

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

ННІ/факультет	<u>інститут економіки та бізнес-освіти</u>
Кафедра	<u>фінансів і бухгалтерського обліку</u>
Спеціальність	<u>071 «Облік і оподаткування»</u>
Форма навчання	<u>заочна</u>

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

АГАПОВОЇ Ангеліни Вячеславівни

(прізвище, ім'я, по батькові здобувача)

на тему **«Облік реалізації товарів та аналіз оптового товарообігу»**

(повна назва теми)

за матеріалами **Товариство з обмеженою відповідальністю**
«ОПТИМА БМ»

(повна назва бази дослідження)

науковий керівник **Професор д.е.н** _____ **Кузьмінський Ю.А.**
(наук. ступінь, вчене звання) (підпис) (прізвище, ініціали)

Робота допущена до захисту в ЕК

Протокол засідання кафедри

від 16 червня 2025р. № 13

Завідувач кафедри _____

(підпис)

к.е.н., доцент
Наук. ступінь, вчене звання

О.В.Неізвестна
Ініціали, прізвище

ДЕКЛАРАЦІЯ

**про дотримання академічної доброчесності під час написання кваліфікаційної роботи
Здобувачем вищої освіти
Державного університету економіки і технологій**

Я, Агапова Ангеліна Вячеславівна, студент(ка) 4 курсу, групи ЗОіОП-21 Державного університету економіки і технологій розумію і підтримую політику закладу із академічної доброчесності. Я не надавав(ла) і не одержував(ла) заборонену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

(дата)

(підпис)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

ННІ/факультет	<i>інститут економіки та бізнес-освіти</i>
Кафедра	<i>фінансів і бухгалтерського обліку</i>
Спеціальність	<i>071 «Облік і оподаткування»</i>
Форма навчання	<i>Денна</i>

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри _____ О.В.Неізнєстна
(підпис) (Прізвище, ініціали)
« 04 » квітня 2025 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

1. Тема роботи «Облік реалізації товарів та аналіз товарообігу»

Керівник роботи: Професор д.е.н. Кузьмінський Юрій Анатолійович

затверджені наказом закладу вищої освіти від « 04 » квітня 2025 р. № 226-ст

2. Строк подання здобувачем роботи до «07» червня 2025 р.

3. Зміст кваліфікаційної роботи, об'єкт, предмет та мета дослідження:

Розділ 1. Теоретико-методичні основи обліку реалізації товарів.

1.1 Економічна сутність та нормативно правове регулювання реалізації товарів.

1.2 Організаційно-економічна характеристика підприємства та його облікової політики.

1.3 Первинний, аналітичний і синтетичний облік реалізації товарів, розкриття інформації у звітності.

1.4 Облік реалізації товарів в умовах використання інформаційних систем.

Розділ 2. Аналіз оптового товару на підприємстві.

2.1 Аналіз складу, структури та динаміки оптового товарообігу.

2.2 Факторний аналіз оптового товарообігу.

2.3 Шляхи підвищення ефективності оптового товарообігу.

Об'єкт дослідження: є процес обліку реалізації товарів та аналіз оптового товарообігу в сучасних умовах, на підприємстві Товариство з обмеженою відповідальністю «ОПТИМА БМ».

Предмет дослідження: є теоретичні та методичні положення обліку реалізації товарів та аналізу оптового товарообігу.

Мета кваліфікаційної роботи: є дослідження діючої методики обліку реалізації товарів та аналізу оптового товарообігу.

5. Дата видачі завдання « 04 » квітня 2025р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів КБР	Строк виконання етапів роботи	Відмітка керівника про виконання етапів (дата, підпис)
1	Підготовка розділу 1	до 01.05.2025	
2	Підготовка розділу 2	до 23.05.2025	
3	Отримання відгуку від наукового керівника	до 07.06.2025	
4	Подання кваліфікаційної роботи на перегляд завідувачу кафедри	до 10.06.2025	
5	Реєстрація завершеної кваліфікаційної роботи	до 13.06.2025	<i>Реєстраційний № « 13» червня 2025 р.</i>
6	Попередній захист кваліфікаційної роботи на кафедрі	14.06.2025	
7	Підготовка до захисту в ЕК	до 16.06.2025	

Завдання підготував науковий керівник

(підпис)

Кузьмінський Ю.А.

(прізвище та ініціали)

Завдання одержав

(підпис)

Агапова А.В.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Агапова А.В. Облік реалізації товарів та аналіз товарообігу. – Рукопис.

Кваліфікаційна бакалаврська робота за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування». Державний університет економіки і технологій. Кривий Ріг, 2025.

Кваліфікаційна робота присвячена питанням теорії та практики обліку реалізації товарів та аналізу товарообігу, контролю розрахунків покупці в сучасних умовах господарювання малого підприємства.

Проведено аналіз діяльності суб'єкта малого підприємництва. Сформульовані висновки щодо продажів, залишків товарів, на основі дослідження та збору інформації. Визначено, що підприємство є прибутковим.

У кваліфікаційній роботі на основі досліджених нормативних документів та літературних джерел розкрито поняття «реалізації товарів», «оптовий товарообіг», та «динаміка реалізації».

У першому розділі розглянуто економічну сутність реалізації товарів, етапи розвитку облікової системи в Україні, нормативно-правове регулювання та порівняльну характеристику національних і міжнародних підходів до визнання доходів. Особливу увагу приділено проблемам впровадження МСФЗ в українських реаліях та методам оцінки реалізованих товарів.

У другому розділі проведено поглиблений аналіз оптового товарообігу ТОВ «ОПТИМА БМ» за 2022–2024 роки з розподілом за основними товарними групами: будівельні матеріали, електротовари та сантехніка. За допомогою методів економічного та факторного аналізу досліджено динаміку виручки, зміни в структурі клієнтів і асортименту. Виявлено, що основним драйвером зростання є розширення товарного асортименту та залучення нових клієнтів. У роботі запропоновано комплекс заходів для підвищення ефективності оптової торгівлі, зокрема оптимізацію асортиментної політики, впровадження автоматизації, покращення логістики та розвиток персоналу.

Результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення облікової політики, стратегічного планування продажів та підвищення конкурентоспроможності підприємства у сфері оптової торгівлі.

Ключеві слова: реалізація товарів, товарообіг, дохід, прибуток, собівартість, бухгалтерський облік, первинні документи, оцінка запасів, податковий облік, облік ПДВ, накладна, рахунок-фактура, податкова накладна, оптова та роздрібна торгівлі, ціна, асортимент.

ЗМІСТ

	Стор.
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	8
ВСТУП	9-11
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ	12-48
1.1. Економічна сутність та нормативно-правове регулювання реалізації товарів	12-22
1.2. Організаційно-економічна характеристика підприємства та його облікової політики	23-29
1.3. Первинний, аналітичний і синтетичний облік реалізації товарів, розкриття інформації у звітності	30-40
1.4. Облік реалізації товарів в умовах використання інформаційних систем	41-48
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОПТОВОГО ТОВАРУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	49-67
2.1. Аналіз складу, структури та динаміки оптового товарообігу	49-54
2.2. Факторний аналіз оптового товарообігу	55-59
2.3. Шляхи підвищення ефективності оптового товарообігу	60-67
ВИСНОВКИ	68-70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71-74
ДОДАТКИ	75-95

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ТОВ - Товариство з обмеженою відповідальністю

П(С)БО - Положення (стандарти) бухгалтерського обліку

МСФЗ - Міжнародні стандарти фінансової звітності

GAAP - Generally Accepted Accounting Principles (Загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку, США)

РРО - Реєстратор розрахункових операцій

ПРРО - Програмний реєстратор розрахункових операцій

ПДВ - Податок на додану вартість

ПКУ - Податковий кодекс України

ЄРПН - Єдиний реєстр податкових накладних

ERP - Enterprise Resource Planning (Система планування ресурсів підприємства)

CRM - Customer Relationship Management (Система управління взаємовідносинами з клієнтами)

ABC-аналіз - Метод класифікації товарів за обсягами продажів або прибутку

XYZ-аналіз - Метод класифікації товарів за стабільністю попиту

FIFO - First In — First Out (Першим прийшов — першим пішов)

LIFO - Last In — First Out (Останнім прийшов — першим пішов)

BI - Business Intelligence (Бізнес-аналітика)

КВЕД - Класифікатор видів економічної діяльності

ДСТУ - Державний стандарт України

НП(С)БО - Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку

Звіт про фін. Результати - Звіт про фінансові результати (форма фінансової звітності)

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової економіки ефективне управління товарообігом є одним із ключових чинників забезпечення стабільного функціонування та розвитку підприємств оптової торгівлі. Реалізація товарів — це завершальний етап кругообігу товарно-матеріальних цінностей, який безпосередньо впливає на фінансові результати діяльності підприємства. Саме тому облік реалізації товарів та аналіз оптового товарообігу набувають особливого значення в системі управління підприємством.

Облік реалізації товарів забезпечує своєчасне та достовірне відображення господарських операцій, пов'язаних із продажами продукції, а також є основою для формування фінансової звітності. Водночас аналіз оптового товарообігу дозволяє виявити тенденції розвитку, оцінити ефективність комерційної діяльності, визначити резерви зростання обсягів продажу та підвищення прибутковості.

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю удосконалення системи обліку та аналітичного забезпечення управлінських рішень в умовах динамічного розвитку ринку, зростання конкуренції та цифровізації бізнес-процесів.

Об'єкт дослідження: є процес обліку реалізації товарів та аналіз оптового товарообігу в сучасних умовах, на підприємстві Товариство з обмеженою відповідальністю «ОПТИМА БМ».

Тобто, дослідження охоплює всі аспекти, пов'язані з продажем товарів ТОВ «ОПТИМА БМ»: документальне оформлення, бухгалтерський облік, аналітичну обробку даних, управлінські рішення.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів обліку реалізації товарів та проведення аналізу товарообігу на прикладі ТОВ «ОПТИМА БМ», а також розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності обліково-аналітичної діяльності.

