язано з ростом страхових внесків підприємства. Це

зобов'язання може впливати на фінансові результати, тому необхідно оптимізувати витрати на страхування.

6. Розрахунки з оплати праці зросли на 412 тис. грн (290,14%). Збільшення зобов'язань з виплат заробітної плати може бути пов'язане з ростом штату або підвищенням заробітних плат, що є позитивним сигналом для персоналу, але потребує своєчасного контролю.

7. Інші поточні зобов'язання збільшилися на 536 371 тис. грн (282300,53%), що вказує на суттєве зростання інших короткострокових зобов'язань. Це може включати різні операційні витрати або інші зобов'язання, які можуть негативно впливати на ліквідність підприємства.

Загалом, підприємство демонструє значне зростання як власного капіталу, так і зобов'язань, що є ознакою активної діяльності. Проте необхідно звернути особливу увагу на управління зобов'язаннями, щоб уникнути проблем з ліквідністю та своєчасним погашенням боргів.

Розберемо вертикальний аналіз згідно таблиці 1.3.

Проаналізувавши активи підприємства, маємо :

1. Необоротні активи: на початок звітного періоду вони становили 25,82%, а на кінець звітного періоду – лише 0,89% від загальної структури активів. Це суттєве скорочення свідчить про зменшення довгострокових інвестицій, що може бути негативним сигналом для фінансової стабільності компанії.

2. Основні засоби зросли з 9 299 до 13 347 (16,81% на початок і 0,89% на кінець періоду), проте цей приріст відносний і не змінив загальну картину. Незавершені капітальні інвестиції взагалі зникли зі звітності.

3. Амортизація основних засобів зросла з 32,29% до 14,40%, що може вказувати на зношеність активів та потребу у оновленні.

4. Оборотні активи: ця група активів значно зросла з 74,18% до 99,11%. Основний приріст відбувся за рахунок дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, яка збільшилася з 2,85% до 74,93%. Це

може свідчити про активне розширення продажів на умовах відстрочки платежів, проте висока дебіторська заборгованість створює ризики неповернення коштів.

5. Запаси також зросли з 26,27% до 13,44%, що свідчить про накопичення товарних або виробничих запасів. Гроші та їх еквіваленти значно зросли з 0,41% до 5,57%, що говорить про покращення ліквідності.

Як підсумок, загальна сума активів збільшилася з 55 326 до 1 504 001, що вказує на зростання обсягів діяльності компанії. Проте структура активів змінилася на користь оборотних активів, що свідчить про залежність від короткострокових активів і можливу потребу в довгострокових інвестиціях для підтримання стабільності.

Згідно аналізу пасивів вертикального аналізу:

1. Власний капітал- доля власного капіталу зменшилася з 50,91% до 4,73%, що може свідчити про збільшення зовнішнього фінансування або накопичення зобов'язань. Незважаючи на збільшення зареєстрованого капіталу з 3 260 до 7 000 і нерозподіленого прибутку з 24 907 до 64 169, загальний власний капітал залишився відносно низьким у порівнянні з іншими пасивами.

2. Довгострокові зобов'язання практично відсутні, що може свідчити про те, що компанія покладається переважно на короткострокове фінансування, а не на довгострокові кредити чи інші зобов'язання.

3. Короткострокові зобов'язання різко зросли з 49,08% до 95,27%. Основну частину цього зростання становить кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, яка збільшилася з 26 753 до 886 678 (48,36% на початок і 58,95% на кінець періоду). Це може свідчити про збільшення кількості боргів перед постачальниками, що може бути ризиком для ліквідності компанії.

Фінансове становище компанії змінилося: структура активів і пасивів свідчить про значне зростання обсягів діяльності, що підтверджується

збільшенням активів і короткострокових зобов'язань. Компанія стала більш залежною від короткострокових фінансових джерел і має ризиковану структуру фінансування через значне збільшення кредиторської заборгованості та дебіторської заборгованості. Це може свідчити про нестачу оборотних коштів і високий ризик проблем з ліквідністю, якщо борги не будуть погашені вчасно.

Одним з найголовніших критеріїв оцінки майнового стану підприємства є аналіз платоспроможності та ліквідності, таблиця 1.3.

Таблиця 1.3

### Аналіз платоспроможності та ліквідності

Актив (назва групи)	На початок періоду	На кінець періоду	Пасив	На почато к періоду	На кінець періоду	Платіжний надлишок(+) Нестача(-)	
						На почато к періоду (гр1- гр3)	На кінець періоду (гр.2- гр.4)
А	1	2	Б	3	4	5	6
Найліквідніші активи (А1)	230	83791	Найбільш термінові пасиви (П1)	80	544990	150	-461199
Активи, що швидко реалізуються (А2)	17837	1259473	Короткостр окові кредити банків і позики (П2)	0	0	17837	1241636
Активи, що повільно реалізуються (А3)	22976	147390	Довгостроко ві кредити банків і позики (П3)	5	0	22971	147390
Активи, що важко реалізуються (А4)	14283	13347	Постійні пасиви (П4)	28167	71079	-13884	-57732
Баланс	55 326	1 504 001		55 326	1 504 001	x	x

Джерело: сформоване самостійно

Порівнюючи підсумки груп активів і пасивів, можна навести такі реальні співвідношення між ними:

- на початок періоду:

$A1 > П1$ ;  $A2 > П2$ ;  $A3 > П3$ ;  $A4 < П4$ ;

- на кінець періоду:

$A1 < П1$ ;  $A2 > П2$ ;  $A3 > П3$ ;  $A4 < П4$ .

Як свідчить аналіз даних таблиці 1.4, баланс досліджуваного підприємства за звітний період не є абсолютно ліквідним, оскільки не виконується перше співвідношення ( $A1 < П1$ ). Оскільки, найбільш термінові зобов'язання не повинні перевищувати наявні у підприємства грошові кошти і короткострокові фінансові вкладення.

Аналіз ліквідності балансу на основі наданого документу включає кілька ключових аспектів. Він розглядає співвідношення різних типів активів та пасивів підприємства. Основні результати аналізу включають:

1. Найліквідніші активи ( $A1$ ) – це грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення. На початок періоду вони становили 230, а на кінець – 83 791. Водночас найбільш термінові пасиви ( $П1$ ) значно зросли – з 80 до 544 990. Це призвело до негативного платіжного надлишку, що свідчить про недостачу ліквідних ресурсів для покриття найбільш термінових зобов'язань.

2. Активи, що швидко реалізуються ( $A2$ ) – активи, які можна швидко перетворити на грошові кошти, зросли значно – з 17 837 до 1 259 473. При цьому короткострокові кредити і позики ( $П2$ ) не змінилися. Ця позитивна динаміка показує, що компанія має значний запас активів для покриття зобов'язань у середньостроковій перспективі.

3. Повільно реалізовані активи ( $A3$ ) – також зросли (з 22 976 до 147 390), що дозволяє зробити висновок, що компанія має активи, які можуть покривати довгострокові кредити та позики ( $П3$ ).

4. Тривало реалізовані активи ( $A4$ ) – незначно зменшились (з 14 283 до 13 347), в той час як постійні пасиви ( $П4$ ) зросли. Це може бути негативним

сигналом, адже в довгостроковій перспективі зобов'язання перевищують активи цієї групи.

Порівнюючи співвідношення активів і пасивів на початок і кінець періоду, можна зробити висновок, що баланс підприємства не є абсолютно ліквідним. Основна проблема полягає в тому, що найбільш термінові зобов'язання (П1) перевищують найбільш ліквідні активи (А1), що свідчить про ризики платоспроможності у короткостроковій перспективі.

### **1.3 Економічна сутність реалізації товарів**

Завершальним етапом виробничого процесу на підприємстві є передача продукції споживачеві, а реалізація продукції виступає ключовою стадією циклу виробництва. Вона відображає головний результат діяльності підприємства. Взаємодія між покупцями та продавцями, включаючи посередників, базується на русі грошових та товарних потоків. Продаж продукції виробником є показником того, що її якість та ціна відповідають вимогам споживачів. Якщо продукція успішно знаходить свого покупця, це свідчить про те, що її характеристики відповідають потребам ринку. Таким чином, питання реалізації продукції є надзвичайно важливим, оскільки відіграє важливу роль у задоволенні суспільних потреб.

Термін «реалізація» походить від латинського «realiz» і перекладається як «речовий», «дійсний».

Поняття реалізації товарів визначена як вітчизняними науковцями, так і на законодавчому рівні. Це представлено в таблиці 1.4:



Таблиця 1.4

## Визначення поняття процес реалізації товарів

Джерело	Сутність
1	2
Бабченко Н.В.	Реалізація — це невизначений акт, неодноразова операція. Це — процес, який розтягується у часі на тривалий термін [1].
Ковач С.І.	«Відчуження благ, що належать підприємству з метою відтворення витрат у вартісній формі з товарної на грошову» [2].
Лишиленко О.В.	«Кінцевий етап кругообігу господарських засобів, який пов'язаний із реалізацією готової продукції, виконаних робіт та наданих послуг підприємством і, як результат, із встановленням фінансового результату його діяльності» [3].
Огійчук М.Ф.	«Відчуження активів, які належать підприємству, шляхом їх реалізації з метою відтворення використаних активів підприємства та отримання прибутку для задоволення різних потреб підприємства та його власників» [4].
Садовська І.Б.	«Реалізація вироблених або перепроданих товарів і послуг для одержання грошової виручки» [5].
Сук П.Л.	«Операцій з продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг, під час яких відбувається передача готової продукції споживачам, отримання оплати від них, встановлення результату діяльності» [6].
Закон України Про захист прав споживачів	реалізація - діяльність суб'єктів господарювання з продажу товарів (робіт, послуг) [8].
п. 8 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»	«Реалізація продукції (робіт, послуг) — це господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передачу права власності на продукцію (роботи, послуги) іншому суб'єкту підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань [9].
Господарський кодекс України	Реалізація суб'єктами господарювання товарів негосподарюючим суб'єктам здійснюється за правилами про договори купівлі-продажу [10].

Джерело: сформовано на підставі джерел [1-6; 8-10]

Отже, проаналізувавши таблицю 1.4, можна зробити висновок, що всі дослідники наголошують на тому, що основною метою процесу реалізації є отримання прибутку як позитивного фінансового результату. Водночас Ковач С.І. та Огійчук М.Ф. зазначають, що процес реалізації також пов'язаний з відчуженням активів підприємства для відтворення використаних ресурсів.



Таким чином, жоден з економістів не розглядає реалізацію як засіб задоволення потреб споживачів через надання якісної та доступної продукції.

Продукт, створений у процесі виробництва, отримує остаточне підтвердження своєї суспільної необхідності під час його реалізації. Лише в процесі споживання можуть бути повністю оцінені споживчі властивості товару, закладені на етапі виробництва. Реалізація можлива за умови, що споживча вартість товару відповідає вимогам, які до нього висуваються.

Процес реалізації передбачає передачу готової продукції покупцям (споживачам), що здійснюється через операції купівлі-продажу за попередньо укладеними угодами. У результаті підприємство отримує грошову виручку, яка є доходом від продажу продукції. Розмір цієї виручки перевищує витрати на виробництво і збут товарів на суму чистого доходу (прибутку), що закладається у відпускну ціну продукції. Таким чином, прибуток, створений у процесі виробництва, перетворюється на грошову форму під час реалізації. Реалізація є важливою умовою для розширення та відновлення виробничого процесу, завершуючи цикл виробництва.

Процес реалізації можна розділити на 4 етапи. Розглянемо на прикладі рисунку 1.1.

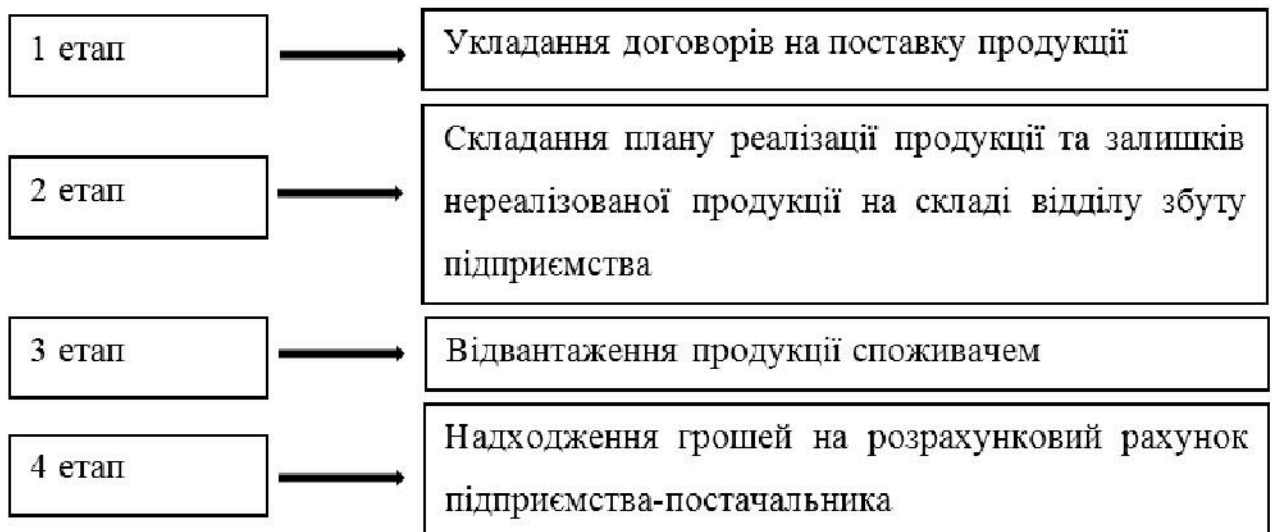


Рис. 1.1. Етапи процесу реалізації товарів

Джерело: сформоване на основі [22].

За сферою впливу реалізацію товарів поділяють на (див.таблицю 1.5):

Таблиця 1.5

### Чинники за сферою впливу

Категорія чинників	Категорія чинників
<b>Зовнішні</b>	На рівні діяльності підприємства, галузі, регіону.
<b>Базові</b>	Організація системи збуту на макро- та мікроекономічному рівнях, її ефективність.
<b>Доповнюючі</b>	Коригують елементи збутової системи, підвищують її ефективність.
<b>Внутрішні</b>	На рівні підприємства, структурного підрозділу, робочого місця.

Джерело: сформовано самостійно

Розглянемо чинники за тривалістю впливу (див.таблицю 1.6) :

Таблиця 1.6

### Чинники за тривалістю впливу

Категорія чинників	Тривалість впливу
<b>Постійні</b>	Довготривалий вплив на систему збуту
<b>Тимчасові</b>	Короткочасний або сезонний вплив на систему збуту

Джерело: сформовано самостійно

В таблиці 1.7 представлено чинники за характером впливу :

Таблиця 1.7

### Чинники за характером впливу

Категорія чинників	Категорія чинників
<b>Організаційно-правові</b>	Розвиток інфраструктури, служби збуту та маркетингу, законодавчі акти, що регулюють підприємницьку діяльність
<b>Соціально-психологічні</b>	Мотивація працівників, соціальні та психологічні фактори, що впливають на організацію збутової діяльності
<b>Економіко-фінансові</b>	Вплив економічного стану підприємства, фінансові ресурси, капіталовкладення

Джерело: сформовано самостійно

Таблиці представлені вище, дозволяють чітко структурувати основні категорії чинників, які впливають на систему реалізації підприємства.

Ключові елементи успішної реалізації товарів, що забезпечують досягнення бізнес-цілей. Функції реалізації товарів стосуються процесів і дій, пов'язаних із продажем товарів від виробника або постачальника до кінцевого споживача. Вони включають такі основні аспекти:

- аналіз ринку – дослідження споживчих потреб, поведінки покупців, конкурентів та ринкових трендів для прийняття рішень щодо реалізації товарів;

- формування асортименту – вибір товарів, які будуть представлені на ринку. Це залежить від попиту, сезонності, цінової політики та інтересів цільової аудиторії;

- ціноутворення – визначення ціни товару, яка враховує витрати на виробництво, логістику, конкуренцію та бажаний рівень прибутку;

- просування товарів – включає рекламу, акції, маркетингові кампанії та інші інструменти для стимулювання продажів і підвищення впізнаваності продукту серед споживачів;

- логістика та дистрибуція – організація постачання товарів до точок продажу або безпосередньо до споживача, враховуючи складські запаси, транспорт і оптимізацію логістичних процесів;

- обслуговування клієнтів – забезпечення підтримки споживачів до, під час і після покупки. Це може включати гарантійне обслуговування, консультації та після продажну підтримку;

- контроль та аналіз продажів – моніторинг результатів реалізації, аналіз ефективності продажів, коригування маркетингової стратегії та адаптація до змін ринку.