Завдання дослідження:

1. Розкрити економічну сутність реалізації товарів та її роль у діяльності ТОВ «ОПТИМА БМ».
2. Охарактеризувати нормативно-правове забезпечення обліку реалізації товарів в Україні.
3. Дослідити організацію бухгалтерського обліку реалізації товарів ТОВ «ОПТИМА БМ».
4. Проаналізувати динаміку та структуру оптового товарообігу ТОВ «ОПТИМА БМ» за останні три роки.
5. Оцінити ефективність реалізації товарів з використанням економічних показників.
6. Виявити проблеми та недоліки в обліку та аналізі реалізації товарів на підприємстві.
7. Запропонувати напрями удосконалення обліково-аналітичного забезпечення процесу реалізації товарів.

У процесі написання кваліфікаційної роботи було використано комплекс методів дослідження, зокрема:

- Метод аналізу та синтезу — для вивчення наукових джерел, нормативно-правових актів та узагальнення теоретичних підходів до обліку реалізації товарів.
- Порівняльний аналіз — для зіставлення показників товарообігу за різні періоди, а також для оцінки ефективності реалізації товарів.
- Економіко-статистичні методи — для обробки кількісних даних, розрахунку динаміки, структури та темпів зміни товарообігу.
- Графічний метод — для візуалізації результатів аналізу у вигляді діаграм, графіків та таблиць.

Інформаційна база дослідження:

1. Нормативно-правові акти України, що регулюють облік реалізації товарів:

- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;
- Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО);

2. Наукова та навчальна література:

- Підручники та монографії з бухгалтерського обліку, економічного аналізу, фінансів;
- Статті з фахових журналів та збірників наукових праць.

3. Фінансова та бухгалтерська звітність підприємства, яке є об'єктом дослідження:

- Баланс (форма №1);
- Звіт про фінансові результати (форма №2);
- Оборотно-сальдові відомості;
- Облікова політика.

4. Електронні ресурси:

- Офіційні сайти державних органів (Мінфін, Держстат);
- Бухгалтерські платформи.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ

1.2 Економічна сутність та нормативно-правове регулювання реалізації товарів

Реалізація товарів — це завершальний етап кругообігу товарно-матеріальних цінностей, у процесі якого товари переходять від продавця до покупця, а підприємство отримує виручку. Вона є основним джерелом доходу для торговельних підприємств і визначає ефективність їхньої господарської діяльності.

З економічної точки зору, реалізація виконує такі функції:

- Формування доходу — виручка від реалізації є основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

- Забезпечення оборотності капіталу — реалізація дозволяє перетворити товарні запаси на грошові кошти.

- Оптимізація асортименту — аналіз реалізації дає змогу виявити найбільш прибуткові товарні позиції.

- Формування прибутку — після вирахування собівартості реалізованих товарів та інших витрат визначається фінансовий результат.

Історичний розвиток обліку реалізації товарів в Україні

1. Радянський період:

- Облік був жорстко централізованим;
- Основна увага приділялася плановим показникам реалізації;
- Використовувалися типові форми документів, облік вівся вручну.

2. Перехідний період (1991–2000):

- Впровадження ринкових механізмів;
- З'явилися національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО);
- Відбулася декомпозиція централізованої системи обліку.

3. Сучасний етап

- Гармонізація з Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ);
- Активне впровадження ERP-систем (наприклад, BAS, SAP);
- Зростання ролі аналітичного обліку, автоматизації та цифровізації.

В таблиці 1.1. наведена класифікація видів реалізації.

Таблиця. 1.1.

Класифікація видів реалізації товарів

Вид реалізації	Характеристика	Особливості обліку
Оптова	Продаж великими партіями іншим підприємствам	Облік за договорами, часто з відстрочкою платежу
Роздрібна	Продаж кінцевим споживачам через магазини, онлайн	Облік через РРО/ПРРО, щоденна фіксація виручки
Експортна	Продаж за межі країни	Врахування митних процедур, курсових різниць, ПДВ 0%
Внутрішньогосподарська	Передача товарів між підрозділами одного підприємства	Не визнається доходом, але фіксується для внутрішнього контролю

Примітка. Джерело: зроблено автором.

Таблиця 1.1 виконує узагальнюючу функцію — вона систематизує основні види реалізації товарів та особливості їх обліку для зручного та швидкого прийняття інформації.

Облік реалізації продукції — це система фіксації, узагальнення та аналізу операцій з продажу готової продукції підприємства. Існує кілька підходів до організації цього обліку, які залежать від облікової політики, галузі, системи оподаткування та стандартів звітності.

В таблиці 1.2. наведено порівняння підходів до обліку реалізації товарів: Україна, європейські країни, США.

Таблиця.1.2.

**Порівняння підходів до обліку реалізації товарів: Україна,
європейські країни, США**

Критерій	Україна (П(С)БО)	ЄС (МСФЗ)	США (GAAP)
Стандарти	Положення (стандарти) бухгалтерського обліку	Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS)	Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)
Визнання доходу	За фактом передачі товару та оформлення документів	За принципом "контроль передано" (IFRS 15)	За принципом "виконання зобов'язань" (ASC 606)
Методи оцінки запасів	FIFO, середньозважена, ідентифікована вартість	FIFO, середньозважена, ідентифікована вартість	FIFO, LIFO, середньозважена
Використання LIFO	Заборонено	Заборонено	Дозволено
Документообіг	Паперовий та електронний	Електронний, автоматизований	Високий рівень автоматизації
Податковий облік	Ведеться паралельно з бухгалтерським	Відокремлений	Часто інтегрований

Примітка. Джерело: зроблено автором.

Таблиця 1.2 слугує засобом наочного порівняння, який дозволяє глибше усвідомити особливості національної системи обліку у співвідношенні з міжнародними стандартами, а також акцентує увагу на необхідності адаптації,

підвищення кваліфікації фахівців та перегляду облікової політики підприємств, що орієнтуються на вихід на глобальні ринки.

Україна ще не перейшла повністю до міжнародних стандартів обліку реалізації товарів (МСФЗ) з кількох об'єктивних причин, які стосуються як економічного середовища, так і організаційно-правових бар'єрів:

1. Подвійна система обліку: бухгалтерський та податковий:
 - В Україні діє окрема система податкового обліку, яка часто не узгоджується з вимогами МСФЗ;
 - Підприємства змушені вести паралельний облік — за П(С)БО для податкової та за МСФЗ для інвесторів або аудиту;
 - Це створює додаткове навантаження на бухгалтерські служби
2. Висока вартість переходу:
 - Впровадження МСФЗ вимагає: навчання персоналу; оновлення програмного забезпечення; залучення зовнішніх консультантів;
 - Для малого та середнього бізнесу це фінансово обтяжливо.
3. Недостатня підготовка кадрів:
 - Не всі бухгалтери мають достатній рівень знань з МСФЗ;
 - Відсутність масової сертифікації (наприклад, DipIFR) серед фахівців гальмує впровадження стандартів на практиці
4. Нестабільність законодавства:
 - Часті зміни у податковому та бухгалтерському законодавстві ускладнюють довгострокове планування переходу;
 - Відсутність чіткої державної стратегії щодо повного переходу на МСФЗ.
5. Обмежене коло обов'язкових суб'єктів:
 - Згідно з чинним законодавством, обов'язково застосовують МСФЗ.
6. Відсутність повної гармонізації з МСФЗ 15:
 - Стандарт МСФЗ 15 "Дохід від контрактів з клієнтами" вимагає складного підходу до визнання доходу, який не завжди узгоджується з

українською практикою, де часто орієнтуються на момент оплати або відвантаження.

Україна поступово рухається до впровадження МСФЗ, але повний перехід гальмується через економічні, кадрові та нормативні бар'єри. Для його реалізації потрібна:

- державна підтримка;
- навчання фахівців;
- спрощення податкового обліку;
- мотивація бізнесу до прозорості.

Для бухгалтера облік реалізації товарів є складним, оскільки в Україні часто виникає розбіжність між моментом визнання доходу в бухгалтерському обліку (за П(С)БО) та в податковому (за ПКУ). Це ускладнює ведення обліку та вимагає паралельного обліку. Підприємства мають обирати між FIFO, середньозваженою вартістю та ідентифікованою собівартістю. Кожен метод має різний вплив на прибуток, що ускладнює аналіз і порівнянність звітності. Високий обсяг первинної документації особливо в роздрібній торгівлі, де щодня формуються сотні чеків, накладних, актів. Це створює ризик помилок, дублювання інформації та перевантаження бухгалтерії. Також існують проблеми автоматизації - не всі підприємства мають сучасні облікові системи (BAS, SAP, 1С), часто використовуються застарілі або неінтегровані програми, що ускладнює облік реалізації, особливо при великому асортименті товарів. Відсутність єдиної облікової політики - на практиці облікова політика часто не оновлюється, не враховує змін у законодавстві або специфіки діяльності, це призводить до неоднозначного трактування операцій та помилок у звітності. При реалізації товарів за кордон виникають курсові різниці, які потрібно правильно обліковувати - це вимагає додаткових знань і уважного контролю за валютними операціями. Крім того, часті зміни законодавства (постійні зміни в податковому кодексі, П(С)БО, вимогах до РРО/ПРРО ускладнюють стабільне ведення обліку. Підприємства змушені постійно адаптуватися, що потребує часу і ресурсів.

Складнощі обліку реалізації товарів зумовлені як зовнішніми факторами (законодавство, інфляція, валютні коливання), так і внутрішніми проблемами підприємств (недостатня автоматизація, слабка облікова політика). Їх подолання потребує системного підходу, інвестицій у цифрові рішення та підвищення кваліфікації персоналу.

Оцінка реалізованих товарів — це процес визначення їх вартості при списанні зі складу та відображенні у фінансовому обліку. Вона необхідна для:

- Правильного визначення собівартості реалізації;
- Формування достовірного фінансового результату (прибутку або збитку);
- Розрахунку податкових зобов'язань (особливо податку на прибуток);
- Забезпечення порівнянності звітності між періодами та підприємствами

В таблиці 1.3. наведено методи оцінки реалізованих товарів та їх вплив на фінансовий результат.