#### 1.4 Нормативно-правове регулювання обліку і контролю реалізації товарів

Усі торговельні підприємства зобов'язані здійснювати свою господарську діяльність відповідно до вимог чинного законодавства. Організація обліку реалізації товарів на підприємствах торгівлі регламентується широким переліком нормативно-правових актів та інструктивних матеріалів. Ключовими нормативними документами з цього питання є Господарський та Цивільний кодекси України, Податковий кодекс України, відповідні закони України, а також діючі інструкції та національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Вказані нормативні документи регулюють взаємовідносини між торговельними підприємствами, державою, іншими організаціями, підприємствами, а також фізичними особами. Вони визначають основні принципи та форми ведення бухгалтерського обліку, порядок здійснення розрахунків за товарними операціями, а також впровадження автоматизації облікових процесів із використанням відповідних інформаційних систем і технологій. Детальний огляд основних нормативних документів, що регламентують облік і контроль товарних операцій, наведено у таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

#### Нормативно-правове забезпечення обліку реалізації товарів

№	Документ	Зміст документа	Сфера використання
1	2	3	4
1	Господарський кодекс України від 16.01.03р. № 436-ІУ (зі змінами і доповненнями) [11].	Визначає правові основи здійснення підприємницької діяльності в Україні, надається порядок реєстрації підприємства при його створенні.	Використовуємо в питанні характеристики суб'єктів підприємницької діяльності
2	Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року №435- ІУ (зі змінами і доповненнями) [12].	Цивільним законодавством регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності учасників	Забезпечення діяльності підприємства. Регулює порядок цивільних відносин при здійсненні господарської діяльності

## Продовження таблиці 1.8

3	Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-УІ, зі змінами та доповненнями [13].	Регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, визначає їх перелік та порядок їх адміністрування, платників податків, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, а також відповідальність за порушення податкового законодавства. Торговельна діяльність для цілей розділу XII цього Кодексу – роздрібна та оптова торгівля, діяльність у торговельно-виробничій (ресторанне господарство) сфері за готівку, інші готівкові платіжні засоби	Використовуємо для визначення бази оподаткування за податком на прибуток, терміни сплати та методика визначення ПДВ
4	Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99р. № 996-ХІУ (зі змінами і доповненнями) [14].	Наводяться терміни, основні принципи обліку та звітності, державне регулювання обліку, вимоги до певних облікових документів	Для організації бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності
5	Про захист прав споживачів: Закон України: Затв. Постановою Верховної Ради України від 2.05.91 р. №1023- XI [15].	Зазначаються основоположні моменти відношення між виробниками та споживачами, що має суттєвий вплив на організацію та проведення торговельної діяльності в частині проведення розрахункових операцій, а також безпосереднього продажу товарів кінцевим споживачам. Крім того, даним нормативним документом визначається порядок повернення товарів в результаті виявлення недоліків(ст.8 Закону)	Для контролю діяльності підприємств торгівлі
6	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгал. обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затв. Наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. №291 [16].	Визначає методику ведення обліку активів, зобов'язань, капіталу та господарських операцій підприємств і організацій всіх форм власності та господарювання	Для ведення бухгалтерського обліку товарних операцій та доходів і витрат від реалізації товарів

## Продовження таблиці 1.8

7	Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: затв. Наказом Мінфіну України від 28.03.13р. № 433 [17].	Розглядається питання розкриття інформації за статтями балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів та звіту про власний капітал. Наводяться форми, склад та методика складання фінансової звітності згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Для формування фінансової звітності у відповідності до НП(С)БО 1
8	Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності: затв. Наказом Мінфіну України від 11.04.13 № 476 [18].	Визначає порядок перевірки показників фінансової звітності. Передбачає випадки проведення обов'язкової інвентаризації перед формуванням фінансової звітності	Для формування фінансової звітності підприємства
9	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затв. наказом Мінфіну України від 29.11.1999 р. № 290 [19].	Визначає методологічні засади формування в обліку інформації про доходи, їх класифікацію, оцінку, визнання та відображення у фінансовій звітності. Визначають основні положення щодо порядку визнання доходів від реалізації товарів	Для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності з формування доходів від реалізації товарів, їх відображення у фінансовій звітності
10	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. наказом Мінфіну України від 20.10.99 №246 [20].	Встановлені загальні методологічні поняття, умови визнання та класифікація запасів, їх оцінка, облік та відображення у фінансовій звітності. Визначає порядок надходження, визнання та оцінку запасів, методи списання запасів при реалізації	Для організації обліку запасів та відображення доходів від реалізації, оприбуткування лишків виявлених при інвентаризації
11	Типовий порядок визначення норм запасів товарноматеріальних цінностей, затв. Міністерством економіки та з питань Європейської інтеграції України (Мінекономіки) від 31.05.1993 №17 60/29 станом на 26.03.2007 р [21].	Розроблені норми та нормативи оборотних коштів, що провадяться методами прямого розрахунку по окремих видах сировини, матеріалів та ТМЦ при їх використанні в виробництві та реалізації	Для визначення норм товарних запасів при надходженні та реалізації в підприємствах торгівлі

Джерело: сформоване на основі даних [11-21]

Аналіз нормативних документів, представлених у таблиці 1.8, дозволяє зробити кілька важливих висновків.

Нормативна база, що регламентує господарську діяльність підприємств торгівлі, є комплексною та охоплює різні аспекти обліку і контролю товарних операцій. Зокрема, Господарський та Цивільний кодекси України визначають правові засади здійснення торговельної діяльності, а Податковий кодекс регулює питання оподаткування підприємств.

Закон про бухгалтерський облік та фінансову звітність встановлює вимоги до організації обліку та підготовки звітності, а інструкції Мінфіну, зокрема щодо застосування плану рахунків і методичних рекомендацій, деталізують технічні аспекти обліку активів, зобов'язань і доходів.

Додатково, стандарти бухгалтерського обліку, такі як П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 15 «Дохід», визначають правила оцінки та визнання запасів і доходів від реалізації товарів.

Крім того, закони, що стосуються ціноутворення та захисту прав споживачів, визначають умови та порядок ведення розрахункових операцій із покупцями, що є важливим для забезпечення прозорості та законності торговельної діяльності. Усі ці нормативні документи забезпечують системний підхід до організації обліку товарних операцій, формування фінансової звітності та оподаткування.

Таким чином, можна зробити висновок, що дотримання вимог цих нормативно-правових актів є обов'язковою умовою для ефективного функціонування торговельних підприємств, забезпечення законності їх діяльності та формування достовірної фінансової звітності.

### **Висновки до розділу 1**

Підсумовуючи викладене у розділі 1, можна зробити такі висновки:

Компанія "Контракт Прорезерв 5" є одним з провідних постачальників продуктів харчування в Україні. Вона працює на ринку вже більше 15 років,



забезпечуючи широкий асортимент високоякісних продуктів для різних категорій споживачів, включаючи роздрібні мережі, ресторани, військові частини, заклади освіти та громадського харчування. Фірма активно бере участь у тендерах на продукти харчування. Саме участь у тендерах сприяла розвитку та розширенню компанії.

Фінансовий стан підприємства демонструє змішані тенденції. З одного боку, спостерігається зменшення необоротних активів, яке може бути результатом завершення капітальних проєктів або перегляду довгострокових інвестиційних планів. З іншого боку, суттєве зростання оборотних активів, зокрема дебіторської заборгованості та грошових коштів, свідчить про можливе збільшення продажів та покращення ліквідності. Однак, підприємству слід приділити увагу управлінню дебіторською заборгованістю, аби уникнути ризиків неплатежів і забезпечити стабільний грошовий потік.

Фінансове становище компанії змінилося: спостерігається значне розширення масштабів її діяльності, що відображено в зростанні активів та короткострокових зобов'язань. Зараз компанія більшою мірою залежить від короткострокових джерел фінансування, і її фінансова структура стала більш ризикованою через суттєве збільшення як кредиторської, так і дебіторської заборгованості. Це може свідчити про нестачу обігових коштів і високий ризик виникнення проблем із ліквідністю, якщо заборгованості не будуть погашені вчасно.

Також, зробила висновки, що підприємство не є абсолютно ліквідним. Основна проблема полягає в тому, що найбільш термінові зобов'язання (П1) перевищують найбільш ліквідні активи (A1), що свідчить про ризики платоспроможності у короткостроковій перспективі. Було проаналізовано економічну сутність реалізації продукції - це господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передачу права власності на продукцію (роботи, послуги) іншому суб'єкту підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань [9].



## РОЗДІЛ 2

### ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»

#### 2.1 Документальне оформлення реалізації товарів

Документальне оформлення реалізації товарів є ключовим аспектом у діяльності торговельних підприємств, оскільки забезпечує правильність обліку операцій та їх відповідність чинному законодавству. Це включає ряд обов'язкових документів, які фіксують етапи продажу товарів та відображаються у бухгалтерському обліку

Бухгалтерський облік у «ТОВ КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» організовується бухгалтерським відділом підприємства, який очолює головний бухгалтер, котрий входить до складу правління товариства. Головний бухгалтер звітує перед головою правління та працює відповідно до статуту, законодавства України, а також норм Господарського і Податкового кодексів, НП(С)БО та посадової інструкції. Сучасний бухгалтер має відповідати високим вимогам, зокрема, мати професійну компетентність, володіти сучасними програмами та мати практичний досвід роботи.

Згідно з чинним законодавством, головний бухгалтер ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» несе персональну, цивільну, адміністративну, дисциплінарну або кримінальну відповідальність за такі порушення:

- недобросовісне виконання службових обов'язків, визначених посадовою інструкцією;
- перевищення наданих повноважень;
- порушення етики спілкування;
- неякісне або несвоєчасне виконання посадових завдань;
- бездіяльність або неналежне виконання доручених функцій. актичний досвід роботи.

Одним із основних завдань на етапі налагодження бухгалтерського обліку є вибір форми його організації та ведення, що дозволить забезпечити управлінську систему достовірною і точною інформацією.

На рисунку 2.1 розглянемо схему журнально-ордерної форми організації та ведення бухгалтерського обліку.

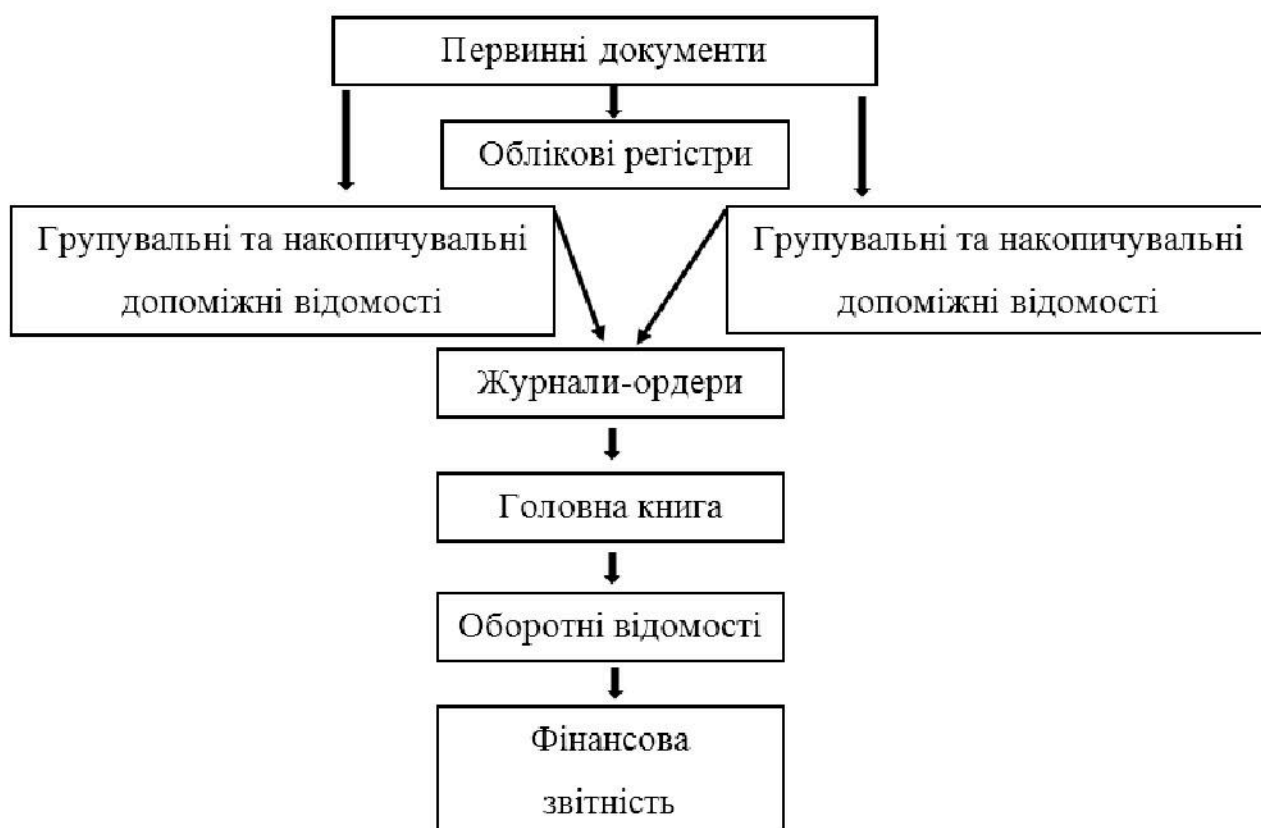


Рис. 2.1. Схема журнально-ордерної форми організації та ведення бухгалтерського обліку

Джерело: побудовано на основі [23, 24]

Відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ), строк зберігання первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності та інших документів, пов'язаних з обчисленням та сплатою податків та зборів, становить 1825 днів, що еквівалентно п'яти рокам [25].

Основні документи, які використовуються при реалізації товарів, включають :

1. Накладна – документ, що підтверджує факт передачі товару від постачальника покупцеві. У накладній зазначаються найменування товару, кількість, ціна, сума ПДВ (якщо застосовується) та загальна вартість товарів.

2. Податкова накладна – документ, який необхідний для відображення податкового кредиту або зобов'язань з податку на додану вартість. Він надається покупцеві разом із товаром і використовується для обліку ПДВ.

3. Рахунок-фактура – документ, що видається покупцеві для оплати за товар. Він містить інформацію про замовлені товари, їх кількість, ціну за одиницю, загальну вартість, а також умови та строки оплати.

4. Касовий чек або квитанція – у випадку, коли оплата здійснюється готівкою або з використанням платіжних карток. Ці документи підтверджують факт проведення розрахункової операції.

5. Товарно-транспортна накладна (ТТН) – використовується при транспортуванні товару і фіксує його відвантаження та переміщення між суб'єктами господарювання.

6. Акт приймання-передачі – у випадку, якщо реалізація супроводжується виконанням додаткових послуг або товар передається з певними умовами (наприклад, на умовах оренди або лізингу).

7. Акт звірки взаєморозрахунків – це документ, який використовується для перевірки правильності взаєморозрахунків між постачальником і покупцем, особливо при роботі на умовах відстрочки платежу або при наявності складних умов постачання.

В додатках [В-Е] можна озайомитися, які саме документи використовує ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5».

При прийманні товарів від постачальників можуть бути виявлені розбіжності між кількістю або якістю товарів, зазначених у супровідних документах, та фактично отриманими. У такій ситуації важливо дотримуватись

правил приймання товару та належного документального оформлення виявлених розбіжностей, що дозволяє забезпечити відшкодування матеріальних збитків — зокрема нестачі товарів, яка сталася через помилки постачальника або транспортної організації.