Таблиця. 1.3

Методи оцінки реалізованих товарів та їх вплив на фінансовий результат

Метод оцінки	Суть методу	Вплив на прибуток при інфляції
FIFO	Перші закуплені – перші реалізовані	Вищий прибуток, нижча собівартість
LIFO (<i>тільки США</i>)	Останні закуплені – перші реалізовані	Нижчий прибуток, вища собівартість
Середньозважена	Середня вартість усіх товарів на складі	Середній прибуток, згладжує коливання цін
Ідентифікована вартість	Для унікальних товарів (авто, техніка)	Точний облік, але складний у застосуванні

Примітка. Джерело: розроблено з використанням [1]

Таблиця 1.3 використовується як аналітичний інструмент, що наочно демонструє особливості різних методів оцінки реалізованих товарів та їх вплив на фінансові показники підприємства. Вона допомагає обґрунтувати вибір оптимального методу в межах національного законодавства та умов господарювання.

Вибір методу оцінки реалізованих товарів має стратегічне значення для підприємства. Він впливає не лише на фінансову звітність, а й на податкове навантаження, інвестиційну привабливість та управлінські рішення. В Україні дозволено використовувати FIFO, середньозважену та ідентифіковану вартість, тоді як LIFO заборонено.

Основні економічні характеристики реалізації товарів включають: об'єкт реалізації, суб'єкти, форму реалізації та фінансовий результат. Об'єктом реалізації є товари, що мають споживчу вартість. Суб'єктами виступають продавець (підприємство) і покупець (інше підприємство або фізична особа). Форма реалізації може бути оптовою або роздрібною. Фінансовий результат реалізації визначається як прибуток або збиток від реалізації

Облікова характеристика реалізації товарів включає відображення операцій з продажу товарів у бухгалтерському обліку підприємства. Це включає документування продажів, облік доходів та витрат, а також аналіз фінансових результатів діяльності. Облік реалізації товарів дозволяє підприємствам контролювати процес продажу, оцінювати ефективність діяльності та приймати управлінські рішення на основі фінансових даних

У бухгалтерському обліку реалізація товарів відображається на підставі первинних документів (накладних, рахунків-фактур, актів приймання-передачі) та відповідно до принципу нарахування — тобто на момент переходу права власності на товар до покупця.

Реалізація товарів — це не просто передача товару від продавця до покупця, а комплексний економічний процес, який охоплює:

- Маркетингову складову: вивчення попиту, поведінки споживачів, конкурентного середовища; формування цінової політики, каналів збуту, просування товарів.

- Логістичну функцію: організація поставок, зберігання, транспортування товарів до кінцевого споживача; забезпечення безперервності товарного потоку.

- Фінансово-економічну функцію: формування виручки, прибутку, грошових потоків; визначення рентабельності реалізації, маржинального доходу.

- Обліково-аналітичну функцію: ведення бухгалтерського та управлінського обліку реалізації; аналіз обсягів, структури, динаміки продажів.

- Правову складову: укладання договорів купівлі-продажу; дотримання вимог податкового, митного, господарського законодавства.

- Соціально-економічний аспект: забезпечення споживачів необхідними товарами; створення робочих місць, наповнення бюджету через податки.

Ключова ідея: реалізація товарів — це центральна ланка економічного механізму підприємства, яка поєднує виробництво, облік, фінанси, маркетинг і право в єдину систему, що забезпечує досягнення стратегічних цілей бізнесу.

Реалізація товарів в Україні регулюється комплексом нормативно-правових актів, які охоплюють цивільно-правові, господарські, податкові та бухгалтерські аспекти.

Правове забезпечення — це сукупність правових норм, які регулюють діяльність підприємств у процесі реалізації продукції. Воно включає в себе нормативно-правові акти, що визначають правила укладання договорів, оформлення первинних документів, податкові зобов'язання та відповідальність за порушення умов реалізації

Основні законодавчі акти:

1. Цивільний кодекс України (ст. 655–698) — визначає загальні положення договору купівлі-продажу, права та обов'язки сторін, момент переходу права власності;

2. Господарський кодекс України — регламентує господарські зобов'язання, порядок укладення договорів між суб'єктами господарювання;

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» — встановлює принципи ведення обліку, визнання доходів і витрат;

4. Податковий кодекс України — регулює порядок оподаткування операцій з реалізації товарів, зокрема нарахування ПДВ та податку на прибуток;

5. Митний кодекс України — застосовується у випадках реалізації імпортованих або експортованих товарів.

Підзаконні нормативні акти та стандарти:

- П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» — регламентують порядок обліку товарів, доходів та розрахунків;

- Інструкція з обліку роздрібного товарообороту (Наказ Мінстату №389 від 28.12.1996 р.) — визначає порядок ведення обліку товарообороту в торгівлі.

- МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами» — застосовується підприємствами, що ведуть облік за міжнародними стандартами.

У 2024–2025 роках в Україні відбулися важливі зміни в регулюванні реалізації товарів:

- Закон України № 3926-ІХ від 22.08.2024 р. — виніс зміни до Митного кодексу щодо імплементації норм ЄС. Зокрема, створено Єдиний реєстр авторизованих економічних операторів, запроваджено нові правила для вільних митних зон;

- Постанова КМУ від 24.12.2024 р. — затверджено перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню у 2025 році (зернові, м'ясо, цукор, метали тощо).

Взаємовідносини між продавцем та покупцем має регулювати договір купівлі-продажу, який є основним документом. Він повинен містити такі обов'язкові реквізити: предмет договору, ціна, умови поставки, права та обов'язки сторін, відповідальність за порушення умов договору. Важливою умовою є також дотримання вимог щодо форми договору, які можуть бути письмовими або електронними.

Первинні документи є підставою для бухгалтерського обліку операцій з реалізації продукції. До них належать накладні, рахунки-фактури, акти приймання-передачі, товарно-транспортні накладні та касові чеки. Кожен документ повинен містити обов'язкові реквізити, визначені законодавством, та бути підписаним відповідальними особами.

При реалізації продукції підприємства зобов'язані нараховувати та сплачувати податки, зокрема податок на додану вартість (ПДВ). Податкові накладні є основним документом для обліку ПДВ. Вони повинні бути зареєстровані в Єдиному реєстрі податкових накладних та містити всі необхідні реквізити.

Порушення умов реалізації продукції може призвести до юридичної відповідальності, яка включає штрафи, пені та відшкодування збитків. Відповідальність може бути передбачена як договором купівлі-продажу, так і законодавством України. Важливою є також відповідальність за порушення прав споживачів, що регулюється Законом України «Про захист прав споживачів».

Юридична служба підприємства відіграє ключову роль у забезпеченні правового супроводу процесу реалізації продукції. Вона забезпечує дотримання законодавства, консультує з правових питань, готує та перевіряє договори, представляє інтереси підприємства в судових органах та контролює виконання зобов'язань контрагентами.

В умовах війни процес реалізації товарів зазнає значних змін, що пов'язано з порушенням логістичних ланцюгів, зниженням платоспроможності населення та збільшенням ризиків для бізнесу. Особливості реалізації товарів в умовах війни включають: необхідність

адаптації бізнес-процесів до нових умов, забезпечення безпеки працівників та товарів, пошук альтернативних шляхів постачання, а також підтримка державних програм з відновлення економіки. Післявоєнне відновлення потребує значних зусиль для відновлення нормального функціонування ринку, включаючи відновлення інфраструктури, стимулювання попиту та підтримку підприємств.

Наукові підходи до аналізу оптового товарообігу включають використання методів економічного аналізу для оцінки ефективності діяльності підприємств оптової торгівлі. Це включає аналіз фінансових показників, таких як обсяг продажів, прибуток, рентабельність, а також оцінку структури товарообігу, аналіз попиту та пропозиції, вивчення конкурентного середовища. Наукові дослідження дозволяють виявити проблеми та перспективи розвитку оптової торгівлі, розробити рекомендації для підвищення ефективності діяльності підприємств, а також прогнозувати тенденції розвитку ринку.

У сучасних умовах реалізація товарів набуває нових тенденцій, які впливають на ефективність функціонування підприємств. Ці тенденції включають розвиток електронної комерції, використання цифрових технологій для оптимізації процесів реалізації, а також інтеграцію України до європейських стандартів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Розвиток електронної комерції дозволяє підприємствам розширювати ринки збуту та залучати нових клієнтів. Використання цифрових технологій, таких як автоматизація облікових процесів та застосування аналітичних інструментів, допомагає підприємствам підвищувати ефективність реалізації товарів та знижувати витрати.

1.2 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ОПТИМА БМ» та його облікової політики

ТОВ «ОПТИМА БМ» — це приватне підприємство, зареєстроване у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Основною метою діяльності є отримання прибутку шляхом здійснення господарської діяльності у сфері оптової та роздрібної торгівлі.

Форма власності: приватна - це форма власності, при якій майно, засоби виробництва, прибутки та інші активи належать фізичним або юридичним особам, а не державі чи громаді. Переваги приватної форми власності для підприємства:

- Гнучкість у прийнятті рішень;
- Можливість швидко адаптуватися до ринку;
- Власники зацікавлені в ефективному управлінні;
- Простота у створенні та ліквідації підприємства.

Організаційно-правова форма: товариство з обмеженою відповідальністю - учасники ТОВ несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства лише в межах своїх внесків до статутного капіталу. ТОВ має статус юридичної особи, тобто може укладати договори, бути позивачем або відповідачем у суді, мати банківські рахунки тощо. Статутний капітал - складається з внесків учасників. Мінімальний розмір не встановлений законодавством. Органи управління: загальні збори учасників — вищий орган управління; виконавчий орган — директор або дирекція.

Переваги ТОВ:

- Простота створення та реєстрації;
- Гнучкість у розподілі прибутку;
- Обмеження ризиків для учасників;
- Можливість залучення інвестицій.

Кратка інформація:

- Дата реєстрації: 19 червня 2020 року

- Місцезнаходження: м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область
- Статутний капітал: 100 000 грн.

Основним видом діяльності підприємства є неспеціалізована оптова торгівля (КВЕД 46.90), тобто передбачає оптовий продаж широкого асортименту товарів без спеціалізації на певній категорії. Цей клас включає: оптову торгівлю різним асортиментом товарів без будь-якої визначеної спеціалізації; підприємства, що здійснюють торгівлю широким спектром продукції, яка не належить до однієї конкретної товарної групи

Крім того, підприємство здійснює:

- торгівлю будівельними матеріалами;
- продаж сантехніки, електротоварів;
- реалізацію меблів та господарських товарів;
- надання логістичних та складських послуг.

ТОВ «ОПТИМА БМ» має лінійно-функціональну структуру - це тип організаційної структури, який поєднує лінійне управління (ієрархічне підпорядкування) з функціональним управлінням (розподілом обов'язків за напрямками діяльності).

Переваги:

- Чіткий розподіл обов'язків;
- Підвищення професіоналізму в управлінні;
- Можливість спеціалізованого контролю

Недоліки:

- Можливі конфлікти між лінійними та функціональними керівниками;
- Ускладнення координації;
- Повільніше прийняття рішень.

Підприємство має:

- Власні або орендовані складські приміщення;
- Транспортні засоби для доставки товарів;
- Комп'ютеризовану систему обліку (1С:Підприємство);
- Офісне обладнання та засоби зв'язку.

Станом на 2024 рік на підприємстві працює 6 осіб, включаючи адміністративний та торговий персонал. Підприємство дотримується трудового законодавства, укладає трудові договори та забезпечує соціальні гарантії.

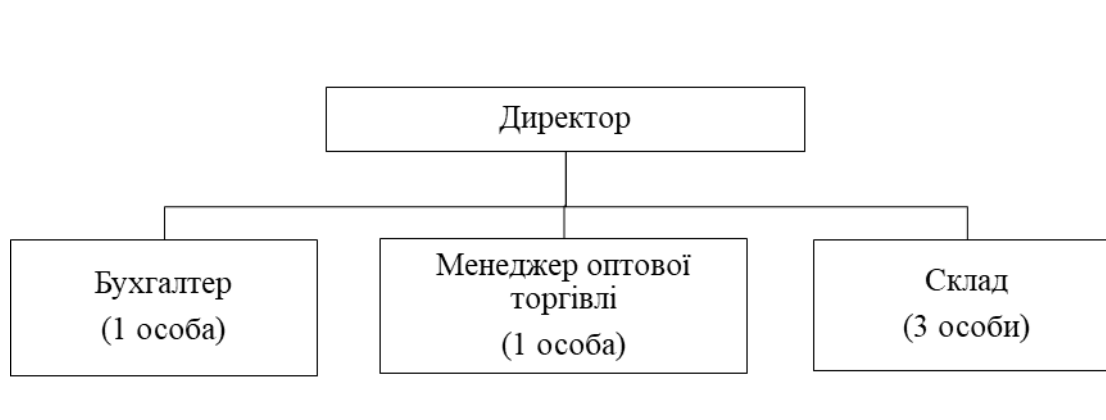


Рис.1.1 Організаційна структура ТОВ «ОПТИМА БМ» 2024р

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Конкурентні переваги ТОВ «ОПТИМА БМ»:

- Гнучка цінова політика – товариство застосовує індивідуальний підхід до формування цін залежно від обсягів закупівель, типу клієнта (оптовий чи роздрібний), умов оплати та тривалості співпраці;

- Широкий асортимент товарів - підприємство реалізує понад 5 000 найменувань товарів;

- Висока якість обслуговування - кваліфіковані менеджери; оперативна обробка замовлень (до 24 годин); можливість замовлення онлайн або телефоном; після продажне обслуговування та підтримка;

- Наявність постійних клієнтів (будівельні фірми, ремонтні бригади, торгові точки, приватні підприємці);

- Ефективна логістика - має налагоджену систему постачання та доставки (власний або орендований транспорт; оптимізовані маршрути доставки; склади у межах міста).

Основні проблеми та перспективи представлені в таблиці 1.4.

Таблиця. 1.4

Проблеми та перспективи розвитку ТОВ «ОПТИМА БМ»

Проблеми	Перспективи
Залежність від постачальників	Розширення асортименту
Коливань цін на ринку	Вихід на нові регіональні ринки
Висока конкуренцію	Впровадження CRM-системи і онлайн продажів

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1.4 виконує роль стратегічної діагностики, допомагаючи стиснуто й наочно визначити, в якому напрямі ТОВ «ОПТИМА БМ» може ефективно розвиватися, які загрози варто врахувати, і які інструменти слід застосовувати для досягнення стабільного зростання.

Фінансово-економічні показники реалізації продукції включають:

- Дохід: загальна сума коштів, отриманих від реалізації продукції.
- Собівартість: витрати на виробництво та реалізацію продукції.
- Прибуток: різниця між доходом та собівартістю.
- Рентабельність: показник ефективності, що визначається як відношення прибутку до собівартості.

- Обсяг реалізації: кількість проданої продукції.

Основні показники:

1. Дохід = Ціна * Обсяг реалізації;
2. Собівартість = Постійні витрати + Змінні витрати;
3. Прибуток = Дохід – Собівартість;
4. Рентабельність = (Прибуток / Собівартість) * 100%;
5. Обсяг реалізації = Кількість проданої продукції.

У таблиці 1.5. наведено фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ОПТИМА БМ» за останні три роки.

**Фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ОПТИМА БМ»
за 2022 - 2024 роки**

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Виручка від реалізації, тис. грн	5 303,6	10 895,2	30 451,8
Собівартість реалізації, тис. грн	(4 832,2)	(9 685)	(27 800,2)
Прибуток до оподаткування, тис. грн	167,1	706,3	1 585,7
Чистий прибуток, тис. грн	137	579,2	1 300,3
Активи на кінець року, тис. грн	612,5	3 253,7	3 120,6
Зобов'язання на кінець року (поточні), тис. грн	8,9	1 502,4	293,6
Рентабельність	2,6%	5,3%	4,3%

Примітка. Джерело: розроблено автором за допомогою даних ТОВ «ОПТИМА БМ».

Таблиця 1.5 є ключовим елементом для об'єктивної оцінки фінансової динаміки та результатів господарської діяльності підприємства в контексті обліку реалізації товарів.

Облікова політика підприємства — це сукупність принципів, методів і процедур, які підприємство обирає для ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності та податкового обліку відповідно до вимог законодавства.

Облікова політика по (П(С)БО) – ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку України:

- Метод оцінки запасів (ФІФО, середньозважена);
- Метод амортизації (прямолінійний, кумулятивний тощо);
- Порядок визнання доходів і витрат;
- Форми первинних документів і реєстрів;
- Організація документообігу.

Але українське підприємство може застосовувати облікову політику за МСФЗ, якщо:

- воно зобов'язане це робити за законом. Згідно зі ст. 12¹ Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» №996-XIV, обов'язкове застосування МСФЗ передбачено для:

- публічних акціонерних товариств;
- підприємств, що здійснюють видобуток корисних копалин загальнодержавного значення;
- підприємств, які становлять суспільний інтерес (банки, страхові компанії тощо);

- Інші підприємства (середній та малий бізнес) можуть добровільно перейти на МСФЗ, якщо це передбачено їхньою обліковою політикою),

Або,

- прийняло таке рішення добровільно (наприклад, для залучення інвесторів або виходу на міжнародні ринки).

Облікова політика ТОВ «ОПТИМА БМ» формується відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Характеристика облікової політики:

- Облік доходів:

Доходи від реалізації товарів визнаються в обліку на дату відвантаження товарів покупцю. Облік доходів ведеться за методом нарахування, що відповідає вимогам П(С)БО 15 «Дохід».

- Облік витрат:

Витрати визнаються в обліку за методом нарахування на дату їх виникнення, незалежно від дати оплати. Основні витрати включають собівартість реалізованих товарів, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

- Облік товарів:

Облік товарів ведеться за фактичною собівартістю. При відпуску товарів у виробництво або реалізацію використовується метод ФІФО (перший прийшов — перший пішов). Це відповідає вимогам П(С)БО 9 «Запаси».

- Облік ПДВ:

ТОВ «ОПТИМА БМ» є платником податку на додану вартість (ПДВ). Облік ПДВ ведеться відповідно до вимог Податкового кодексу України. Податкові накладні реєструються в Єдиному реєстрі податкових накладних.

- Основні принципи облікової політики:

Основні принципи облікової політики ТОВ «ОПТИМА БМ» включають принцип нарахування, принцип безперервності діяльності, принцип обачності, принцип повного висвітлення та принцип послідовності.

- Форма ведення обліку:

ТОВ «ОПТИМА БМ» використовує журнально-ордерну форму обліку. Ця форма передбачає ведення облікових реєстрів у вигляді журналів-ордерів та відомостей.

- Програмне забезпечення:

Для автоматизації облікових процесів ТОВ «ОПТИМА БМ» використовує програмне забезпечення «1С:Підприємство». Ця система дозволяє ефективно вести облік, формувати звітність та контролювати фінансові показники.

- Нормативна база

Облікова політика ТОВ «ОПТИМА БМ» розроблена відповідно до вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), Податкового кодексу України та інших нормативно-правових актів, що регулюють бухгалтерський облік та фінансову звітність.

Підприємство подає фінансову звітність щоквартально, а податкову — відповідно до вимог Податкового кодексу України.

1.3 Первинний, аналітичний і синтетичний облік реалізації товарів, розкриття інформації у звітності

Первинний, аналітичний і синтетичний облік реалізації товарів — це три взаємопов'язані рівні бухгалтерського обліку, які забезпечують повноту, точність і прозорість інформації про продажі. Короткий огляд кожного з них:

1. Первинний облік:

Суть: це фіксація господарських операцій у первинних документах (накладні, товарні чеки, акти приймання-передачі тощо).

Необхідність:

- Є юридичним підтвердженням факту реалізації товару.
- Служить основою для подальшого аналітичного та синтетичного обліку.
- Забезпечує контроль за рухом товарів.

2. Аналітичний облік

Суть: деталізований облік реалізації товарів за окремими ознаками: номенклатурою, контрагентами, складами, договорами тощо.

Необхідність:

- Дозволяє аналізувати ефективність продажів за різними напрямками.
- Сприяє прийняттю управлінських рішень (наприклад, які товари продаються краще).
- Забезпечує контроль за дебіторською заборгованістю.