Оформлення таких розбіжностей здійснюється шляхом складання Акту про встановлені розбіжності, який підписується комісією за участі матеріально відповідальної особи та представника постачальника. В акті вказуються лише ті матеріальні цінності, по яких виявлено розбіжності. Якщо ж нестача виявлена в межах допустимих норм природного збутку під час перевезення, акт не складається, оскільки такі втрати відносяться на витрати торговельного підприємства.

ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» використовує окрім фізичного документообігу також і електронний документообіг, де документи створюються відповідно до загальних правил документування та містять реквізити, аналогічні паперовим версіям. До таких програм належить DOT-Chain. Оформлення реквізитів організаційно-розпорядчих документів в електронному вигляді відбувається згідно з вимогами чинного законодавства. Електронні документи зберігаються протягом того ж періоду, що й їх паперові копії.

Розглянемо, що таке нова ІТ-система DOT-Chain. Це інноваційна ІТ-система для управління тиловими потребами ЗСУ. Вона використовується між замовником, постачальником та одержувачем задля введення електронного документообігу. Ця програма дає змогу замовнику швидше оплачувати рахунки постачальнику. В цій програмі підписуються накладні між двох сторін — постачальником та одержувачем, після цього формується акт приймання-передачі, котрий підписується всіма трьома сторонами та відразу проходить оплата.

Що змінила нова ІТ-система DOT-Chain?

1. Перевела в цифру паперові документи для оптимізації роботи військових. Це важливий крок до відмови від «паперової армії». Замість 30 тис.

паперів щотижня, які мали опрацьовувати військові, тепер потрібно зробити лише кілька кліків у системі. Це суттєво зменшує обсяг роботи начпродів.

2. Спростила процес оплати за товари. Він буде в чотири рази швидший, адже видаткові накладні одразу підвантажуються в систему, а ДОТ, маючи підписи від військової частини та постачальника, може одразу оплатити відвантаження.

3. Оптимізувала обмін даними. Відомості із системи використовує, зокрема, і Міністерство оборони. Це дозволяє коригувати потреби військових відповідно до даних, що агрегує DOT-Chain: кількість заявок, інформація про постачання та обсяги, які прийняли чи не прийняли на баланс військові частини.

4. Налаштувала взаємодію між сторонами, залученими до процесу забезпечення ЗСУ. У системі DOT-Chain за кожним запитом видно всі документи щодо закупівлі та постачання. Фактично ДОТ стає третьою стороною, яка опікується й начпродами, і постачальниками та може швидко реагувати на зміну запитів від військових частин [26].

Задля кращої оптимізації документообігу в ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» доцільно проводити за такими напрямками:

- підвищення швидкості збору, обробки та передачі інформації щодо процесу реалізації товарів;
- покращення рівня аналітичності даних про товарні партії, постачальників і покупців у первинній документації та бухгалтерських регістрах;
- посилення контролю за вибуттям товарно-матеріальних цінностей;
- зниження витрат на процес документування операцій з реалізації товарів.

## **2.2 Синтетичний і аналітичний облік реалізації товарів на товаристві**

Синтетичний та аналітичний облік реалізації товарів – це дві взаємопов'язані системи ведення бухгалтерського обліку, що використовуються для відображення продажів товарів підприємством.

1. Синтетичний облік реалізації товарів: це облік на узагальненому рівні, який дає загальне уявлення про всі операції, пов'язані з продажем товарів. У синтетичному обліку використовуються рахунки бухгалтерського обліку, що відображають загальні суми без деталізації по кожному товару. Основним рахунком є рахунок "70 – Доходи від реалізації", який акумулює всі операції, пов'язані з доходами від продажу товарів.

Синтетичний облік дає змогу контролювати загальні показники діяльності підприємства, наприклад, суми доходів від продажів за певний період. Важливо, що в синтетичному обліку інформація не деталізується за конкретними товарами чи операціями.

2. Аналітичний облік реалізації товарів: це деталізований облік, що відображає конкретну інформацію щодо кожної окремої товарної операції. Він ведеться за субрахунками та допомагає відслідковувати реалізацію кожного окремого товару або групи товарів. Аналітичний облік може бути деталізованим за наступними критеріями:

- кожен вид товару (деталізація за найменуваннями товарів);
- контрагенти (відстеження реалізації за покупцями);
- договірні умови (наприклад, за різними договорами купівлі-продажу).

Аналітичний облік ведеться паралельно з синтетичним, і ці два види обліку мають бути узгоджені між собою для точного відображення фінансового стану підприємства.

Взаємозв'язок синтетичного та аналітичного обліку:

- аналітичний облік підтримує синтетичний, надаючи деталізацію кожної операції;
- дані аналітичного обліку слугують джерелом для заповнення синтетичних рахунків.

Зазвичай, інформація з аналітичного обліку підсумовується та переноситься в синтетичні рахунки для узагальненого відображення фінансових показників.

Організація аналітичного обліку товарів на оптових базах і складах може здійснюватися за партійним, сортовим або оперативно-бухгалтерським (сальдовим) методом.

1. Партійний облік:

- кожна партія товарів, що надійшла, обліковується окремо. Для кожної партії оформляють товарний ярлик, присвоюють їй унікальний номер. Цей номер вказують на всіх прибуткових і видаткових документах. При надходженні та відпуску товарів інформація вноситься до товарного ярлика та картки складського обліку.

2. Сортний облік:

- товари зберігаються і обліковуються за видами і сортами. Облік ведеться за кількістю і вартістю в картках складського обліку, що відкриваються на кожен вид або сорт товару.

3. Оперативно-бухгалтерський метод:

- цей метод найпоширеніший в оптовій торгівлі. Він поєднує елементи оперативного обліку та бухгалтерського контролю і дозволяє відстежувати залишки товарів на складі за допомогою сальдових даних.

ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» застосовує оперативно-бухгалтерський метод.

Якщо підприємство відмовляється від оплати постачальнику, воно повідомляє його про це, бере товар на відповідальне зберігання та обліковує його на позабалансовому рахунку до отримання подальших вказівок постачальника.

Відпуск товарів зі складу здійснюється на основі рахунків-фактур, де зазначається асортимент і кількість відпущеного товару. Ці рахунки використовуються для оформлення платіжних документів. Аналітичний облік відвантажених товарів ведеться за кожним платіжним документом у відомостях обліку відвантажених і реалізованих товарів.

Дохід від продажу товарів підприємствами відображається на субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів», що належить до рахунка 70 «Доходи від

реалізації». Розглянемо в таблиці 2.1 як відображаються операції оптової торгівлі:

Таблиця 2.1

### Відображення операцій за оптової торгівлі:

№	Зміст операції	Дебет	Кредит
1	Надходження товарів від постачальників (за купівельною вартістю, без ПДВ):	281	631
2	Вхідний ПДВ відносять до податкового кредиту	641	631
3	Відвантаження (реалізація) товарів покупцям	36	702
4	Списують собівартість реалізованих товарів (купівельну вартість товарів)	902	281
5	Податкове зобов'язання податку на додану вартість	702	641
6	Списують витрати обігу	791	92, 93
7	Закриття субрахунку 702 на результати діяльності	702	791
8	Віднесення собівартості реалізованих товарів на результати діяльності	791	902

Джерело: побудовано за даними [27]

Синтетичний та аналітичний облік відвантаження і реалізації товарів на оптових підприємствах ведуть за аналогією з обліком реалізації готової продукції на промислових підприємствах.

Собівартість реалізованих товарів відображається на тимчасовому калькуляційному рахунку 90, який має певні субрахунки. Інформація про субрахунки доходів та витрат, які використовуються у торговельній діяльності, подано у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

### Синтетичні рахунки бухгалтерського обліку доходів, витрат та фінансових результатів від реалізації товарів

Синтетичні рахунки		Субрахунки	
70	Доходи від реалізації	702	Дохід від реалізації товарів
		704	Вирахування з доходу



## Продовження таблиці 2.2

90	Собівартість реалізації	902	Собівартість реалізованих товарів
791	Фінансові результати	791	Результати операційної діяльності

Джерело: побудовано за даними [27]

Кожне підприємство самостійно організовує аналітичний облік необхідних об'єктів з метою посилення контролю за їх наявністю і рухом, а також для отримання інформації, важливої для прийняття управлінських рішень щодо асортименту товарів, їх запасів на складах і організації продажу в торговельних мережах. Деталізація даних про окремі операції та об'єкти обліку може залежати від видів і партій активів, а також від розрахунків з контрагентами у національній та іноземній валюті.

### 2.3. Формування звітності реалізації товарів

Формування звітності реалізації товарів – це важливий процес для будь-якого бізнесу, оскільки він дозволяє відслідковувати продажі, витрати та прибутки. Звітність включає інформацію про обсяги продажів, виручку, залишки товарів на складі, націнку, а також аналіз попиту і тенденцій на ринку. Звітність дозволяє оцінювати попит, оптимізувати товарні запаси, розраховувати податкові зобов'язання і контролювати прибутковість. Ось основні етапи формування такої звітності:

Формування звітності щодо реалізації товарів передбачає використання різних бухгалтерських та податкових документів, які допомагають систематизувати дані про продажі, витрати та прибутки. Ось основні документи, які відносяться до процесу формування звітності реалізації товарів:

Первинні документи:

- товарна накладна: документ, що підтверджує передачу товару, (див Додаток Г);

- рахунок-фактура: виставляється для отримання оплати;
- акт приймання-передачі: використовується для підтвердження факту поставки товарів, (див. Додаток Д).

Податкові документи:

- податкова накладна: важливий документ для обліку ПДВ, (див Додаток Е);
- декларації: декларації про податкові зобов'язання щодо доходів від продажів.

Документи для внутрішнього обліку:

- звіт про рух товарів на складі: для контролю за залишками на складі;
- звіт про фінансові результати: основний документ для оцінки прибутковості підприємства, (форма №2 для підприємств): включає дані про прибуток від реалізації товарів і витрати, пов'язані з цим процесом. Використовується для підготовки податкової звітності та фінансового аналізу, (див Додаток А).

Ці документи допомагають підприємствам ефективно контролювати свої фінансові операції та дотримуватися законодавчих вимог.

Етапи формування звітності реалізації товарів:

- збір первинних даних: інформація про продажі, повернення товарів, залишки на складі;
- обробка даних: класифікація товарів за категоріями, обчислення фінансових показників, аналіз попиту;
- структурування звітів: підготовка фінансової, податкової і внутрішньої звітності;

Основні фінансові показники у звітності:

Фінансові показники є основою для аналізу діяльності підприємства та ефективності реалізації товарів. Вони допомагають оцінити дохідність, визначити витрати, рентабельність та встановити оптимальну стратегію для

подальшої діяльності. Нижче розглянемо основні показники, які використовуються у звітності:

### 1. Виручка

Виручка – це загальна сума доходу, яку компанія отримує від продажу товарів або послуг за певний період. Виручка є ключовим показником, який відображає фінансові потоки від основної діяльності підприємства.

Як визначається виручка:

Виручка = Кількість проданих одиниць товару × Ціна за одиницю

Виручка відображає лише бруто-дохід від продажів, без урахування витрат, податків та знижок. Вона показує, скільки грошей було отримано від покупців до відрахування витрат і податків.

Приклад: Якщо підприємство за місяць продало 500 одиниць товару за ціною 100 грн за одиницю, виручка складе:  $500 \times 100 = 50\ 000$

Виручка дає загальну картину про доходи від реалізації товарів і є основою для подальшого аналізу прибутковості, рентабельності і фінансової стійкості підприємства.

### 2. Собівартість реалізованих товарів (СРТ)

Собівартість реалізованих товарів (СРТ) – це сукупність витрат, пов'язаних з виробництвом або закупівлею товарів, які були продані за певний період. Вона включає всі прямі витрати, пов'язані з придбанням товарів для перепродажу або їх виробництвом.

Що входить у собівартість:

- закупівельна ціна товару: Основна частина собівартості – це ціна, за яку компанія придбала товар для перепродажу або виробництва;
- логістичні витрати: Витрати на доставку товарів на склад, включаючи транспортні витрати, витрати на страхування під час транспортування;
- складські витрати: Витрати на зберігання товарів на складі, такі як оренда складу, витрати на обслуговування складських приміщень;

- витрати на упаковку: Якщо товар потребує додаткової упаковки перед продажем, ці витрати також враховуються;

- заробітна плата персоналу: Витрати на заробітну плату працівників, які безпосередньо беруть участь у процесі закупівлі або виробництва товарів (наприклад, складувальники, логісти).

Формула:

$CPT = \text{Закупівельна ціна} + \text{Логістичні витрати} + \text{Складські витрати} + \text{Інші прямі витрати}$

Приклад:

Якщо компанія придбала партію товарів за 30 000 грн, витрати на доставку склали 5 000 грн, а складські витрати – 2 000 грн, то загальна собівартість буде:

$$30\ 000 + 5\ 000 + 2\ 000 = 37\ 000 \text{ грн}$$

Собівартість дозволяє розрахувати чистий прибуток від реалізації товарів та оцінити ефективність управління закупівлями і виробництвом.

### 3. Прибутковість

Прибуток – це різниця між виручкою та собівартістю реалізованих товарів. Прибуток відображає фінансовий результат діяльності підприємства і є ключовим показником його ефективності.

Формула:  $\text{Прибуток} = \text{Виручка} - \text{Собівартість реалізованих товарів}$

Прибуток може бути валовим (до врахування податків і адміністративних витрат) або чистим (після всіх витрат і податків).

Приклад: Якщо виручка від продажу товарів складає 50 000 грн, а собівартість – 37 000 грн, то прибуток становитиме:  $50\ 000 - 37\ 000 = 13\ 000$

Роль прибутку:

- оцінка ефективності: Прибуток показує, наскільки ефективно компанія веде бізнес. Якщо прибуток високий, це свідчить про правильну стратегію продажів і управління витратами;

- фінансування розвитку: Чистий прибуток може бути реінвестований у розвиток бізнесу, наприклад, для розширення виробництва або запуску нових продуктів;

- порівняння з конкурентами: Аналіз прибутковості дозволяє порівнювати ефективність компанії з конкурентами на ринку.

#### 4. Показники рентабельності та націнки

Рентабельність – це відношення прибутку до витрат або виручки, що показує, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для отримання прибутку.

Рентабельність продажів:

Формула:  $\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} \times 100\%$

Цей показник показує, скільки прибутку компанія отримує з кожної гривні виручки. Чим вища рентабельність, тим ефективніше працює компанія.

Приклад: Якщо чистий прибуток компанії становить 13 000 грн, а виручка – 50 000 грн, то рентабельність продажів складе:  $13\,000/50\,000 \times 100\% = 26\%$

Рентабельність показує, як добре компанія контролює свої витрати відносно доходів. Висока рентабельність свідчить про ефективне управління бізнесом.

Націнка:

Націнка – це відсоток, на який збільшується собівартість товару для отримання його продажної ціни.

Формула:  $\text{Націнка} = \frac{\text{Ціна продажу} - \text{Собівартість}}{\text{Собівартість}} \times 100\%$

Приклад: Якщо собівартість товару складає 100 грн, а ціна продажу – 150 грн, то націнка буде:  $(150 - 100)/100 \times 100\% = 50\%$

Націнка показує, наскільки збільшено вартість товару при його продажі, що є важливим для встановлення цінової стратегії і контролю за прибутковістю.

## 2.4. Напрями вдосконалення обліку реалізації товарів

Одним із ключових напрямків покращення інформаційної системи управління діяльністю сучасних вітчизняних підприємств оптової та роздрібною торгівлі є вдосконалення обліку реалізації товарів.

Для підвищення ефективності обліку реалізації товарів необхідно впровадити низку вдосконалень, які допоможуть оптимізувати процеси обробки даних, скоротити витрати часу та ресурсів, а також підвищити точність і контроль за операціями. Нижче подано ключові напрями вдосконалення, спрямовані на покращення облікових процесів у торгових підприємствах, подано у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

### Напрями вдосконалення реалізації товарів

Напрямок вдосконалення	Опис
Автоматизація облікових процесів	Впровадження автоматизованих систем обліку для прискорення обробки даних, зниження ризику помилок і підвищення точності фінансових розрахунків.
Оптимізація документообігу	Використання електронного документообігу, що дозволяє швидко передавати документи між підрозділами та зменшувати витрати на їх обробку і зберігання.
Стандартизація облікових форм	Створення єдиних шаблонів для оформлення документів, що прискорить процеси введення, перевірки й обробки даних.
Підвищення об'єктивності аналітичних даних	Забезпечення єдиного формату для внесення даних, що допоможе отримувати більш точну аналітику для прийняття управлінських рішень.
Зміцнення контролю за обліком вибуття товарів	Автоматизація списання товарів зі складу під час реалізації для запобігання розбіжностям у даних та забезпечення актуального обліку залишків.
Облік витрат на реалізацію	Відображення витрат, пов'язаних із реалізацією, в окремих документах, оскільки наявні реєстри можуть не мати відповідних категорій для цього виду витрат.