3. Синтетичний облік

Суть: узагальнення інформації з аналітичного обліку на рахунках бухгалтерського обліку (наприклад, рахунок 702 «Дохід від реалізації товарів»).

Необхідність:

- Формує підсумкові дані для складання фінансової звітності.
- Забезпечує відповідність між аналітичними даними та загальними підсумками.
- Є основою для податкового обліку та звітності.

Розкриття інформації у звітності

Суть: відображення даних про реалізацію товарів у фінансовій звітності (Звіт про фінансові результати, Примітки до фінансової звітності).

Необхідність:

- Забезпечує прозорість для зовнішніх користувачів (інвесторів, кредиторів, податкових органів).
- Дозволяє оцінити фінансовий стан і результати діяльності підприємства.
- Є обов'язковою вимогою законодавства та стандартів бухгалтерського обліку.

Первинний облік реалізації товарів є важливою складовою бухгалтерського обліку на підприємстві. Він включає фіксацію всіх господарських операцій, пов'язаних з продажем товарів, у первинних документах. Ці документи є основою для подальшого аналітичного та синтетичного обліку.

Основні первинні документи представлені в таблиці 1.6.

Таблиця. 1.6

Основні первинні документи

Вид документу	Призначення	Приклад використання
Накладна на відпуск товарів	підтверджує передачу товару покупцю	оформлюється при відвантаженні товару зі складу
Рахунок-фактура	містить інформацію про товар, ціну, умови оплати	виписується для покупця при продажу товару
Податкова накладна	для ПДВ-обліку	оформлюється при продажу товару платнику ПДВ
Акт приймання-передачі	у разі реалізації послуг або обладнання	складається при передачі обладнання або виконанні послуг
Касовий/банківський документ	підтверджує оплату	оформлюється при отриманні оплати за товар

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1.6 є важливим структурним елементом, який демонструє на практиці, як реалізація товарів фіксується документально.

Накладна на відпуск товарів: використовується для оформлення передачі товарів від продавця до покупця.

Обов'язкові реквізити:

- Назва документа;
- Номер і дата складання;
- Найменування та реквізити продавця і покупця;
- Опис товарів (найменування, кількість, ціна, сума);
- Підписи відповідальних осіб.

Приклад використання: складається при відвантаженні товарів зі складу продавця на склад покупця.

Юридичне значення: Підтверджує факт передачі товарів і є підставою для бухгалтерського обліку.

Нормативна база: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Рахунок-фактура використовується для оформлення розрахунків між продавцем і покупцем.

Обов'язкові реквізити:

- Назва документа;
- Номер і дата складання;
- Найменування та реквізити продавця і покупця;
- Опис товарів (найменування, кількість, ціна, сума);
- Підписи відповідальних осіб.

Приклад використання: Рахунок-фактура складається при виставленні рахунку покупцю на оплату товарів.

Юридичне значення: Є підставою для оплати товарів і бухгалтерського обліку.

Нормативна база: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Податкова накладна - це електронний документ, який складається платником ПДВ при постачанні товарів або послуг. Вона є підставою для формування податкового кредиту у покупця та обов'язковою для реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН).

Обов'язкові реквізити податкової накладної (згідно з Порядком №1307):

- Номер і дата складання;
- Назва та ПІН продавця і покупця;
- Номенклатура товарів/послуг;
- Кількість, ціна, сума без ПДВ;
- Ставка ПДВ (20%, 7%, 0%);
- Сума ПДВ;
- Код УКТ ЗЕД або ДКПП;
- Ознака імпортованого товару або сільгосппродукції;
- Тип причини (для зведених, умовних, безоплатних постачань);
- Підпис (КЕП);
- Інформація про експорт (якщо застосовується).

Нормативна база:

- Податковий кодекс України, ст. 201;
- Наказ Мінфіну №1307 від 31.12.2015 (зі змінами, останні — Наказ №400 від 09.08.2024);
- Порядок заповнення податкової накладної (оновлений з 1 жовтня 2024 року).

Акт приймання-передачі - використовується для оформлення факту передачі товарів від продавця до покупця.

Обов'язкові реквізити:

- Назва документа;
- Номер і дата складання;
- Найменування та реквізити продавця і покупця;
- Опис товарів (найменування, кількість, ціна, сума);
- Підписи відповідальних осіб.

Приклад використання: Акт приймання-передачі складається при передачі товарів від продавця до покупця.

Юридичне значення: Підтверджує факт передачі товарів і є підставою для бухгалтерського обліку.

Нормативна база: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Товарно-транспортна накладна використовується для оформлення перевезення товарів транспортом.

Обов'язкові реквізити:

- Назва документа;
- Номер і дата складання;
- Найменування та реквізити продавця і покупця;
- Опис товарів (найменування, кількість, ціна, сума);
- Підписи відповідальних осіб.

Приклад використання: Товарно-транспортна накладна складається при перевезенні товарів від продавця до покупця.

Юридичне значення: Підтверджує факт перевезення товарів і є підставою для бухгалтерського обліку.

Нормативна база: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Касовий/банківський документ використовується для оформлення розрахунків готівкою при продажу товарів.

Обов'язкові реквізити:

- Назва документа;
- Номер і дата складання;
- Найменування та реквізити продавця;
- Опис товарів (найменування, кількість, ціна, сума);
- Підписи відповідальних осіб.

Приклад використання: Касовий чек видається покупцю при оплаті товарів готівкою.

Юридичне значення: Підтверджує факт оплати товарів і є підставою для бухгалтерського обліку.

Нормативна база: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Аналітичний облік реалізації товарів ведеться на основі первинних документів з метою детального відображення господарських операцій у розрізі покупців, товарних позицій, складів та інших аналітичних ознак. Це дозволяє отримувати точну інформацію про стан розрахунків з контрагентами, залишки товарів на складах та результати діяльності підприємства.

Облік здійснюється в розрізі наступних аналітичних ознак:

- Контрагенти (покупці);
- Договори;
- Товарні позиції (номенклатура, асортимент);
- Склади;
- Рахунки-фактури.

Для ведення аналітичного обліку використовуються аналітичні рахунки, які деталізують інформацію, що відображається на синтетичних рахунках.

Приклад аналітичного обліку в розрізі покупців наведено у таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Облік в розрізі покупців 2024р

Контрагент	Дата	Сума, тис.грн	Примітка
АРСЕЛОРМІТТАЛ ПАО	05.02.2024	531 000,0	Аванс
КАРАТ СВ ФГ	30.06.2024	12 784,21	Оплата за товар

Примітка. Джерело: розроблено автором на основі даних ТОВ «ОПТИМА БМ»

Таблиця 1.7 потрібна для того, щоб наочно показати, як реалізація товарів розкладається в обліку на аналітичному рівні, що дозволяє глибше аналізувати господарську діяльність підприємства.

Приклад аналітичного обліку в розрізі договорів наведено у таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Облік в розрізі договорів 2024р

Договір	Дата	Сума, тис.грн	Примітка
Договір №2024/С/31	05.10.2024	27 451,24	Поставка товару
Договір №2024/Б/125	31.03.2024	125 879,25	Поставка товару

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1.8 потрібна для того, щоб на прикладі показати, як саме оформлюються проводки з реалізації товарів у синтетичному обліку, і як ця інформація пов'язана з попередніми рівнями обліку (первинним і аналітичним). Вона завершує блок, присвячений організації бухгалтерського обліку реалізації продукції.

Приклад аналітичного обліку в розрізі номенклатури наведено у таблиці 1.9.

Таблиця 1.9

Облік в розрізі номенклатури 2024р

Номенклатура	Дата	Кількість	Примітка
Ceresit стяжка 25 кг	05.10.2024	500	Надходження на склад
DekoLux біла 0,7 кг	31.03.2024	12	Реалізація

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1.9 потрібна для того, щоб показати, як дані про реалізацію товарів переходять із бухгалтерського обліку у фінансову звітність. Вона демонструє логічне завершення процесу обліку та забезпечує прозорість перед зовнішніми користувачами фінансової інформації.

Синтетичний облік — це система бухгалтерського обліку, яка узагальнює інформацію про господарські операції підприємства в грошовому вираженні на рахунках бухгалтерського обліку. Він відображає загальні підсумки операцій без деталізації за об'єктами обліку.

Принципи синтетичного обліку:

1. Узагальнення інформації: узагальнює дані про господарські операції підприємства, відображаючи їх у загальному вигляді на рахунках бухгалтерського обліку.
2. Грошове вираження: всі операції в синтетичному обліку відображаються в грошовому вираженні, що дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства.
3. Складання фінансової звітності: дані синтетичного обліку використовуються для складання фінансової звітності підприємства, яка є основним джерелом інформації для зовнішніх користувачів.

Для обліку реалізації товарів на підприємстві ТОВ «ОПТИМА БМ» використовуються наступні рахунки бухгалтерського обліку:

- Рахунок 701 — Дохід від реалізації товарів: Відображає загальну суму доходу від реалізації товарів за певний період;

- Рахунок 902 — Собівартість реалізованих товарів: Відображає загальну суму собівартості реалізованих товарів за певний період;

- Рахунок 281 – товари на складі;

- Рахунок 361 — Розрахунки з покупцями: Відображає загальну суму дебіторської заборгованості покупців за реалізовані товари.

- Рахунок 641 — Податкові зобов'язання з ПДВ: Відображає загальну суму податкових зобов'язань з ПДВ за реалізовані товари.

Приклад 1: Відображення доходу від реалізації товарів:

Дт 361 - Розрахунки з покупцями;

Кт 701 - Дохід від реалізації товарів.

Приклад 2: Відображення собівартості реалізованих товарів

Дт 901 - Собівартість реалізованих товарів;

Кт 281 - Товари на складі.

Приклад 3: Відображення ПДВ:

Дт 701 - Дохід від реалізації товарів;

Кт 641 - Розрахунки за податками.

Відображення операцій з реалізації товарів на рахунках синтетичного обліку представлено в таблиці 1.10.

Таблиця 1.10

Приклад бухгалтерських проведень в обліку реалізації продукції

Операція	ДТ	КТ	Сума, тис.грн
Відвантажено товар покупцю	361	701	1 543,1
Відображено собівартість реалізованого товару	902	281	1 187,0
Нараховано ПДВ	701	641	2,0

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1.10 потрібна для того, щоб відобразити вплив війни на процес реалізації товарів та способи адаптації підприємства до нових умов.

Призначення бухгалтерських проведень представлено в таблиці 1.11.

Таблиця 1.11.

Схематичне призначення бухгалтерських проведень

Рахунок	Назва	Призначення
701	Дохід від реалізації товарів	Відображення доходу від реалізації товарів
702	Дохід від реалізації робіт і послуг	Відображення доходу від реалізації робіт і послуг
631	Розрахунки з вітчизняними постачальниками	Відображення розрахунків з постачальниками
641	Розрахунки за податками	Відображення ПДВ
281	Товари на складі	Відображення товарів на складі
901	Собівартість реалізованих товарів	Відображення собівартості реалізованих товарів

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1.11 потрібна для того, щоб узагальнити наукові методи аналізу оптового товарообігу, які використовуються у практиці обліку та управління продажами.

Дані синтетичного обліку є основою для складання фінансової звітності підприємства. Вони відображають загальні підсумки господарських операцій і дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства. Фінансова звітність, складена на основі даних синтетичного обліку, є основним джерелом інформації для зовнішніх користувачів, таких як інвестори, кредитори, податкові органи та інші зацікавлені сторони

Фінансова звітність — це сукупність форм звітності, які відображають фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за певний період. Метою фінансової звітності є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства для прийняття управлінських рішень.

Основні форми фінансової звітності

Баланс — це форма фінансової звітності, яка відображає фінансовий стан підприємства на певну дату. Він складається з двох частин: активів (ресурсів, що контролюються підприємством) і пасивів (зобов'язань та власного капіталу).

Звіт про фінансові результати (звіт про прибутки та збитки) — це форма фінансової звітності, яка відображає доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства за певний період.

Звіт про рух грошових коштів — це форма фінансової звітності, яка відображає надходження та вибуття грошових коштів підприємства за певний період. Він складається з трьох частин: операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Примітки до фінансової звітності — це додаткова інформація, яка розкриває деталі та пояснення до основних форм звітності. Вони включають облікову політику, розкриття інформації про окремі статті звітності, ризики та інші важливі аспекти діяльності підприємства.

ТОВ «ОПТИМА БМ» здійснює розкриття інформації про реалізацію товарів у відповідних формах фінансової звітності, що дозволяє користувачам звітності отримати повну та об'єктивну картину про діяльність підприємства

У Звіті про фінансові результати інформація про реалізацію товарів відображається у наступних рядках:

- Рядок 2000: Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- Рядок 2050: Собівартість реалізованої продукції;
- Рядок 2350: Чистий прибуток (збиток).

У Примітках до фінансової звітності розкривається додаткова інформація про структуру доходів, методи оцінки запасів, облікову політику щодо визнання доходу

Розкриття інформації про реалізацію товарів у фінансовій звітності має важливе значення для різних користувачів звітності:

- Інвестори: отримують інформацію про фінансові результати та рентабельність підприємства, що допомагає приймати рішення щодо інвестування;
- Кредитори: оцінюють платоспроможність та фінансову стабільність підприємства для прийняття рішень про надання кредитів;
- Керівництво: використовує дані для аналізу ефективності діяльності та прийняття управлінських рішень.

1.4 Облік реалізації товарів в умовах використання інформаційних систем

Інформаційні системи (ІС) в обліку — це програмні комплекси, які автоматизують процеси збору, обробки, зберігання та передачі облікової інформації. Вони забезпечують ефективне управління фінансовими, матеріальними та трудовими ресурсами підприємства.

Переваги автоматизації обліку

Автоматизація обліку має низку переваг, серед яких:

- Підвищення точності облікових даних;
- Зменшення витрат часу на облікові операції;
- Зниження ризику людських помилок;
- Швидкий доступ до необхідної інформації;
- Підвищення ефективності управлінських рішень.

На ринку існує багато програмних продуктів для автоматизації обліку.

Серед найбільш популярних:

- 1С:Підприємство;
- BAS;
- М.Е.Дос.

1С:Підприємство — це програмний комплекс, який дозволяє автоматизувати облік, управління та звітність на підприємствах різних форм власності та масштабів. Це програмне забезпечення широко використовується в Україні та країнах СНД для ведення бухгалтерського обліку, управління торговими операціями, розрахунку заробітної плати та інших бізнес-процесів.

1С:Підприємство надає широкий спектр функцій для автоматизації бізнес-процесів, включаючи:

- Ведення бухгалтерського обліку;
- Управління торговими операціями;
- Розрахунок заробітної плати;
- Формування фінансової, податкової та статистичної звітності;

- Інтеграція з електронним документообігом;
- Управління ресурсами, фінансами, виробництвом.

Модулі:

- Модуль "Бухгалтерія" дозволяє вести облік господарських операцій, формувати бухгалтерську та податкову звітність, автоматизувати розрахунки з контрагентами, облік основних засобів, матеріалів, товарів та послуг;

- Модуль "Торгівля" забезпечує облік товарів, складів, замовлень, реалізації, автоматизацію торгових операцій, управління запасами, аналіз продажів та закупівель;

- Модуль "Зарплата і кадри" дозволяє автоматизувати розрахунок заробітної плати, облік кадрів, формування звітності по заробітній платі, управління персоналом.

Використання 1С:Підприємство має ряд переваг:

- Автоматизація рутинних процесів;
- Мінімізація помилок;
- Швидке формування звітності;
- Інтеграція з банками, податковою, клієнтами;
- Гнучкість у налаштуванні під потреби підприємства.

Приклад обліку реалізації товарів у 1С:Підприємство:

1. Створення документа "Реалізація товарів і послуг";

2. Вибір контрагента, складу, товарів;

3. Автоматичне формування проводок:

- Дт 361 Кт 701 — дохід;

- Дт 902 Кт 281 — собівартість;

- Дт 701 Кт 641 — ПДВ.

4. Формування податкової накладної;

5. Відображення у звітності (форма №2, оборотно-сальдові відомості).

1С:Підприємство відіграє важливу роль у формуванні фінансової, податкової та статистичної звітності. Програмне забезпечення дозволяє

автоматично генерувати звіти, забезпечуючи їх точність і своєчасність подання до контролюючих органів.

ІС: Підприємство інтегрується з системами електронного документообігу, такими як М.Е.Дос, СОТА, що дозволяє автоматизувати обмін документами з контрагентами, податковими органами, банками. Це забезпечує зручність, швидкість і безпеку обміну інформацією.

BAS (Business Automation Software) — це сучасна система автоматизації обліку, управління та звітності, яка розроблена для підприємств різних масштабів і галузей. BAS забезпечує комплексне управління бізнес-процесами, включаючи бухгалтерський облік, управління торгівлею, виробництвом, персоналом та іншими аспектами діяльності підприємства.

BAS надає широкий спектр функцій для автоматизації бізнес-процесів, серед яких:

- Бухгалтерський облік;
- Управління торгівлею;
- Управління виробництвом;
- Управління персоналом;
- Управління фінансами;
- Формування звітності;
- Інтеграція з електронним документообігом- Аналітика та звітність.

Модулі:

BAS Бухгалтерія — це модуль, призначений для автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах. Він забезпечує ведення обліку відповідно до національних стандартів, формування податкової та фінансової звітності, облік ПДВ, розрахунок заробітної плати та інші функції.

BAS Малий бізнес — це модуль, розроблений спеціально для малих підприємств. Він включає функції для управління торгівлею, складським обліком, обліком фінансів, управління персоналом та іншими аспектами діяльності малого бізнесу.

BAS ERP — це комплексна система управління підприємством, яка включає всі основні модулі для автоматизації бізнес-процесів. Вона забезпечує інтеграцію всіх підрозділів підприємства, управління виробництвом, фінансами, персоналом, торгівлею та іншими аспектами діяльності.

Основні переваги використання BAS:

- Комплексний підхід до автоматизації бізнес-процесів;
- Відповідність національним стандартам обліку;
- Гнучкість та масштабованість;
- Інтеграція з іншими системами;
- Підтримка електронного документообігу;
- Зручний інтерфейс та легкість у використанні.

Приклад обліку реалізації товарів у BAS:

1. Створення документа 'Реалізація товарів і послуг';
2. Вибір контрагента, складу, товарів;
3. Автоматичне формування проводок:
 - Дт 361 Кт 701 — дохід ;
 - Дт 902 Кт 281 — собівартість;
 - Дт 701 Кт 641 — ПДВ.
4. Формування податкової накладної;
5. Відображення у звітності (форма №2, оборотно-сальдові відомості)

BAS відіграє важливу роль у формуванні фінансової та податкової звітності підприємства. Система автоматично генерує необхідні звіти, включаючи баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів та інші форми звітності відповідно до вимог законодавства.

BAS підтримує інтеграцію з системами електронного документообігу, такими як М.Е.Дос, СОТА та інші. Це дозволяє автоматизувати процеси обміну документами з контрагентами, податковими органами та іншими установами, що значно спрощує роботу підприємства.

М.Е.Дос — це програмне забезпечення для електронного документообігу, яке дозволяє підприємствам автоматизувати процеси обміну документами з

контрагентами та державними органами. Система забезпечує зручний і безпечний обмін податковими накладними, звітами, актами, договорами та іншими документами.

М.Е.Дос включає наступні основні функції:

- Електронна звітність: формування та подання звітів до ДПС, Пенсійного фонду, статистики;
- Обмін податковими накладними: створення, підписання, відправка та отримання податкових накладних;
- Кадровий облік: ведення кадрових документів, облік робочого часу, розрахунок зарплати;
- Електронний документообіг: обмін актами, договорами, рахунками, накладними з контрагентами.

М.Е.Дос складається з наступних модулів:

- Електронна звітність: дозволяє автоматизувати процес подання звітів до державних органів;
- Обмін податковими накладними: забезпечує зручний обмін податковими накладними між підприємствами;
- Кадровий облік: включає функції ведення кадрових документів та розрахунку зарплати.