Джерело: сформовано на основі [28]

У сфері облікового забезпечення процесу реалізації товарів залишаються невирішеними проблеми, пов'язані як з первинним відображенням інформації про товарні операції, так і з узагальненням та систематизацією цих даних.

Удосконалення системи обліку реалізації повинно насамперед охоплювати первинну документацію. Напрямки покращення облікової документації та документообігу включають:

- збільшення швидкості оформлення й обробки інформації щодо реалізації. Наприклад, Для оптимізації часу на обробку первинних даних та забезпечення їх узгодженості, важливо, щоб вихідні дані приймальних квитанцій покупців доповнювали реквізити товарно-транспортних накладних. Це особливо актуально при оформленні однієї квитанції на основі декількох накладних. Також доцільним варіантом може бути об'єднання накладної та рахунку-фактури в єдиний документ із збереженням основних реквізитів, таких як: назва документа («накладна-рахунок на відпуск товарно-матеріальних цінностей»), місцезнаходження і банківські дані вантажовідправника та одержувача, підстава для відпуску, назва, кількість і ціна товару, а також сума до оплати. Ще використовувати електронний документообіг, який забезпечить миттєву передачу документів між підрозділами та зменшить час на їх обробку;

- підвищення об'єктивності аналітичних даних у документах. Наприклад, забезпечити єдиний формат для внесення аналітичних даних, що сприятиме більш точному відображенню інформації. Також, інтегрувати облікові системи з іншими системами підприємства (наприклад, складським обліком), щоб дані про товари та запаси автоматично оновлювались та проводити регулярні звірки даних у документах, що допоможе уникати розбіжностей у звітах і підвищити точність аналітичної інформації;

- посилення контролю за обліком вибуття продукції, виробничих запасів і товарів. Для цього треба впровадити автоматичне списання товарів зі складу при оформленні реалізації, щоб уникнути розбіжностей в обліку запасів, встановити контрольні точки в процесі обліку та реалізації, що дозволять



відстежувати рух товарів на різних етапах та запровадити інвентаризацію на регулярній основі з автоматизованою звіркою даних для виявлення й усунення можливих недоліків в обліку;

- зменшення витрат ресурсів і трудовитрат на документування та обробку даних. Треба впровадити електронний документообіг, щоб зменшити потребу в паперових документах і витрати на їх зберігання, автоматизувати основні етапи документообігу, що дозволить оптимізувати витрати на їх обробку та зменшити людський фактор та проводити навчання працівників, щоб підвищити їх компетенцію у використанні автоматизованих систем обліку та обробки документів.

Ці заходи дозволять підвищити ефективність облікової системи, зменшити витрати та поліпшити якість інформації для управлінських рішень.

Для вдосконалення аналітичного та синтетичного обліку реалізації, враховуючи складність і трудомісткість цього процесу, важливо не тільки спростити його, але й побудувати на більш обґрунтованій основі.

Першочерговим кроком є значне скорочення господарських операцій за рахунком 70 «Доход від реалізації». При реалізації продукції за державними та регіональними замовленнями організації видають здавальникам приймальні квитанції на прийняту продукцію, в яких фіксують залишкову масу, ціну і вартість. Запис за Дт 36 Кт 701 здійснюється на основі цих квитанцій.

Ведення відомостей аналітичного обліку є зайвим, адже всі потрібні дані містяться в реєстрах, де узагальнюються в необхідному розрізі первинні документи, що фактично виконують функцію реєстрів аналітичного обліку. Також варто відображати витрати, пов'язані з реалізацією продукції, в окремому документі, оскільки жоден із реєстрів для цього не пристосований.

Отже, впровадження запропонованих шляхів вдосконалення первинного, аналітичного та синтетичного обліку реалізації продукції, робіт і послуг сприятиме скороченню витрат облікового часу, більш точному відображенню

витрат і доходів, а також дозволить точніше визначати фінансовий результат від реалізації продукції.

## **Висновки до розділу 2**

При організації бухгалтерського обліку, одним з головних питань, було визначити форму організації та ведення бухгалтерського обліку. «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» обрала для себе журнально-ордерну форму.

Підприємство окрім фізичного документообігу також застосовує електронний документообіг. У системі DOT-Chain документи формуються за загальними правилами документування, котрі встановлені згідно вигляду фізичних документів.

На фірмі ТОВ «Контракт Продрезерв 5» синтетичний та аналітичний облік реалізації товарів організовані ефективно, що забезпечує точний контроль за операціями з продажу та відвантаження товарів. Фірма використовує оперативно-бухгалтерський метод обліку, який дозволяє відстежувати залишки товарів на складі та підтримувати оптимальний рівень запасів. Аналітичний облік деталізує інформацію про реалізацію товарів за окремими операціями, партіями та контрагентами, що сприяє кращій організації управлінського процесу. Така система обліку дозволяє підприємству приймати зважені управлінські рішення, покращуючи ефективність торгівельної діяльності.

Основні фінансові показники у звітності – виручка, собівартість, прибуток, рентабельність та націнка – є ключовими для аналізу ефективності діяльності підприємства. Вони допомагають керівництву приймати стратегічні рішення, оцінювати прибутковість продажів, визначати ціни і контролювати витрати.

Вдосконалення обліку реалізації товарів є критично важливим для підвищення ефективності бізнес-процесів. Основними напрямками вдосконалення є:

- автоматизація процесів - запровадження сучасних програмних рішень,

які дозволяють зменшити людський фактор, підвищити точність обліку та спростити доступ до інформації;

- інтеграція з іншими системами - забезпечення зв'язку між обліком реалізації товарів та іншими бізнес-системами, такими як CRM та ERP, для поліпшення управлінських рішень;

- аналітика та звітність- розробка адаптивних звітів та аналітичних інструментів, які допоможуть у виявленні тенденцій продажів і оптимізації товарних запасів;

- навчання персоналу - інвестування у навчання працівників не лише у використанні нових технологій, але й у розумінні основ обліку, щоб поліпшити якість ведення документації.

В цілому, систематичний підхід до вдосконалення обліку реалізації товарів здатен призводити до значних вигод у формі зростання ефективності та зменшення витрат.

## РОЗДІЛ 3

### КОНТРОЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5»

#### 3.1 Загальна характеристика контролю реалізації товарів

Контроль реалізації товарів є важливою складовою ефективного управління в будь-якій торговельній діяльності. Цей процес забезпечує відповідність товарів встановленим стандартам якості, сприяє підвищенню рівня задоволеності клієнтів, оптимізує роботу з фінансовими ресурсами та допомагає мінімізувати ризики, пов'язані з обігом продукції.

У таблиці 3.1 представлено основні види контролю, які забезпечують всебічне охоплення всіх етапів життєвого циклу товару від моменту його надходження на склад і до завершення процесу продажу. Це дозволяє своєчасно виявляти та усувати проблеми, такі як неякісна продукція, затримки у виконанні замовлень чи інші відхилення від норм.

Таблиця 3.1

#### Основні види контролю реалізації товарів

Види контролю	Опис	Приклади
Вхідний контроль	Перевірка якості товарів при їх надходженні від постачальника	Візуальний огляд, тестування зразків товару
Процесний контроль	Контроль за дотриманням стандартів та вимог у процесі реалізації товару	Відстеження обслуговування клієнтів, контроль за обробкою замовлень
Фінансовий контроль	Контроль за фінансовими операціями, пов'язаними з реалізацією товарів	Аналіз фінансових звітів, перевірка розрахунків з клієнтами
Контроль якості послуг	Забезпечення відповідності обслуговування стандартам якості	Оцінка роботи персоналу, аналіз зворотного зв'язку від клієнтів
Завершальний контроль	Підсумковий аналіз процесу реалізації для виявлення відхилень та визначення ефективності	Оцінка обсягів продажів, перевірка відповідності заявленим стандартам

Джерело: сформовано за даними [28]

Таблиця 3.2 описує методи контролю, за допомогою яких здійснюється перевірка якості, аналіз ефективності продажів, контроль запасів і фінансові аспекти діяльності. Застосування цих методів сприяє зниженню ймовірності помилок, втрат та підвищенню загальної ефективності процесу продажів. Важливу роль відіграє зворотний зв'язок від клієнтів, який дозволяє зібрати інформацію про рівень задоволеності, виявити потенційні проблеми та адаптувати стратегії управління асортиментом.

Таблиця 3.2

### Методи контролю реалізації товарів

Методи контролю	Опис	Призначення
Інспекційний контроль	Здійснення перевірки товару на відповідність встановленим стандартам	Виявлення дефектів, зниження ймовірності продажу неякісного товару
Аналіз даних продажів	Збір та аналіз інформації про обсяги продажів, середні ціни, періодичність реалізації	Оцінка попиту, виявлення трендів та коригування обсягів поставок
Зворотний зв'язок від клієнтів	Оцінка відгуків і скарг клієнтів на якість товарів та обслуговування	Поліпшення якості обслуговування, коригування асортименту та характеристик товарів
Контроль запасів	Моніторинг рівня запасів, термінів придатності та умов зберігання	Забезпечення оптимального рівня запасів, мінімізація ризиків втрат через прострочення товару
Фінансовий аналіз	Оцінка витрат на реалізацію, рентабельності та ліквідності товарів	Оптимізація витрат, підвищення ефективності процесу продажу

Джерело: сформовано за даними [28]

Таблиця 3.3 пропонує основні показники ефективності контролю реалізації товарів, які дозволяють кількісно оцінити результати здійснених заходів. Наприклад, рентабельність продажів, час виконання замовлень, рівень дефектності товарів, задоволеність клієнтів – це ті метрики, які відображають якість та ефективність процесу реалізації товарів.

Таблиця 3.3

### Показники ефективності контролю реалізації товарів

Показник	Опис	Формула розрахунку/Оцінка
Рівень дефектності товарів	Відсоток товарів, які мають дефекти, щодо загального обсягу реалізації	$(\text{Кількість дефектних товарів} / \text{Загальна кількість реалізованих товарів}) \times 100\%$
Рентабельність продажів	Відношення прибутку до обсягів продажів	$(\text{Чистий прибуток} / \text{Загальні продажі}) \times 100\%$
Задоволеність клієнтів	Відсоток клієнтів, які залишили позитивний зворотний зв'язок	$(\text{Кількість задоволених клієнтів} / \text{Загальна кількість клієнтів}) \times 100\%$
Час виконання замовлень	Середній час, необхідний для обробки та доставки замовлень	$\text{Загальний час виконання} / \text{Кількість замовлень}$
Обсяг продажів	Кількість товарів, проданих за певний період	Сума проданих товарів за період

Джерело: сформовано за даними [28]

Ці таблиці допомагають систематизувати процеси контролю реалізації товарів та аналізувати їх ефективність за допомогою ключових показників.

Таким чином, представлена характеристика контролю реалізації товарів показує необхідність комплексного підходу до управління цим процесом. Постійний моніторинг та аналіз на всіх етапах продажів дозволяє зберігати високу якість товарів, підтримувати фінансову стабільність компанії та забезпечувати високу лояльність клієнтів, що є основою довгострокового успіху на ринку.

### 3.2 Організація і методика контролю реалізації товарів

Методика контролю реалізації товарів включає наступні ключові кроки, які допомагають забезпечити ефективність, якість та відповідність процесу продажу встановленим стандартам:

- визначення цілей контролю. На початковому етапі необхідно визначити цілі та критерії контролю. Це можуть бути конкретні вимоги до якості товарів, фінансові показники, стандарти обслуговування клієнтів тощо. Чітке визначення

цілей дозволяє сфокусувати контрольні заходи на найважливіших аспектах реалізації;

- планування та розробка стандартів контролю. На цьому етапі створюються нормативи та інструкції, які будуть використовуватися для контролю. Вони включають опис процедури перевірки товарів, обслуговування клієнтів, а також фінансових аспектів продажу. Крім того, визначається частота контролю та відповідальні особи;

- здійснення вхідного контролю. Перед початком реалізації товарів проводиться вхідний контроль якості продукції. Це може включати перевірку документації, візуальний огляд товарів, тестування зразків та підтвердження відповідності товару встановленим стандартам;

- моніторинг процесу реалізації. На цьому етапі здійснюється постійний контроль за всіма аспектами процесу продажу: роботою з клієнтами, обробкою замовлень, своєчасною доставкою тощо. Це дозволяє оперативно виявляти проблеми та забезпечувати належну якість обслуговування;

- аналіз зворотного зв'язку від клієнтів. Збір та аналіз зворотного зв'язку допомагає зрозуміти, наскільки клієнти задоволені якістю товарів та обслуговуванням. Це дозволяє виявляти слабкі місця в процесі реалізації та вдосконалювати методи контролю;

- фінансовий контроль. Перевірка витрат та доходів, пов'язаних із реалізацією товарів, є важливою частиною методики контролю. На цьому етапі аналізуються витрати, визначається рентабельність, перевіряються розрахунки з клієнтами для забезпечення фінансової прозорості;

- аналіз запасів та логістики. Контроль рівня запасів, умов зберігання та логістичних процесів дозволяє підтримувати оптимальний рівень товарних залишків та уникати втрат через псування товару;

- завершальний контроль та оцінка ефективності. Після завершення етапу реалізації проводиться аналіз досягнутих результатів, порівняння їх із запланованими показниками. Оцінюється рівень дефектності, задоволеність



клієнтів, рентабельність тощо. Це дозволяє виявити можливості для покращення і вдосконалення процесів;

- розробка рекомендацій для оптимізації. На основі отриманих даних розробляються рекомендації для покращення методики контролю, які можуть включати зміни у стандартах, збільшення частоти перевірок або нові методи збору зворотного зв'язку від клієнтів;

Дотримання цих кроків забезпечує надійну систему контролю реалізації товарів, що підвищує якість продукції та обслуговування, а також сприяє довгостроковій стабільності та успіху компанії.

Товар на фірмі «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» повинен відповідати вимогам чинного законодавства України та нормативно-технічній документації, а саме:

- Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів»;

- Закону України «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів».

- опису до продуктів харчування до Каталогу продуктів харчування затвердженого наказом Міністерства оборони України від 15.11.2019 № 591;

- Нормативному документу згідно, якого вироблено Товар.

Якщо товар виробляється за власним нормативним документом (ТУ або специфікація), вимоги зазначені у власних нормативних документах не можуть спростовувати та/або занижувати показники норм з якості та безпечності товару за умови наявних норм на аналогічні види товару встановлених чинними національними стандартами або чинним законодавством України.

Маркування товару має відповідати вимогам чинного законодавства України та нормативно-технічної документації на товар. Маркування має містити всю обов'язкову інформацію та відповідати наступним вимогам (але не обмежуючись ними):

- інформація має бути чіткою і розбірливою та наноситися у спосіб, що унеможливило її видалення у тому числі назва товару;
- обов'язкове виділення у складі інгредієнтів, які спричиняють алергічні реакції або непереносимість (якщо цього вимагає законодавство або нормативно-технічні документи);
- зазначення відсотків певних інгредієнтів або категорії (якщо цього вимагає законодавство або нормативно-технічні документи);
- чітка ідентифікація терміну придатності та умов зберігання (окрім випадків, коли цього не вимагає законодавство);
- зазначення маси продукту без урахування маси рідини, якщо твердий харчовий продукт перебуває в рідкому середовищі або додатково має бути зазначена маса продукту без урахування маси рідини;
- зазначена маса нетто не повинна включати масу крижаної глазури, якщо харчовий продукт вкритий крижаною глазур'ю (для заморожених продуктів).

Упаковка/тара, в якій постачається Товар, повинна відповідати вимогам нормативно-технічної документації виробника, що підтверджує можливість використання в харчовій промисловості: сертифікат(-и) відповідності або висновок(-и) санітарно-епідеміологічного експертизи.

Замовник проводить аудити складських потужностей на яких зберігається товар, який постачається за договором, на відповідність критеріям контролю (Таблиця 3.4). Постачальник зобов'язується надати (забезпечити) представнику замовника доступ до цих складських потужностей. У разі відмови у наданні доступу, або будь якому іншому перешкоджанню в проведенні контролю, яке не дає розпочати, провести та/або закінчити аудит, відомості про це фіксуються в критеріях контролю, а аудит вважається непроведеним. Про намір провести аудит замовник інформує постачальника не менше ніж за 24 (двадцять чотири) години до запланованої дати, засобами електронної пошти у порядку, визначеному договором. Планові аудити складських потужностей проводяться згідно з графіком замовника, позапланові – у разі отримання скарг (дві та більше)

від отримувача, обґрунтованої підозри, щодо якості та безпечності харчових продуктів, а також виявлення неякісного та/або небезпечного товару під час його обігу. Висновок контролю згідно з критеріями контролю складських потужностей (Таблиця 3.4) встановлюється, з урахуванням відсотку виконання вимог та наявності чи відсутності критичних невідповідностей, а саме: відповідає вимогам на вищому рівні / відповідає вимогам на базовому рівні / не відповідає вимогам.

Таблиця 3.4

### Критерії внутрішнього контролю складських потужностей

№ з/д, КН	Вимоги	Нормативне обґрунтування	Рівень відповідності				Коментар
			A	B	C	N/A	
<b>Загальні вимоги</b>							
1 КН	Наявність дозвільних документів (державна реєстрація потужності, експлуатаційний дозвіл)	Частина перша статті 23 та 25 ЗУ № 771		X		X	
2	Попередньо виявлені невідповідності усунуто шляхом здійснення корекцій та коригувальних дій	Пункт 2 частини першої статті 16 ЗУ № 2042					
3	Виконання принципу FIFO/FEFO (First In/First Out i/або First Expired/First Out)	Згідно Договірних умов				X	
4	Політика і цілі у сфері безпечності харчової продукції актуальні, затверджені	ДСТУ ISO 22000 (За наявності)					
5	Ризики проаналізовані, програми передумови впроваджені	Пункт 4.4 частини 4 Наказу № 590				X	
6 КН	Засоби вимірювальної техніки в достатній кількості, відповідного типу, калібровані (за вимоги повірені)	№ 21 Переліку Постанови № 374				X	
7 КН	Умови зберігання продукції контролюються (графік, журнал контролю температури та вологості, тощо)	Пункт 1 частини першої статті 49 ЗУ № 771		X		X	
8	Контроль санітарного стану потужності (графіки прибирання, протоколи перевірка виконання, тощо)	Пункт 1 частини першої статті 41 ЗУ № 771				X	
9	Контроль використання на підприємстві скла та крихкого пластику	ДСТУ ISO 22000 (За наявності)					
10	Оператор ринку дотримується відповідних положень законодавства щодо зберігання і утилізації (знищення) харчових та інших відходів та/або має договори щодо їх утилізації (знищення)	Пункт 3 частини першої статті 46 ЗУ № 771				X	

Продовження таблиці 3.4

<b>Боротьба зі шкідниками</b>							
11	Боротьба із шкідниками проводиться підприємною організацією або навченою відповідальною особою підприємства	Пункт 4 частини першої статті 49 ЗУ № 771				X	
12	Наявність шкідників і слідів їх життєдіяльності	Пункт 4 частини першої статті 49 ЗУ № 771		X		X	
13	Наявність документів, що підтверджують проведення робіт по боротьбі зі шкідниками та підтвердження їх результативності. Розміщення пасток/приманок/засобів боротьби зі шкідниками є актуальними. Наявні всі необхідні документи для проведення робіт по боротьбі із шкідниками (договір, тех.завдання, медичні огляди техніків, навчання техніків та/або допуск до даного виду робіт, перелік хім.засобів, посвідчення якості і висновків, свідоцтва на ці засоби, звіти про проведені роботи і про використання хім.засобів, щорічний аналіз динаміки шкідників). Зовнішні двері та ворота сконструйовані таким чином, щоб запобігти потраплянню шкідників, відсутні щілини	Пункт 4 частини першої статті 49 ЗУ № 771				X	
<b>Гігієна персоналу</b>							
14	Персонал потужностей періодично проходить навчання щодо гігієнічних вимог. Наявність вимог особистої гігієни, застосовується до всього відповідного персоналу, підприємців та відвідувачів	Пункт другий частини першої статті 48 ЗУ № 771				X	
15	Дотримання санітарних вимог персоналом	Пункт перший частини першої статті 48 ЗУ № 771				X	
16 КН	Проходження медичного огляду персоналом	Розділ перший Переліку ПКМУ № 559		X		X	
<b>Мийні засоби та інвентар для прибирання</b>							
17 КН	Мийні та дезінфекційні засоби в наявності, ефективні та не становлять загрозу безпеці харчових продуктів	2.9.3 (Наказ 590) Вимоги № 1704		X		X	
18	Інвентар для прибирання застосовується за призначенням, стійкий до середовища, у якому використовується, і зберігається так, щоб виключати загрозу перехресного забруднення (відповідний тип, маркування тощо)	2.9.3 (Наказ 590) Вимоги № 1704				X	
<b>Потужність</b>							
<b>Прилегла територія</b>							
19	Санітарний стан. Під'їзні дороги, тротуари та стоянки належним чином заасфальтовані, відсутні ями. Відсутність сміття та пилу, які можуть мігрувати до складських приміщень.	Пункт 1 частини першої статті 41 ЗУ № 771				X	

Продовження таблиці 3.4

20	Зона накопичення відходів огорожена, достатня кількість баків для сортування, немає накопичування відходів	Пункт 2 частини першої статті 41 ЗУ № 771				X	
<b>Зони приймання та видачі</b>							
21	Санітарний стан (пошкодження, пліснява, накопичення бруду тощо)	Пункт 1 частини першої статті 41 ЗУ № 771				X	
22	Наявність навісу над зонами приймання та видачі або докшелтера (для захисту продукції від фізичних впливів на продукцію (опадів, прямих сонячних променів та ін.))	Пункт 3 частини першої статті 49 ЗУ № 771				X	
23	Продукція, яка вимагає контролю температурного режиму, не простояє в зоні приймання та видачі (дотримання температурних режимів при вхідному контролі та при комплектуванні продукції для відвантаження)	Пункт 5 частини першої статті 49 ЗУ № 771				X	
<b>Основні приміщення</b>							
24	Санітарний стан стелі (пошкодження, пліснява, накопичення бруду, тощо)	Пункт 1 частини першої статті 41 ЗУ № 771				X	
25	Санітарний стан стіни (пошкодження, пліснява, накопичення бруду, тощо)	Пункт 1 частини першої статті 41 ЗУ № 771				X	
26	Санітарний стан підлоги (пошкодження, пліснява, накопичення бруду, тощо)	Пункт 1 частини першої статті 41 ЗУ № 771				X	
27	Санітарний стан обладнання, стелажі, піддони і та інші засоби, поверхні яких безпосередньо контактують з харчовим продуктом	Частина перша статті 45 ЗУ № 771				X	
28 КН	Забезпечено таке розділення продукції, предметів та матеріалів, що контактують з харчовими продуктами, інших нехарчових продуктів таким чином, щоб запобігти їх взаємному негативному впливу (товарне сусідство)	2.15.5 (Наказ 590) Вимоги № 1704		X		X	
29	Карантинні зони виділені, промарковані (за наявністю)	Згідно Договірних умов					
30	Потужність має належну природну або механічну вентиляцію	Пункт 3 частини першої статті 41 ЗУ № 771					
<b>Побутові приміщення</b>							
33	Переодягальні (наявність, санітарний стан)	Пункт 2.4.5 (Наказ 590) Вимоги №1704				X	
34	Санітарний вузол (санітарний стан, наявність: рукомийника, мила, антисептика, одноразові рушники/сушарка, холодна та гаряча вода, інструкції по миттю та дезінфекції рук)	Частина перша статті 41 ЗУ № 771				X	

Джерело : сформовано на підставі договору

В ДОДАТКУ Д представлений розроблений акт, котрий складається за результатами перевірки фактичної відповідності постачальника кваліфікаційним критеріям.

Якщо виникає порушення реалізації товарів, то складається акт про порушення, котрий представлений в ДОДАТКУ Ж.

Перед початком проведення контролю реалізації товарів формується наказ, див. додаток З.

Потім формується програма внутрішньої перевірки:  
Програма внутрішньої перевірки реалізації товарів на прикладі ТОВ "КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5" :

Таблиця 3.5

### Програма внутрішньої перевірки

№	Розділи контрольно-ревізійної служби	Методичні прийоми контролю	Час проведення		Термін (дні)	Виконавці
			початок	закінчення		
1	Перевірка правильності документального оформлення товарних операцій	Формальна перевірка документів	01.06.2024	03.06.2024	3	Л.В.Шклярєнко
2	Оцінка дотримання стандартів якості товарів при надходженні та продажу	Вибірковий контроль якості, огляд зразків	04.06.2024	06.06.2024	3	А.Г.Платонова
3	Перевірка актуальності та точності цін на товари у прайс-листах та облікових системах	Порівняння документів з прайс-листами	07.06.2024	08.06.2024	2	А.В.Гурская
4	Аналіз своєчасності та коректності відображення товарних операцій в бухгалтерському обліку	Перевірка записів у бухгалтерії	09.06.2024	11.06.2024	3	А.Г.Платонова

Продовження таблиці 3.5

5	Контроль відповідності залишків товарів на складі обліковим даним	Інвентаризація, порівняння з обліком	12.06.2024	14.06.2024	3	Л.В.Шклярєнко
6	Перевірка дотримання умов зберігання та обробки товарів на складі	Огляд складу, контроль умов зберігання	15.06.2024	16.06.2024	2	А.В.Гурская
7	Аналіз фінансових операцій, пов'язаних з продажем товарів	Перевірка фінансових звітів, витрат	17.06.2024	19.06.2024	3	Л.В.Сафонов
8	Контроль процесу обслуговування клієнтів (швидкість, якість обробки замовлень)	Аналіз скарг, тестування процесів	20.06.2024	22.06.2024	3	Л.В.Шклярєнко
9	Збір та аналіз зворотного зв'язку від клієнтів щодо якості товарів та обслуговування	Оцінка відгуків, інтерв'ю з клієнтами	23.06.2024	25.06.2024	3	Л.В.Сафонов
10	Підсумкова оцінка та звітність за результатами перевірки	Узагальнення результатів, підготовка звіту	26.06.2024	01.07.2024	6	Всі учасники команди

Джерело: сформоване самостійно

Ця програма допоможе комплексно оцінити ефективність процесів реалізації товарів, виявити потенційні недоліки та розробити рекомендації для їх усунення.

### **3.3 Напрями вдосконалення внутрішнього контролю реалізації товарів**

Вдосконалення внутрішнього контролю реалізації товарів є важливим напрямом для забезпечення ефективної діяльності компанії та підвищення конкурентоспроможності. Це комплексний процес, який охоплює різні аспекти – від організаційних змін і технічних рішень до оптимізації операційних



процедур. З метою посилення контролю та забезпечення високих стандартів якості, пропонується впровадити ряд нових заходів і модернізувати існуючі підходи до обліку та перевірки товарів.

Основні напрями вдосконалення внутрішнього контролю можна поділити на три основні категорії:

1. Організаційні напрями – включають структурні зміни, автоматизацію обліку, підвищення професійного рівня персоналу та встановлення системи зворотного зв'язку. Ці заходи спрямовані на оптимізацію робочих процесів та підвищення відповідальності співробітників. Розглянемо в таблиці 3.6 організаційні напрями вдосконалення контролю.

Таблиця 3.6

### Організаційні напрями вдосконалення контролю

Напрямок вдосконалення	Опис	Очікуваний результат
Впровадження автоматизованих систем обліку	Використання сучасного програмного забезпечення для автоматизації обліку та аналізу даних	Зменшення помилок в обліку, швидкий доступ до інформації
Розподіл відповідальності	Чітке визначення зон відповідальності серед співробітників	Підвищення якості контролю, уникнення дублювання функцій
Регулярні тренінги для персоналу	Навчання працівників сучасним методам контролю та обліку	Підвищення професійної компетентності, покращення обслуговування
Впровадження внутрішніх аудитів	Періодичні перевірки відповідності стандартам	Своєчасне виявлення недоліків, підвищення якості обліку
Покращення системи зворотного зв'язку	Розробка системи для збору та обробки відгуків клієнтів	Більш точна оцінка якості обслуговування, швидке реагування на скарги

Джерело: сформоване самостійно

2. Технічні напрями – орієнтовані на впровадження сучасних технологій, які допоможуть автоматизувати процеси контролю, підвищити точність і ефективність облікових операцій. Це включає використання систем штрих-кодів, CRM, відеоспостереження та аналітичних інструментів. Розглянемо таблицю 3.7

Таблиця 3.7

### Технічні напрями вдосконалення контролю

Напря́м вдоскона́лення	Опис	Очікуваний результат
Впровадження сканерів штрих-кодів та QR-кодів	Використання сучасних технологій для ідентифікації товарів на всіх етапах	Підвищення швидкості та точності інвентаризації
Використання систем контролю запасів	Системи автоматичного моніторингу рівня запасів та термінів придатності	Зниження ризику дефіциту або надлишку товарів
Інтеграція CRM-систем	Впровадження CRM для відстеження взаємодій з клієнтами	Покращення клієнтського сервісу, оптимізація обробки замовлень
Застосування аналітичних інструментів	Використання програм для аналізу продажів та оцінки ефективності	Швидкий аналіз тенденцій, підвищення рентабельності
Встановлення відеоспостереження на складі	Контроль за умовами зберігання, перевірка відповідності стандартам	Зменшення ризику втрат товарів, підвищення рівня безпеки

Джерело: сформоване самостійно

3. Процесні напрями – передбачають вдосконалення основних процедур, пов'язаних із прийманням, зберіганням, обслуговуванням клієнтів і фінансовим обліком. Ці заходи спрямовані на підвищення якості обслуговування, прискорення логістичних процесів та забезпечення стабільної якості товарів. Прикладом є таблиця 3.8 :

Таблиця 3.8

### Процесні напрями вдосконалення контролю

Напря́м вдоскона́лення	Опис	Очікуваний результат
Оптимізація процедури приймання товарів	Запровадження стандартизованих процедур при надходженні товарів	Зменшення часу перевірки, зниження ризику отримання дефектів
Регулярний аналіз фінансових операцій	Постійна перевірка рентабельності та контроль витрат, пов'язаних із реалізацією товарів	Підвищення фінансової ефективності
Розробка нових показників ефективності	Встановлення додаткових КРІ для моніторингу продажів та якості обслуговування	Точніша оцінка якості обслуговування та ефективності роботи
Вдосконалення логістичних процесів	Оптимізація доставок, співпраця з надійними постачальниками	Зменшення часу виконання замовлень, підвищення задоволеності клієнтів

Продовження таблиці 3.8

Оцінка та оновлення стандартів якості	Періодичний перегляд стандартів для відповідності вимогам ринку та очікуванням клієнтів	Підвищення конкурентоспроможності, зменшення скарг від клієнтів
---------------------------------------	---	---

Джерело: сформоване самостійно

Ці напрями вдосконалення допомагають підвищити точність, швидкість і якість контролю реалізації товарів, що сприяє збільшенню задоволеності клієнтів та фінансової стабільності компанії.

### Висновки до розділу 3

Контроль реалізації товарів є ключовим елементом управління процесами обігу товарів та забезпечення високої якості обслуговування клієнтів. На основі проведеного дослідження, розкрито поняття контролю як комплексної системи, що включає всі етапи товарообігу – від надходження продукції до складу та обліку до безпосередньої реалізації споживачам. В результаті дослідження підтверджено, що ефективний контроль допомагає не лише мінімізувати ризики, пов'язані з фінансовими втратами та недоліками в обслуговуванні, але й сприяє зростанню конкурентоспроможності компанії.