Основні переваги використання М.Е.Дос:

- Автоматизація рутинних процесів;
- Зменшення кількості помилок при обміні документами;
- Швидке формування та подання звітності;
- Зручний обмін документами з контрагентами;
- Інтеграція з бухгалтерськими системами (1С, BAS).

Приклад використання М.Е.Дос для обміну податковими накладними:

1. Створення податкової накладної в бухгалтерській системі (наприклад, 1С або BAS);
2. Експорт податкової накладної до М.Е.Дос;
3. Підписання податкової накладної електронним підписом;

4. Відправка податкової накладної контрагенту через М.Е.Дос;

5. Отримання підтвердження від контрагента про прийняття накладної.

М.Е.Дос відіграє важливу роль у взаємодії підприємства з ДПС та контрагентами:

- Забезпечує швидке та безпечне подання звітності до ДПС;

- Дозволяє автоматизувати процес обміну податковими накладними з контрагентами;

- Зменшує ризики помилок та штрафів за несвоєчасне подання документів.

М.Е.Дос інтегрується з популярними бухгалтерськими системами, такими як 1С та BAS:

- Дозволяє імпортувати та експортувати документи між системами;

- Забезпечує автоматичне формування податкових накладних та звітів;

- Спрощує процес обміну документами та звітності.

М.Е.Дос — найдоступніший варіант для електронного документообігу та звітності.

1С:Підприємство — класичне рішення, але зростає в ціні при розширенні функціоналу.

BAS — сучасна альтернатива з широкими можливостями, але дорожча, особливо у версіях ERP.

Крім перерахованих систем також використовують в бізнесі інші програмні продукти:

- SAP ERP — це міжнародна система управління підприємством, розроблена для великих корпорацій;

- IT-Enterprise - Українська ERP-система для середнього та великого бізнесу;

- MASTER:Бухгалтерія - локалізоване рішення для малого та середнього бізнесу;

- Codejig ERP - хмарна ERP-система з гнучким налаштуванням, підходить для стартапів і малого бізнесу

В таблиці 1.12. наведено порівняння програмних продуктів: SAP, BAS, 1С.

Порівняння SAP, BAS, 1С

Критерій	SAP	BAS	1С
Масштаб	Великий бізнес	Середній/великий	Малий/середній
Гнучкість	Обмежена	Висока	Дуже висока
Вартість	Висока	Середня	Низька
Впровадження	Складне, тривале	Середнє	Швидке
Інтерфейс	Складний	Зручний	Простий
Пітримка	Міжнародна	Українська	Українська/російська

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1.12 потрібна для того, щоб показати, як змінюється система реалізації товарів під впливом сучасних цифрових технологій та ринкових умов.

ТОВ «ОПТИМА БМ» використовує автоматизовані системи обліку, що дозволяє значно підвищити ефективність та точність облікових процесів.

Переваги автоматизації обліку:

1. Зменшення помилок: автоматизація знижує ризик людських помилок при введенні даних та обробці інформації;
2. Швидкість обробки: використання інформаційних систем дозволяє швидко обробляти великі обсяги даних;
3. Зручність доступу: дані можуть бути доступні в режимі реального часу з будь-якого місця, де є доступ до системи;
4. Аналітика та звітність: інформаційні системи дозволяють автоматично генерувати звіти та проводити аналіз даних;
5. Інтеграція: можливість інтеграції з іншими системами, такими як CRM, ERP тощо.

ТОВ «ОПТИМА БМ» використовує програмне забезпечення «1С:Підприємство» для автоматизації облікових процесів. Це програмне забезпечення дозволяє вести облік реалізації товарів, контролювати залишки на складах, формувати звіти та аналізувати фінансові показники.

Функціональні можливості «1С:Підприємство»:

1. Облік товарів: ведення обліку товарів на складах, контроль залишків, автоматичне списання товарів при реалізації;
2. Управління продажами: формування рахунків-фактур, накладних, контроль оплат, аналіз продажів;
3. Фінансовий облік: ведення бухгалтерського та податкового обліку, формування фінансової звітності;
4. Аналітика: автоматичне формування звітів, аналіз фінансових показників, прогнозування;
5. Інтеграція: можливість інтеграції з іншими системами, такими як CRM, ERP, системи електронного документообігу.

Використання інформаційних систем, таких як «1С:Підприємство», дозволяє ТОВ «ОПТИМА БМ» значно підвищити ефективність облікових процесів. Автоматизація обліку знижує ризик помилок, прискорює обробку даних, забезпечує зручний доступ до інформації та дозволяє проводити глибокий аналіз фінансових показників. Це сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень та підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ОПТОВОГО ТОВАРООБІГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1 Аналіз складу, структури та динаміки оптового товарообігу

Оптовий товарообіг є ключовим показником ефективності діяльності підприємства у сфері торгівлі. Його аналіз дозволяє оцінити не лише загальні обсяги реалізації, а й структуру асортименту, динаміку змін у часі та тенденції розвитку. Вивчення складу та структури товарообігу дає змогу виявити найбільш прибуткові товарні групи, визначити частку кожної з них у загальному обсязі продажів, а також сформувані обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації асортиментної політики.

У цьому підрозділі буде проведено аналіз оптового товарообігу ТОВ «ОПТИМА БМ» за період 2022–2024 років із розподілом за основними товарними групами: будівельні матеріали, сантехніка та електрика.

Товарна виручка у 2024р ТОВ «ОПТИМА БМ» склала 30 452 тис.грн, що вище за аналогічний показник 2023р на 19 557 тис.грн (або на +179%). Показник реалізації 2024р став найвищим за період, що аналізується.

Нижче на рисунку 2.1. наведено динаміка обсягів реалізації.

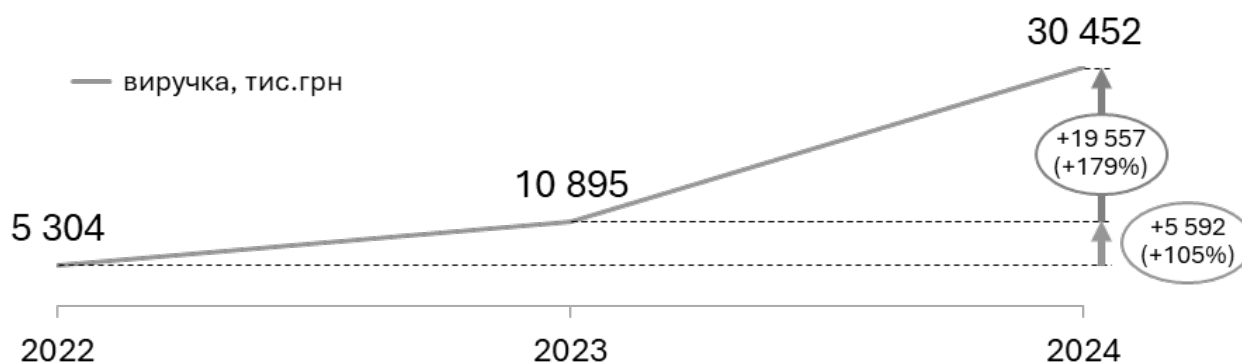


Рис.2.1. Динаміка реалізації ТОВ «ОПТИМА БМ» за 2022 – 2024рр

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Аналіз динаміки реалізації за 2022 – 2024 роки виконали за наступними напрямками:

- утримання постійних клієнтів;
- залучення нових клієнтів;
- структура товарообороту (розподіл за товарними групами: кількість).

В таблиці 2.1 наведена реалізація за 2022 – 2024 роки в розрізі основних клієнтів.

Таблиця 2.1.

**Структура виручки від реалізації по основним клієнтам
за 2022 – 2024 роки**

	2022	2023	2024
Разом виручка від реалізації	5 303,6	10 895,2	30 451,8
<i>в тч постійні клієнти</i>	3 337,8	3 648,3	6 848,6
<i>доля постійних</i>	62,9%	33,5%	22,5%
АЛЬЯНС ГРУПП-КР ПП	63,7	371,4	446,8
ВАЙТ ТОВ	1 812,3	1 787,4	368,0
ВІЛЬНИЙ ПОСАД ТОВ	290,6	1,5	1 621,2
КРИВОРІЗЬКА БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ ТОВ	392,1	144,3	1 023,1
Лідер БМ ГРУПП	116,1	44,9	186,1
ПОЧАТОК ТОВ	74,3	32,6	25,0
ПОЧИН ТОВ код по ЄДРПОУ 32097986	26,7	24,9	124,0
Промбудресурс КР ТОВ	3,6	19,0	8,7
ПРОФ РЕМОНТ-КР ТОВ код по ЄДРПОУ 43330730	558,3	1 222,4	3 045,7
<i>в тч нові клієнти за 2023 - 2024рр</i>		6 905,2	23 495,8
<i>доля нових клієнтів 2023 - 2024рр</i>		63,4%	77,2%
<i>в тч нові клієнти з 2023р</i>		6 905,2	12 477,4
АРСЕЛОРМІТТАЛ ПАО		572,8	2 058,2
КАРАТ СВ ФГ		434,0	1 861,0
Сістемс Будівельна компанія ТОВ		169,8	1 665,1
ПРОМФАКТОР ТОВ		463,2	1 560,2
БУД ПАРТНЕР КОМПАНІЯ ТОВ		166,6	1 044,6
ВОСХОД ПП		398,7	913,0
<i>в тч нові клієнти з 2024р</i>			11 018,5
ДАСК-ЦЕНТР ПП			1 994,1
Солтис І.Г. 21 ФЕРМЕРСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО			1 018,5
НВК-1993 ТОВ			968,9
КРИВБАСПРОМОБЛАДНАННЯ ТОВ			759,5
Золотий дракон Виробнича Компанія ТОВ			674,5
КІТ-ТРЕЙДІНГ ГРУП ТОВ			601,1
ПВО ТОВ			601,0
інші	1 965,8	341,7	107,4

Примітка. Джерело: данні ТОВ «ОПТИМА БМ».