Розглядаючи організацію та методику контролю реалізації товарів, було розроблено алгоритм контролю, який включає послідовність дій для аналізу якості товарів, дотримання стандартів обслуговування, ведення фінансових операцій і документації. Методика контролю передбачає використання різних методів, зокрема документальної перевірки, інспекційних оглядів, аналізу фінансових звітів та облікових записів. Застосування цього підходу дозволяє компанії забезпечити прозорість операцій, точність облікових даних і швидке виявлення відхилень, що потребують корекції. В результаті, контроль не лише спрямований на виправлення поточних помилок, але й створює підґрунтя для довгострокового підвищення якості процесів реалізації товарів.

Щодо напрямів вдосконалення внутрішнього контролю реалізації товарів, було визначено кілька стратегічних підходів, зокрема організаційні, технічні та процесні. Організаційні напрями акцентують на впровадженні автоматизованих систем обліку, що значно знижує рівень людських помилок та покращує ефективність роботи персоналу. Технічні удосконалення, такі як використання сканерів штрих-кодів і CRM-систем, сприяють більш швидкому і точному обліку, а також покращенню взаємодії з клієнтами. Водночас, процесні напрями вдосконалення, наприклад оптимізація процедур приймання товарів та оновлення стандартів якості, дозволяють компанії швидко адаптуватися до змін ринкових умов і задовольняти потреби споживачів на вищому рівні.

Таким чином, результати дослідження показують, що комплексне вдосконалення системи контролю реалізації товарів є стратегічно важливим кроком для будь-якої торговельної компанії. Інтеграція сучасних підходів до організації, автоматизації та стандартизації контролю реалізації забезпечує надійність і гнучкість процесів, сприяє підвищенню фінансової стабільності та довгостроковому успіху на ринку. Запропоновані напрями вдосконалення можуть бути корисними для інших підприємств, які прагнуть підвищити ефективність своєї діяльності, зміцнити ринкові позиції та забезпечити високу якість обслуговування клієнтів.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження функціонування та ефективності процесів обліку і контролю реалізації товарів у ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» підтвердило актуальність і необхідність вдосконалення облікових процесів, що є важливим елементом ефективного управління в сучасних умовах. Висновки та рекомендації дослідження базуються на систематичному аналізі фінансового стану, нормативно-правового середовища, а також існуючої практики обліку та контролю в компанії.

У першому розділі було розглянуто основні аспекти діяльності ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5», що включали загальну характеристику підприємства, аналіз його фінансового стану та економічну сутність реалізації товарів. Визначено, що компанія функціонує в умовах високої конкуренції, що потребує підвищення операційної ефективності. Фінансовий аналіз показав позитивну динаміку доходів, але й вказав на необхідність оптимізації витрат для забезпечення стійкого розвитку. Аналіз облікових процесів виявив недостатню інтеграцію синтетичного та аналітичного обліку, що може впливати на якість даних, використовуваних для прийняття рішень. Запровадження сучасних інформаційних систем, таких як ERP-рішення, дозволить підвищити точність, прозорість і оперативність фінансових операцій. Ефективність існуючих систем контролю потребує вдосконалення. Зокрема, важливо впровадити автоматизовані інструменти, які дозволять оперативно і точно відстежувати процеси реалізації, знижувати ризики недостач і шахрайства, а також мінімізувати помилки у звітності. Дослідження також охопило нормативно-правове регулювання обліку реалізації товарів, що є основою для забезпечення прозорості фінансових операцій та дотримання законодавства.

Були надані такі рекомендації, як :

- автоматизація облікових процесів - провадження сучасних технологій автоматизації обліку, таких як SAP або інші ERP-системи, що дозволить

скоротити час на виконання рутинних операцій та зменшити ризик людських помилок;

- удосконалення системи внутрішнього контролю - розробка та реалізація покрокового алгоритму внутрішнього аудиту реалізації товарів, що забезпечить перевірку відповідності даних стандартам та підвищить прозорість звітності;

- оптимізація витрат - регулярний аналіз витрат із метою їх оптимізації, що сприятиме підвищенню операційної ефективності.

- розробка управлінських рішень - використання отриманих даних для вдосконалення стратегії управління товарообігом і підвищення прибутковості підприємства.

У другому розділі зосереджено увагу на організації і методиці обліку реалізації товарів, включаючи документальне оформлення, синтетичний та аналітичний облік. Уточнено, що систематичний підхід до документування реалізаційних операцій забезпечує надійність даних, необхідних для управлінських рішень. Виявлено певні проблеми в інтеграції синтетичного і аналітичного обліку, що може призвести до неточностей у фінансовій звітності. Це вказує на потребу у впровадженні сучасних інформаційних технологій та автоматизації облікових процесів для підвищення точності та оперативності облікових даних.

Третій розділ дослідження стосувався контролю реалізації товарів. Проведено аналіз загальних характеристик та методів контролю, що використовуються на підприємстві, включаючи внутрішні аудити та перевірки. Виявлено, що існуюча система контролю потребує вдосконалення, оскільки не завжди забезпечує своєчасне виявлення недоліків у процесі реалізації товарів. На основі проведеного аналізу були запропоновані напрями вдосконалення системи внутрішнього контролю, зокрема, інтеграція автоматизованих інструментів контролю, що сприятиме зниженню ризиків, підвищенню прозорості операцій та ефективності управління запасами товарів.

Загалом, результати дослідження підтвердили, що для покращення ефективності діяльності ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» доцільно впровадити низку змін: підвищити операційну ефективність за рахунок оптимізації витрат, удосконалити облікові процеси та активізувати внутрішній контроль. Це допоможе зміцнити конкурентні позиції компанії, сприяти її фінансовій стабільності та забезпечити довгостроковий розвиток на ринку.

Результати дослідження можуть бути використані як основа для розробки нових підходів до організації обліку та контролю, що підвищить конкурентоспроможність ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5». Запропоновані методи сприятимуть не лише оптимізації управління товарообігом, але й забезпеченню фінансової стабільності компанії в умовах високої конкуренції.

Таким чином, впровадження зазначених рекомендацій дозволить ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» значно покращити якість облікових процесів, знизити ризики та підвищити ефективність реалізації товарів, що є ключовими факторами забезпечення успішної діяльності на ринку.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Н. В. Бабченко. Проблеми семантики, прагматики та когнітивної лінгвістики: збірник наукових праць / відп. ред.: Н. М. Корбозерова; Київський нац. ун-т ім.Т. Шевченка. — К. : Логос, 2006. — Вип. 10. — 2006. — С. 24–28.
- 2.ТКовач С. І. Реалізація продукції та оплата праці в с.-г. підприємствах /С. І.Ковач // Економіка АПК. – 2000. – № 3. – с. 91–106.
3. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : підруч. / О. В. Лишиленко. – 3-тєвид., перероб і допов. – К. : ЦНЛ, 2009. – 670 с.
4. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підруч. / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. – 6-те вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.
5. Сук Л. К. Фінансовий облік : навч. посіб. / Л. К. Сук, П. Л. Сук. – К. : Знання, 2012. – 647 с.
6. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
7. Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін: Збірник наукових праць VII Всеукраїнської науково-практичної конференції. 31 жовтня 2024 р., м. Полтава, / Полтавський державний аграрний університет. Полтава: ПДАУ, 2024. 1508 с.
8. Про захист прав споживачів: Закон України від 19.11.2022, документ 1023-ХІІ підстава - 2529-ІХ URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 05.09.2024).
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290 // Усе про бухгалтерський облік. — 2003. — №14. — С. 52. (дата звернення: 05.09.2024).
10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV , стаття 265. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 05.09.2024).

11. Господарський кодекс України від 16.01.03р. № 436-ІУ (зі змінами і доповненнями) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

12. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року №435- ІУ (зі змінами і доповненнями) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-УІ, зі змінами та доповненнями URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 15.09.2024).

14. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99р. № 996-ХІУ (зі змінами і доповненнями) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

15. Про захист прав споживачів: Закон України: Затв. Постановою Верховної Ради України від 2.05.91 р. №1023- ХІ URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

16. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затв. Наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. №291 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

17. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: затв. Наказом Мінфіну України від 28.03.13р. № 433 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

18. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності: затв. Наказом Мінфіну України від 11.04.13 № 476 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0476201-13#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затв. наказом Мінфіну України від 29.11.1999 р. № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. наказом Мінфіну України від 20.10.99 №246 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

21. Типовий порядок визначення норм запасів товарноматеріальних цінностей, затв. Міністерством економіки та з питань Європейської інтеграції України (Мінекономіки) від 31.05.1993 №17-60/29 станом на 26.03.2007 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0070-93#Text> (дата звернення: 15.09.2024).

22. Практичний посібник .Міністерство фінансів України. Програмно Цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів, 2016 р.- 4с. URL:<https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%9F%D0%A6%D0%9C.pdf> (дата звернення: 25.09.2024).

23. Бухгалтерський сервіс. Інтерактивна бухгалтерія. URL:<https://interbuh.com.ua/ua/documents/ib/9043/15042> (дата звернення: 03.10.2024).

24. Обліково-аналітичне забезпечення суб'єктів господарювання в умовах євроінтеграції : монографія / Н.М. Поздняковська, С.Я. Зубілевич, О.Л. Міклуха та ін. Рівне: НУВГП. 2019. 414 с. URL: <https://ep3.nuwm.edu.ua/14323> (дата звернення: 03.10.2024).

25. МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ НАКАЗ 04.01.2024 № 40/5, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 05 січня 2024 р. за № 35/41380 URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-24#Text> (дата звернення: 03.10.2024).

26. Міністерство оборони України/ Офіційний вебсайт URL :<https://www.mil.gov.ua/news/2024/09/11/czifrovizacziya-zabezpechennya-zbrojnih-sil-dot-prezentuvav-innovacijnu-sistemu-dot-chain/> (дата звернення: 03.10.2024).

27. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Міністерством фінансів України 30.11.1999 № 29. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 03.10.2024).

28. Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.В. Фоміна ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2008. – 21 с

## ДОДАТОК А. Баланс підприємства

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5"** Дата (рік, місяць, число) 2023 10 04

Територія **ДНІПРОПЕТРОВСЬКА** КОДИ

Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КОПФГ 240

Вид економічної діяльності **Постачання інших готових страв** за КВЕД 56.29

Середня кількість працівників **2** 203

Адреса, телефон **вулиця ДНІПРОСТАЛІВСЬКА, будинок 1, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000** 0676344888

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):  
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку  V  
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 30 вересня 2023 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002	11	11
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4 984	-
Основні засоби	1010	9 289	13 347
первісна вартість	1011	27 163	35 019
знос	1012	17 864	21 672
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	14 283	13 347
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	14 534	20 215
виробничі запаси	1101	-	219
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	19 995
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 582	1 126 916
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16 255	132 557
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	230	83 791
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	230	83 791
Витрати майбутніх періодів	1170	6 806	6 806
Частка перестраховника у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-



інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 636	120 369
Усього за розділом II	1195	41 043	1 490 654
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	55 326	1 504 001

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паіновий) капітал	1400	3 260	7 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непохратий збиток)	1420	24 907	64 169
Неоплачений капітал	1425	( - )	( 90 )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	28 167	71 079
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	5	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1533	-	-
резерв незароблених премій	1534	-	-
інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти	1540	-	-
Привозний фонд	1545	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	5	-
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	26 753	886 678
розрахунками з бюджетом	1620	32	8 977
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	8 606
розрахунками зі страхування	1625	37	152
розрахунками з оплати праці	1630	142	554
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	190	536 561
Усього за розділом III	1695	27 154	1 432 922
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	55 326	1 504 001

ЕП Авілко Ганна  
Олексівна

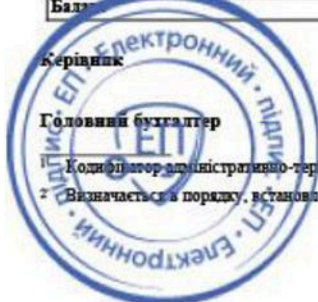
Авілко Ганна Олексівна

Керівник

Головний бухгалтер

1. Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2. Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.



## ДОДАТОК Б. Горизонтальний та вертикальний аналіз

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Абсолютне відхилення +/-	Відносне відхилення %	Структура на початок звітного періоду, %	Структура на кінець звітного періоду, %	Відхилення, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Необоротні активи</b>								
Нематеріальні активи	1000							
первісна вартість	1001	11	11			0,019	0,0007	-0,019
накопичена амортизація	1002	11	11			0,019	0,0007	-0,019
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4 984		-4 984		9,008		
Основні засоби	1010	9 299	13 347	4048	43,53	16,807	0,887	-15,920
первісна вартість	1011	27 163	35 019	7856	28,92	49,096	2,328	-46,767
знос	1012	17 864	21 672	3808	21,31	32,288	1,440	-30,847
Інвестиційна нерухомість	1015							
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016							
знос інвестиційної нерухомості	1017							
Довгострокові біологічні активи	1020							
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021							
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022							
Довгострокові фінансові інвестиції: Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030							
інші фінансові інвестиції	1035							
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040							
Відстрочені податкові активи	1045							
Гудвіл	1050							
Відстрочені аквізиційні витрати	1060							
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065							
Інші необоротні активи	1090							
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>14 283</b>	<b>13 347</b>	<b>-936</b>	<b>6,55</b>	<b>25,816</b>	<b>0,887</b>	<b>-24,928</b>
<b>II. Оборотні активи</b>								
Запаси	1100	14 534	20 215	5681	39,08	26,269	1,344	-24,925
виробничі запаси	1101							
незавершене виробництво	1102							
готова продукція	1103							
товари	1104							
Поточні біологічні активи	1110							
Депозити перестраховання	1115							
Векселі одержані	1120							
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 582	1 126 916	116302	71133,62	2,859	74,927	72,068
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130							
з бюджетом	1135							
у тому числі з податку на прибуток	1136							
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140							
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145							



Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16 255	132 557	83561	715,48	29,380	8,813	-20,566
Поточні фінансові інвестиції	1160							
Гроші та їх еквіваленти	1165	230	83 791	83561	36330,86	0,415	5,571	5,155
готівка	1166							
рахунки в банках	1167	230	83 791	83561	36330,86	0,415	5,5712	5,155
Витрати майбутніх періодів	1170	6 806	6 806			12,301	0,452	-11,849
Частка перестраховика у страхових резервах	1180							
у тому числі в резервах довгострокових зобов'язань	1181							
резервах збитків або резервах належних виплат	1182							
резервах незароблених премій	1183							
і інших страхових резервах	1184							
Інші оборотні активи	1190	1 636	120 369	118733	7257,51	2,957	8,003	5,046
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>41 043</b>	<b>1 490 654</b>	<b>1449611</b>	<b>3531,93</b>	<b>74,183</b>	<b>99,112</b>	<b>24,928</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>							
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>55 326</b>	<b>1 504 001</b>	<b>1448675</b>	<b>2618,43</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Пасив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>	<b>Абсолютне відхилення +/-</b>	<b>Відносне відхилення %</b>	<b>Структура на початок звітного періоду, %</b>	<b>Структура на кінець звітного періоду, %</b>	<b>Відхилення, %</b>
<b>I</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>			
<b>I. Власний капітал</b>								
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 260	7 000	3 740	114,72	5,892	0,465	-5,427
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401							
Капітал у дооцінках	1405							
Додатковий капітал	1410							
емісійний дохід	1411							
накопичені курсові різниці	1412							
Резервний капітал	1415							
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24 907	64 169	39 262	157,63	45,019	4,267	-40,752
Неоплачений капітал	1425		(90)				-0,006	
Вилучений капітал	1430							
Інші резерви	1435							
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>28 167</b>	<b>71 079</b>	<b>42 912</b>	<b>152,35</b>	<b>50,911</b>	<b>4,726</b>	<b>-46,185</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>								
Відстрочені податкові зобов'язання	1500							
Пенсійні зобов'язання	1505							
Довгострокові кредити банків	1510							
Інші довгострокові зобов'язання	1515							
Довгострокові забезпечення	1520							
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521							
Цільове фінансування	1525							
благодійна допомога	1526							
Страхові резерви	1530							
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531							
резерв збитків або резерв належних виплат	1532							
резерв незароблених премій	1533							
інші страхові резерви	1534							
Інвестиційні контракти	1535							
Призовий фонд	1540							
Резерв на виплату джек-поту	1545							
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>5</b>				<b>0,009</b>		
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>								
Короткострокові кредити банків	1600							
Векселі видані	1605							

Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610								
товари, роботи, послуги	1615	26 753	886 678	859 925	3 214,31	48,355	58,955	10,599	
розрахунками з бюджетом	1620	32	8 977	8 945	27 953,13	0,058	0,597	0,539	
у тому числі з податку на прибуток	1621		8 606				0,572		
розрахунками зі страхування	1625	37	152	115	310,81	0,067	0,010	-0,057	
розрахунками з оплати праці	1630	142	554	412	290,14	0,257	0,037	-0,220	
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635								
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640								
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645								
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650								
Поточні забезпечення	1660								
Доходи майбутніх періодів	1665								
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670								
Інші поточні зобов'язання	1690	190	536 561	536 371	282 300,53	0,343	35,676	35,332	
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>27 154</b>	<b>1 432 922</b>	<b>1 405 768</b>	<b>5 177,02</b>	<b>49,080</b>	<b>95,274</b>	<b>46,194</b>	
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>								
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800								
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>55 326</b>	<b>1 504 001</b>	<b>1 448 675</b>	<b>2 618,43</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

## ДОДАТОК В. Видаткова накладна

**Постачальник** ТОВ "Контракт Продрезерв 5"  
ЄДРПОУ 35601826  
Р/р UA863054820000026001300471635 в АТ "Ощадбанк"  
ІПН 356018204081, номер свідоцтва 100307503  
Є платником податку на прибуток на загальних підставах  
Адреса Дніпропетровська обл., м.Дніпро, вул Дніпросталівська, буд. 1

**Одержувач** В/Ч А2215(П1)  
тел.  
Державне підприємство Міністерства оборони України "Державний оператор тилу",  
04119, м. Київ, вул. Дегтярівська, 13/2, ЄДРПОУ 44830311

**Платник**

**Умова продажу:** Договір № 69/07-24-ХП від 31.07.2024 р.

**ID заявки:** 40418

**Видаткова накладна № РДк0297526  
від 8 Серпня 2024 р.**

9/1 IMPORT;24615640;1323372

№	Арт	Товар	Од.	Кількість	Ціна	Сума
1	12001	Грудинка безкісткова копчена	кг.	11,308	220,0000	2487,76
2	12005	Ковбаса напівкопчена вищого ґатунку	кг.	81,412	160,0000	13025,92
3	12036	Сардельки вищого ґатунку	кг.	161,218	120,0000	19346,16
<b>Разом без ПДВ:</b>						<b>29049,87</b>
<b>ПДВ:</b>						<b>5809,97</b>
<b>Всього з ПДВ:</b>						<b>34859,84</b>

Всього на суму:

Тридцять чотири тисячі вісімсот п'ятдесят дев'ять гривень 84 копійки

ПДВ: 5809.97 грн.

Відвантажив (ла): \_\_\_\_\_

Отримав(ла) \_\_\_\_\_  
за доруч. № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

Виписав(ла): \_\_\_\_\_

## ДОДАТОК Г. Товарно-транспортна накладна

Форма № 1-ТН

ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА  
№ 0297526 8 Серпня 2024 р.

Автомобіль VOLKSWAGEN CRAFTER AE8347XE Причіп/напівпричіп \_\_\_\_\_ Вид перевезень вантажний  
(марка, модель, тип, реєстраційний номер) (марка, модель, тип, реєстраційний номер)

Автомобільний перевізник ТОВ "Контракт Продрезерв 5"

3	5	6	0	1	8	2	6		
---	---	---	---	---	---	---	---	--	--

 Водій Рожин В'ячеслав Володимирович Т.Д. ВХО 018551  
(найменування П.І.Б.) (П.І.Б., номер посвідчення водія)

Замовник ТОВ "Контракт Продрезерв 5" Дніпропетровська обл., м.Дніпро, вул.Дніпросталівська, буд. 1  
(найменування П.І.Б.)

Вантажовідправник ТОВ "Контракт Продрезерв 5" Дніпропетровська обл., м.Дніпро, вул.Дніпросталівська, буд. 1

3	5	6	0	1	8	2	6		
---	---	---	---	---	---	---	---	--	--

  
(повне найменування, місцезнаходження П.І.Б., місце проживання)

Вантажоодержувач В/Ч А2215(П1)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

  
(повне найменування, місцезнаходження П.І.Б., місце проживання)

Пункт навантаження Дніпропетровська обл., м.Дніпро, вул.Дніпросталівська, буд. 1 Пункт розвантаження \_\_\_\_\_  
(місцезнаходження) (місцезнаходження)

Переадресування вантажу \_\_\_\_\_  
(найменування, місцезнаходження П.І.Б., місце проживання нового вантажоодержувача; П.І.Б., посада та підпис відповідальної особи)

Відпуск за довіреністю вантажоодержувача: серія \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 20 р., виданою \_\_\_\_\_

Вантаж наданий для перевезення у стані, що відповідає \_\_\_\_\_ правилам перевезень відповідних вантажів, номер пломби (за наявності) \_\_\_\_\_  
(відповідає/не відповідає)

кількість місць 253.938, маса брутто, т 0.254, отримав водій/експедитор Рожин В'ячеслав Володимирович Т.Д.  
(П.І.Б., посада, підпис)

Бухгалтер (відповідальна особа вантажовідправника) \_\_\_\_\_ Підпис \_\_\_\_\_  
(П.І.Б., посада, підпис) (П.І.Б., посада, підпис, печатка)

Усього відпущено на загальну суму Тридцять чотири тисячі вісімсот п'ятдесят дев'ять гривень 84 копійки  
(словами, з урахуванням ПДВ)  
, у т.ч. ПДВ П'ять тисяч вісімсот дев'ять гривень 97 копійки

Супровідні документи на вантаж № 0297526 від 08.08.24

Транспортні послуги, які надаються автомобільним перевізником: ТОВ "Контракт Продрезерв 5"

## ВІДОМОСТІ ПРО ВАНТАЖ

№	Найменування вантажу (номер)	Одиниця	Кількість	Ціна без ПДВ за	Загальна сума з	Вид	Документи з вантажем	Маса
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Грудинка безкісткова копчена	кг.	11,308	183,33	2487,76		№ 0297526 від 08.08.24	0,011
2	Ковбаса напівкопчена вищого ґатунку	кг.	81,412	133,33	13025,92		№ 0297526 від 08.08.24	0,081
3	Сардельки вищого ґатунку	кг.	161,218	100,00	19346,16		№ 0297526 від 08.08.24	0,161
Всього:			253,938		34859,84			0,254

дав (відповідальна особа вантажовідправника) \_\_\_\_\_ Приймав водій/експедитор \_\_\_\_\_ Здав водій/експедитор \_\_\_\_\_ Приймав (відповідальна особа вантажоодержувача) \_\_\_\_\_  
(П.І.Б., посада, підпис, печатка) (П.І.Б., посада, підпис) (П.І.Б., посада, підпис) (П.І.Б., посада, підпис, печатка)

## ВІДОМОСТІ ПРО ПАРАМЕТРИ ТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ

Він-код	Рік випуску	Габарити автомобіля			Вага автомобіля		Підпис відповідальної сторони
		Довжина, мм	Ширина, мм	Висота, мм	без вантажу,	з вантажем,	
10	11	12	13	14	15	16	17
WV1ZZZ2EZG6045186	2016	5800	2700	1950	2.221	2.475	

## ВАНТАЖНО-РОВАНТАЖУВАЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ

Операція	Маса брутто, т	Час (год., хв.)			Підпис відповідальної особи
		прибуття	вибуття	простоя	
18	19	20	21	22	23
Навантаження	0,254				
Розвантаження	0,254				



## ДОДАТОК Д. Акт приймання-передачі

**АКТ № 12/2215**  
приймання Товару

м. Київ

"19" серпня 2024р.

Державне підприємство Міністерства оборони України «Державний оператор тилу», код ЄДРПОУ 44830311, надалі іменується – ЗАМОВНИК, в особі Генерального директора Жумаділова Армена Култоєвича, який(-а) діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та

Назва постачальника "Контракт Прозерера 5", код ЄДРПОУ 35601826, надалі іменується – ПОСТАЧАЛЬНИК, в особі директора Азішко Галини Олександрівни, який діє на підставі статуту з другої сторони,

Назва отримувача А2215, код ЄДРПОУ 08081802, надалі іменується – ОТРИМУВАЧ, в особі Командира військової частини А2215 полковника \_\_\_\_\_, який діє на підставі Наказу Міністерства оборони України від 16.07.1997р. №300 "Про затвердження Положення про військово (жоробачев) господарство "Збройних Сил України" з третьої сторони, а подальшому разом іменується – Сторони, а кожні окремо – Сторона, уклали цей Акт про ~~контрактування~~:

1. Відповідно до умов державного контракту (договору) про закупівлю № 96/07-24-XII від 31 липня 2024р ПОСТАЧАЛЬНИК передає, а ОТРИМУВАЧ приймає на умовах - склад ОТРИМУВАЧА наступний Товар:

Найменування Товару		Одиниця виміру	Загальна кількість	Ціна за одиницю виміру Товару в грн. (без ПДВ)	Загальна сума вартості Товару в грн (без ПДВ)
Продукти харчування (комплект продуктів харчування за Каталогом продуктів) для особового складу (годування штатних членів) військової частини (установ) та військової навчальної ескадри "Збройних Сил України в стаціонарних та польових умовах на 2024 рік <sup>4</sup>	Продукти харчування (комплект продуктів харчування за Каталогом продуктів) для особового складу військової частини (установ) та військової навчальної ескадри "Збройних Сил України в стаціонарних та польових умовах на 2024 рік	комплект	7285,15045	89,95	655 299,28
Вартість Товару без ПДВ					655 299,28
Крім того ПДВ					131 059,86
Загальна вартість Товару з ПДВ					786 359,14

<sup>4</sup> Згідно з асортиментом продуктів харчування, наведеним в Додатку до Заявки на постачку

**Всього передано на суму: 786 359 грн, 14 коп.**  
(Сімсот вісімдесят шість тисяч триста п'ятдесят дев'ять гривень 14 копійок)  
у тому числі ПДВ 131 059 грн, 86 коп.

2. Визначені відповідальності якості, маркування та етикетування, фасування, та стану ушкодження Товару:

3. По кількості і якості Сторони мають / не мають претензій один до одного.

4. Діючий Акт прийому-передачі являється невід'ємною частиною державного контракту (договору) про закупівлю № 96/07-24-XII від 31 липня 2024р

Додатки до Акту приймання Товару: Асортимент продуктів харчування;

Видаткова накладна №	від	Видаткова накладна №	від
РДж0297326	08.08.24	РДж0297877	09.08.24
РДж0297032	12.08.24	РДж0297057	12.08.24
РДж0297175	12.08.24	РДж0297627	12.08.24
РДж0298282	12.08.24	РДж0298285	13.08.24
РДж0298300	14.08.24	РДж0298009	15.08.24
РДж0298469	15.08.24	РДж0299689	15.08.24
РДж0298608	16.08.24	РДж0299703	16.08.24
РДж0299714	17.08.24	РДж0299722	18.08.24
РДж0298128	16.08.24	РДж0298130	16.08.24
РДж0298359	16.08.24	РДж0298433	16.08.24

**ЗАМОВНИК**  
Державне підприємство Міністерства оборони України «Державний оператор тилу»

Генеральний директор \_\_\_\_\_ А.К. Жумаділов  
(підпис, прізвище)

М.П. \_\_\_\_\_  
" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ПОСТАЧАЛЬНИК**  
Товариство з обмеженою відповідальністю «Контракт Прозерера 5»

Директор \_\_\_\_\_ Г.О. Азішко  
(підпис, прізвище)

М.П. \_\_\_\_\_  
" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ОТРИМУВАЧ**  
Військова частина А2215  
Командир \_\_\_\_\_

(підпис, прізвище)

М.П. \_\_\_\_\_  
" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Додаток  
до АКТА № 12/2015 прийнятий Товару  
від "19" серпня 2024р.

## Асортимент продуктів харчування А2215/Бориспіль

№ з/п	Найменування продукту	Код поменсклатури	Пакування	Од.вим. (кг/шт/штук)	Кількість
<b>В'Ч А2215 /Ш заявки на поставку 40418</b>					
1	Батон	15001	ящик	кг.	477,000
2	Буряк столовий свіжий	11004	ящик	кг.	70,000
3	Виноград	14105	ящик	кг.	100,000
4	Гриби харчова	11603	ящик	кг.	10,200
5	Грудка безкісткова копчена	12001	ящик	кг.	21,370
6	Здобня випічка	15010	ящик	кг.	380,000
7	Ікра навігтова	11008	ящик	кг.	55,080
8	Йогурт від 1,5 % (з харчовими добавками або напівкоштовими)	13104	ящик	кг.	70,035
9	Кабачки свіжі сезонні	11011	ящик	кг.	30,000
10	Кавун	14115	ящик	кг.	201,000
11	Квіста білоголова свіжа	11012	ящик	кг.	160,000
12	Картопля рання	11019	ящик	кг.	700,000
13	Кетчуп	11607	ящик	кг.	33,120
14	Кефір від 2,5 %	13107	ящик	кг.	70,000
15	Ковбаса напівкопчена вищого ґатунку	12005	ящик	кг.	162,243
16	Крупа гречана ядриця	11405	ящик	кг.	100,000
17	Крупа пшенична	11409	ящик	кг.	100,000
18	Куряча голітка заморожена	12024	ящик	кг.	308,000
19	Куряча тушка заморожена	12030	ящик	кг.	105,000
20	Лимон	14118	ящик	кг.	15,050
21	Маслин без кісточки	11025	ящик	кг.	10,000
22	Масло вершкове селянське 72,5 % - 79,9 % (індивідуального пакування)	12303	ящик	кг.	100,000
23	Молоко згущене від 8,5 %	13108	ящик	кг.	33,300
24	Молоко ультрапастеризоване 2,5 %	13111	ящик	кг.	120,000
25	Морква свіжа	11026	ящик	кг.	120,000
26	Нектарин	14129	ящик	кг.	100,000
27	Огірки консервовані	11029	ящик	кг.	27,000
28	Огірки свіжі сезонні	11031	ящик	кг.	40,000
29	Олія соняшникова рафінована	12307	ящик	кг.	101,200
30	Перець солодкий свіжий сезонний (з асортименту: червоний, жовтий, зелений)	11034	ящик	кг.	40,000
31	Перець чорний мелений	11623	ящик	кг.	1,000
32	Печерні свіжі	11051	ящик	кг.	20,000
33	Печиво цукрове	15012	ящик	кг.	50,000
34	Печиво куряча заморожена	12032	ящик	кг.	33,600
35	Пластичні віскіні "Екстра"	11401	ящик	кг.	100,000
36	Рис довгозернистий шліфований	11416	ящик	кг.	100,000
37	Салат овочевий закусочний	11055	ящик	кг.	24,000
38	Сирецький вищого ґатунку	12036	ящик	кг.	322,308
39	Свинина, лопатка без кістки заморожена	12042	ящик	кг.	327,260
40	Свинина, ребра заморожені	12049	ящик	кг.	108,350
41	Свинина, стегно заморожене	12051	ящик	кг.	305,000
42	Сир висломолочний 9-18 %	13113	ящик	кг.	30,000
43	Сир плавлений	13115	ящик	кг.	10,080
44	Сир твердий (український асортимент)	13116	ящик	кг.	180,350
45	Сметана 20 % - 24 %	13121	ящик	кг.	15,200
46	Томат свіжий сезонний	11044	ящик	кг.	40,000
47	Томатна паста	11626	ящик	кг.	12,000
48	Фігурні мікрохвост виробні	11505	ящик	кг.	150,000
49	Хвіст заморожений (без голови)	12231	ящик	кг.	160,000
50	Хліб із суміші житнього і пшеничного борошна (жирний)	15018	ящик	кг.	240,000

Генеральний директор \_\_\_\_\_ А.К. Жумаділов  
(підпис, прізвище)

М.П. " " \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Директор: \_\_\_\_\_ Г.О.Авілко  
(підпис, прізвище)

М.П. " " \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

ОТРИМУВАЧ  
Військова частина А2215

Командир \_\_\_\_\_  
(підпис, прізвище)

М.П. " " \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## ДОДАТОК Е. Податкова накладна

Зведена податкова накладна	
Складена на операції, звільнені від оподаткування	
Не підлягає наданню отримувачу (покупцю), з причини	
(зазначається відповідний тип причини)	

ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Міністерства фінансів України  
31 грудня 2015 року № 1307  
(у редакції наказу Міністерства фінансів України  
23 лютого 2017 року № 276)

## ПОДАТКОВА НАКЛАДНА

2 3 1 0 2 0 2 4

Дата складання

0 0 0 0 0 9 7 /

Порядковий номер

(1)

Постачальник (продавець) Товариство з обмеженою відповідальністю "Контракт Прорезерв Б" (найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи - підприємця)	Отримувач (покупець) Державне підприємство Міністерства оборони України "Державний оператор тилу" (найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи - підприємця)
3 5 6 0 1 8 2 0 4 0 8 1 (індивідуальний податковий номер)	4 4 8 3 0 3 1 2 6 5 9 1 (індивідуальний податковий номер)

Розділ А		
I	Загальна сума коштів, що підлягають сплаті з урахуванням податку на додану вартість	185 788,40
II	Загальна сума податку на додану вартість, у тому числі:	27 831,57
III	загальна сума податку на додану вартість за основною ставкою	27 831,57
IV	загальна сума податку на додану вартість за ставкою 7%	
V	Усього обсяги постачання за основною ставкою (код ставки 20)	138 157,83
VI	Усього обсяги постачання за ставкою 7% (код ставки 7)	
VII	Усього обсяги постачання при експорті товарів за ставкою 0% (код ставки 901)	
VIII	Усього обсяги постачання на митній території України за ставкою 0% (код ставки 902)	
IX	Усього обсяги операцій, звільнених від оподаткування (код ставки 903)	
X	Дані щодо зворотної (заставної) тари	

Розділ Б												
№ з/п	Номенклатура товарів/послуг продавця	Код			Одиниця виміру товару/послуги		Кількість (об'єм, обсяг)	Ціна постачання одиниці товару/послуги без урахування податку на додану вартість	Код ставки	Код пільги <sup>4</sup>	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування податку на додану вартість	код виду діяльності сільськогосподарського товаровиробника
		товару згідно з УКТ ЗЕД	ознак імпортного товару <sup>1</sup>	послуги згідно з ДКПП	умовне позначення (українське)	код						
1	2	3.1	3.2	3.3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Продуктовий набір				шт		1 404,757	98,35	20		138 157,83	

Суми податку на додану вартість, нараховані (сплачені) у зв'язку з постачанням товарів/послуг, зазначених у цій накладній, визначені правильно, відповідають сумі податкових зобов'язань продавця.

Посадова (уповноважена) особа/фізична особа (законний представник)

(Ініціали та прізвище)

\_\_\_\_\_

(реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта 5 )

<sup>1</sup> У податковому номері після символу "9" зазначається код 2 - у разі здійснення операцій з постачання власновиробних товарів, отриманих за результатами видів діяльності, визначених в пункті 161.3 статті 18<sup>1</sup> Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України", або код 5 - у разі складання податкової накладної оператором інвестору за багатостороннього угодою про розподіл продукції.

<sup>2</sup> Зазначається у разі постачання/ придбання товарів/послуг філією (структурним підрозділом) товарів/послуг, яка фактично є від імені головного підприємства - платника податку стороною договору.

<sup>3</sup> У випадку постачання товару, ввезеного на митну територію України, у графі 3.2 проставляється позначка "X".

<sup>4</sup>

(у разі відсутності пільги у довільних податкових пільг зазначаються відповідні пункти (підпункти), статті, підрозділи, розділи Податкового кодексу України та/або міжнародного договору, яким повністю звільнено від оподаткування)

<sup>5</sup> Серія та номер паспорта зазначають фізичні особи, які мають відмітку у паспорті про право здійснювати будь-які платежі за серією та номером паспорта.



**ДОДАТОК Є. Акт перевірки**  
**АКТ,**  
**складений за результатами перевірки фактичної відповідності**  
**Постачальника кваліфікаційним критеріям**

Особи, що беруть участь у проведенні перевірки:

(найменування організації, найменування посади, прізвище, власне ім'я та по батькові)

(найменування організації, найменування посади, прізвище, власне ім'я та по батькові)

(найменування організації, найменування посади, прізвище, власне ім'я та по батькові)

(найменування організації, найменування посади, прізвище, власне ім'я та по батькові)

(найменування організації, найменування посади, прізвище, власне ім'я та по батькові)

Контактні дані постачальника	
Найменування постачальника	
Місцезнаходження	
Фактична адреса (кожної потужності, які будуть здіяні у обігу харчових продуктів за Державним контрактом)	
Контактна особа постачальника (П.І.П., посада, тел., e-mail)	

Критерії (вимоги)	Відповідь	
	Так	Ні
1. Загальні вимоги до операторів ринку		
1.1. Фактична наявність та доступність заявленого складу (складів) призначеного для зберігання продуктів харчування		
1.2. Умови зберігання продукції контролюються (наявність ЗВТ та протоколювання вимірювань з визначеною періодичністю)		
1.3. Належний санітарний стан складу (цілісність стін, підлоги та стелі, що забезпечує зберігання продуктів харчування та не допускає псування зовнішніх та якісних характеристик)		
1.4. Зберігання продукції запобігає взаємному забрудненню (дотримується товарне сусідство)		
2. Для товарів, що не потребують особливого температурного режиму зберігання		
2.1 Загальна площа складів – не менше ніж _____ кв.м.		
2.2 Кількість рамп/воріт на складі/складах – не менше _____-ох		

2.3 Наявність не менше ніж _____ транспортних засобів загальною вантажопідйомністю не менше _____ т на підставі договорів із транспортно-експедиційними компаніями та/або надання технічних паспортів для власних / орендованих транспортних засобів		
3. Для товарів, що потребують температурного режиму зберігання від +2 °С до +6 °С		
3.1 Загальна площа складів – не менше ніж _____ кв.м.		
3.2 Кількість рамп/воріт на складі/складах – не менше _____ -ти		
3.3 Наявне функціонуюче холодильне обладнання для підтримки відповідної температури		
3.4 Наявність не менше ніж _____ транспортних засобів, обладнаних рефрижераторами загальною вантажопідйомністю не менше _____ т на підставі договорів із транспортно-експедиційними компаніями та/або надання технічних паспортів для власних / орендованих транспортних засобів		
4. Для товарів, що потребують температурного режиму зберігання від -15 °С до -18 °С		
4.1 Загальна площа складів – не менше ніж _____ кв.м.		
4.2 Кількість рамп на складі/складах – не менше _____		
4.3 Наявне функціонуюче холодильне обладнання для підтримки температури не нижче -15.		
4.4 Наявність не менше ніж _____ транспортних засобів, обладнаних рефрижераторами загальною вантажопідйомністю не менше _____ т на підставі договорів із транспортно-експедиційними компаніями та/або надання технічних паспортів (свідоцтво про реєстрацію транспортних засобів) для власних / орендованих транспортних засобів		
5. Наявність працівників та/або залучених осіб на підставі цивільно-правової угоди відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання, кваліфікацію та досвід		
5.1 Наявний працівник та/або залучена особа на підставі цивільно-правової угоди, що виконує функцію менеджера проекту з наданням документів, що підтверджують необхідні знання, кваліфікацію та досвід		
5.2 Наявний працівник та/або залучена особа на підставі цивільно-правової угоди, що виконує функцію ІТ-спеціаліста з наданням документів, що підтверджують необхідні знання, кваліфікацію та досвід		
5.3 Наявний працівник та/або залучена особа на підставі цивільно-правової угоди, що виконує функцію бухгалтера з наданням документів, що підтверджують необхідні знання, кваліфікацію та досвід		
5.4 Наявний працівник та/або залучена особа на підставі цивільно-правової угоди, що виконує функцію контролю якості з наданням документів, що підтверджують необхідні знання, кваліфікацію та досвід		

5.5 Наявність не менше ніж _____ працівників та/або залучених осіб на підставі цивільно-правової угоди, що виконують функцію логіст/диспетчер/оператор приймання замовлень та інформаційної підтримки ВЧ з наданням документів, що підтверджують необхідні знання, кваліфікацію та досвід		
5.6 Наявні не менше ніж _____ працівників,, що виконують функцію працівник складу (вантажник/комірник тощо) для товарів, що не потребують особливого температурного режиму зберігання з наданням документів, що підтверджують необхідні знання, кваліфікацію та досвід		
5.7 Наявні не менше ніж _____ працівників,, що виконують функцію працівник складу (вантажник/комірник тощо) для товарів що потребують умов зберігання від +2°С до +6°С з наданням документів, що підтверджують необхідні знання, кваліфікацію та досвід		
5.8 Наявні не менше ніж _____ працівників, які виконують функцію працівник складу (вантажник/комірник тощо) для товарів що потребують умов зберігання від -15°С до -18°С з наданням документів, що підтверджують необхідні знання, кваліфікацію та досвід		
6. Наявність електронної облікової системи		

Поля “\_\_\_\_\_” заповнюються ЗАМОВНИКОМ відповідно до технічних, якісних та інших характеристик предмета закупівлі в електронній системі закупівель.

**Особи, що брали участь у проведенні перевірки:**

_____	_____	_____
(посада)	(підпис)	(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)
_____	_____	_____
(посада)	(підпис)	(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)
_____	_____	_____
(посада)	(підпис)	(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)
_____	_____	_____
(посада)	(підпис)	(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)
_____	_____	_____
(посада)	(підпис)	(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)

**ВІД ПОСТАЧАЛЬНИКА:**

**Товариство з обмеженою  
Відповідальністю  
«Контракт Продрезерв 5»**

**Директор \_\_\_\_\_ Г.О. Авілко**

**ВІД ЗАМОВНИКА:**

**Державне підприємство Міністерства  
оборони України «Державний оператор  
тилу»**

**Генеральний директор \_\_\_\_\_ А.К. Жумаділов**

**ДОДАТОК Ж. Акт про порушення (рекламація).**

до державного контракту (договору) про  
закупівлю № 96/07-24-ХП  
«31» липня 2024 року

Форма, за якою має складатись акт про порушення договірних зобов'язань

----- Початок форми -----

ДП “ДОТ”

\_\_\_\_\_  
(найменування постачальника)

У справу військової частини \_\_\_\_\_  
(найменування)

Копія:

Керівнику \_\_\_\_\_  
(найменування органу військового управління, якому

\_\_\_\_\_  
підпорядкована військова частина)

Командування Сил логістики Збройних Сил  
України

Центральне управління контролю ресурсного  
забезпечення

А К Т

про порушення договірних зобов'язань

“\_” \_\_\_\_\_ 20\_\_ року \_\_\_\_\_ населений пункт \_\_\_\_\_

Відповідно до наказу командира військової частини А  
від \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_ “Про призначення комісії з перевірки якості  
постачання комплектів продуктів за Каталогом продуктів харчування суб'єктами  
господарювання” комісією у складі голови комісії –

посада \_\_\_\_\_ в/ч \_\_\_\_\_ ПІБ \_\_\_\_\_,

членів комісії:

посада \_\_\_\_\_ в/ч \_\_\_\_\_ ПІБ \_\_\_\_\_

посада \_\_\_\_\_ в/ч \_\_\_\_\_ ПІБ \_\_\_\_\_

...

та доповіді начальника \_\_\_\_\_,  
(посадова особа, що здійснювала прийняття послуг)

проведено перевірку якості постачання комплектів продуктів за Каталогом продуктів  
харчування \_\_\_\_\_

(найменування постачальника)

згідно з умовами укладеного державного контракту (договору) від

\_\_\_\_\_ 20

№ \_\_\_\_\_.

Під час перевірки були присутні представники постачальника:

\_\_\_\_\_, які виконують на підставі довіреності (доручення) від № зобов'язання згідно з договором та мають право підпису відповідних документів.

Під час перевірки встановлено:

Порушення, які виявлені під час постачання комплектів продуктів за Каталогом продуктів харчування за період з \_\_\_\_ по \_\_\_\_, зазначені в акті приймання - передачі військового майна № \_\_\_\_\_ та \_\_\_\_\_

(найменування документа,

\_\_\_\_\_, № \_\_\_\_\_ за період \_\_\_\_\_.

передбаченого умовами договору)

Заявка на постачання продуктів харчування за \_\_\_\_\_ відповідний \_\_\_\_\_ період № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_.

своєчасність \_\_\_\_\_  
(заповнюється у разі несвоєчасного підвезення, відмови підвезення, отримання безпосередньо своїм

транспортном тощо із зазначенням строків порушення)

відповідність заявці (за обсягом та асортиментом)

\_\_\_\_\_  
(заповнюється у разі невідповідності

наданій заявці, із зазначенням кількості та асортименту продуктів харчування, що не відповідають заявці)

наявність неякісних, небезпечних та непридатних продуктів

\_\_\_\_\_  
(кількість продуктів, які за органолептичними показниками є неякісними та непридатними до вживання, на продукти відсутні супровідні документи,

які підтверджують їх якість та безпечність згідно з умовами укладеного договору)

автомобільний транспорт, на якому доставлено продовольство

\_\_\_\_\_  
(заповнюється у разі встановлення факту невідповідності вимогам статті 44 Закону України "Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів" від 23.12.1997 № 771/97-ВР (зі змінами)

інші порушення \_\_\_\_\_.

Вартісні показники виявлених порушень визначаються на підставі розціненого Каталогу продуктів харчування та визначених умовами договору розрахунків штрафу.

Додатки до акта:

1. Накладні (у разі необхідності для проведення розрахунків).
2. Інше (наприклад фотоматеріали).

Додатками до Акта про порушення договірних зобов'язань є копії документів, що підтверджують неякісне постачання комплектів продуктів, а саме: заявок на постачання продуктів, товаро- транспортних накладних від постачальника тощо. Також до акта, у разі потреби додаються фотоматеріали, які підтверджують надходження неякісних та небезпечних харчових продуктів, порушення маркування продовольства, неналежний санітарний стан автомобільного транспорту.

Голова комісії \_\_\_\_\_

Члени комісії: \_\_\_\_\_

З актом ознайомлений:

Представник постачальника \_\_\_\_\_

Акт про порушення договірних зобов'язань складається за участі представника постачальника. У разі відсутності або відмови представника постачальника підписувати зазначений акт – про це робиться запис, який засвідчується (завіряється) підписами членів комісії (у складі не менше 3-х осіб представника замовника та/або уповноваженої особи).

Командир військової частини А \_\_\_\_\_

“ ” 20 року

Обов'язково вказати телефонний номер виконавця (контактної особи для оперативного опрацювання акта)

----- Завершення форми -----

**ВІД ПОСТАЧАЛЬНИКА:**

**ВІД ЗАМОВНИКА:**

**Товариство з обмеженою  
відповідальністю «Контракт  
Продрезерв 5»**

**Державне підприємство Міністерства  
оборони України «Державний оператор  
тилу»**

Директор \_\_\_\_\_ Г.О. Авілко

Генеральний директор \_\_\_\_\_ А.К. Жумаділов

**ДОДАТОК 3. Наказ про проведення внутрішньої перевірки операцій з товарними запасами.**

Міністерство промислової політики

**НАКАЗ**

12.06.24 р.

м.Новомосковськ

№ 1

**ПРО ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ПЕРЕВІРКИ ОПЕРАЦІЙ З  
ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ**

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ КОНТРАКТ  
ПРОДРЕЗЕРВ 5

- 1) Провести тематичну перевірку операцій з товарними запасами і діяльності ТОВ «КОНТРАКТ ПРОДРЕЗЕРВ 5» за період з 01 січня по 31 грудня 2023 р.
- 2) Склад комісії:

Старший ревізор,		
ревізор I категорії	Сафонов	Л.В.Сафонов
Ревізор II категорії	Шклярєнко	Л.В.Шклярєнко
Ревізор II категорії	Гурская	А.В.Гурская
Ревізор II категорії	Платонова	А.Г.Платонова
- 3) Термін проведення внутрішньої перевірки з 01 червня по 01 липня 2023р.

Ревізор I категорії	Сафонов	Л.В.Сафонов
---------------------	---------	-------------