Таблиця 2.1 потрібна для того, щоб проаналізувати структуру виручки підприємства за клієнтами, виявити залежність від постійних покупців і оцінити результативність стратегії залучення нових клієнтів. Вона є ключовим елементом аналізу товарообігу за 2022–2024 роки.

З аналізу видно, що обсяг заupu постійними клієнтами виріс з 3 337,8 тис.грн у 2022 році до 6 848,6 тис.грн у 2024 році.

При цьому, доля постійних клієнтів в загальній виручці знизилась з 62,9% у 2022 році до 22,5% у 2024 році.

Виходячи з аналізу вищенаведених даних, можна зробити висновок, що починаючи з 2023р ТОВ «ОПТИМА БМ» активно працювала над залучення нових клієнтів. Доля продажів новим клієнтам в 2024 році склала понад 77%.

Залучення нових клієнтів дозволило ТОВ «ОПТИМА БМ» наростити дохід від реалізації та закріпити свої конкурентні позиції на ринку.

Для аналізу складу та структури товарообігу ТОВ «ОПТИМА БМ» за 2022–2024 роки використано дані про обсяги реалізації по трьох основних товарних групах: будівельні матеріали, електротовари та сантехніка. Загальний товарообіг підприємства за цей період зріс, що свідчить про позитивну динаміку розвитку.

На рисунку 2.2. – 2.4. зображена динаміка реалізації по основним групам товарів.

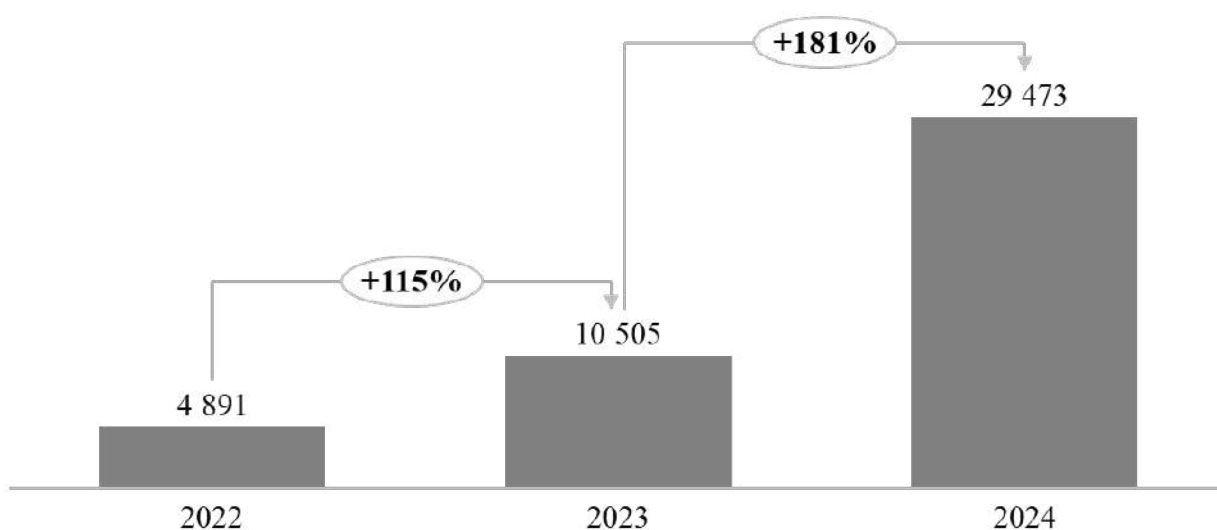


Рис. 2.2. Динаміка реалізації будівельних матеріалів.

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Упродовж аналізованого періоду спостерігається стабільне зростання обсягів реалізації будівельних матеріалів. У 2022 році обсяг реалізації становив 4 891 тис. грн, у 2023 році — 10 505 тис. грн, а у 2024 році — 29 473 тис. грн.

Таким чином, щорічне зростання становило понад 100%, що свідчить про позитивну динаміку попиту на дану товарну групу. Частка будівельних матеріалів у загальному обсязі оптового товарообігу залишалася стабільною на рівні більше 90%, що вказує на стратегічну важливість цієї категорії для підприємства.

Основними факторами зростання можуть бути:

- активізація будівельного ринку в регіоні;
- розширення асортименту;
- ефективна маркетингова політика;
- стабільна співпраця з ключовими клієнтами.

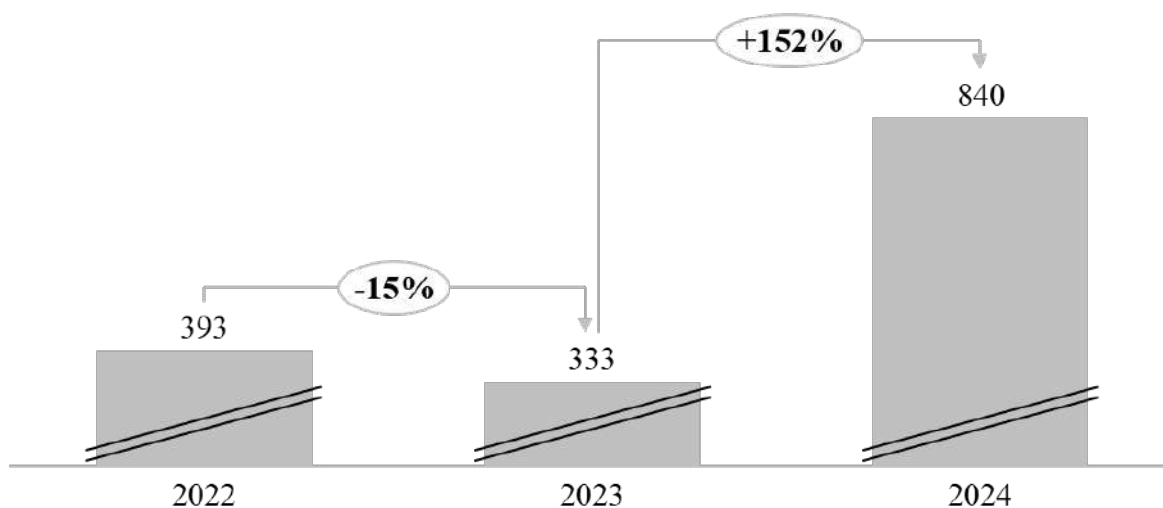


Рис. 2.3. Динаміка реалізації електротоварів.

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Упродовж 2022 – 2024 років реалізація електротоварів демонструє нестабільну динаміку. У 2022 році обсяг реалізації становив 393 тис. грн, у 2023

році він знизився до 333 тис. грн, однак у 2024 році зріс до 840 тис. грн, що свідчить про відсутність чіткої тенденції зростання або спадання.

Частка електротоварів у загальному обсязі товарообігу коливалася в межах 3-7 %, що вказує на відносну стабільність у структурі, але не в абсолютних обсягах.

Можливі причини нестабільності попиту:

- сезонність (наприклад, зростання попиту в період ремонтів або перед святами);
- залежність від цін на імпортні комплектуючі;
- конкуренція з онлайн-ритейлерами;
- зміна споживчих пріоритетів (перехід до енергоефективних рішень).

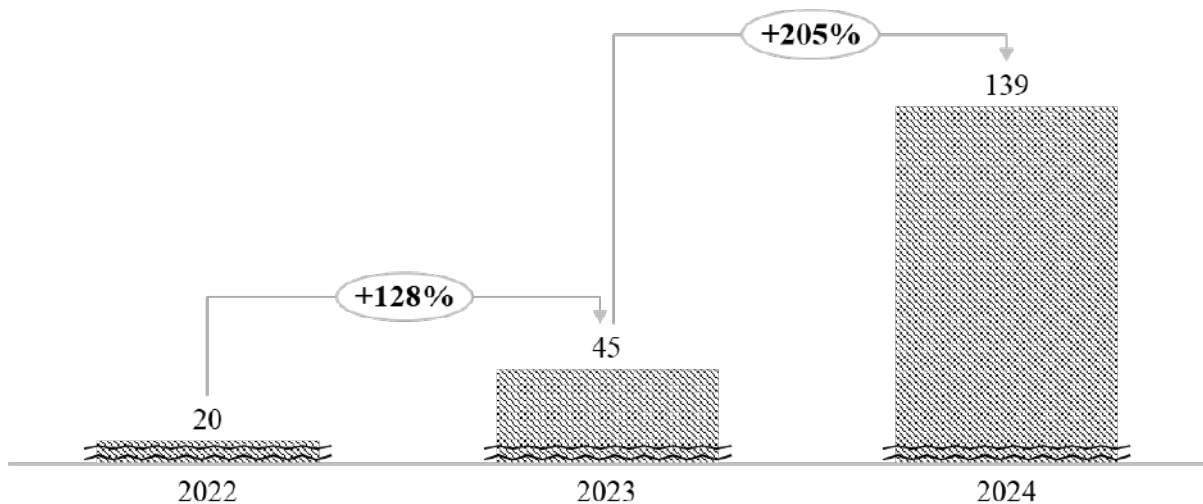


Рис. 2.4. Динаміка реалізації сантехніки

Примітка. Джерело: розроблено автором.

У період з 2022 по 2024 рік спостерігається поступове зростання обсягів реалізації сантехнічної продукції. У 2022 році обсяг реалізації становив 20 тис. грн, у 2023 році — 45 тис. грн, а у 2024 році — 139 тис. грн.

Темп зростання у 2023 році склав приблизно 128%, а у 2024 році — 205%, що свідчить про позитивну динаміку попиту. Частка сантехніки в загальному

обсязі товарообігу коливається в межах 0,4%, що вказує на відносну стабільність у структурі продажів.

Можливі причини зростання попиту:

- Збільшення обсягів будівництва та ремонту житла;
- Популяризація сучасних сантехнічних рішень (економія води, дизайн);
- Розширення асортименту та наявність товарів середнього цінового сегменту;
- Покращення сервісу та логістики з боку підприємства.

На структуру товарообігу ТОВ «ОПТИМА БМ» впливають такі фактори:

- Зростання попиту на будівельні матеріали у зв'язку з активним будівництвом, відновленням житла, споруд у регіоні.
- Підвищення якості обслуговування та швидкості доставки товарів.
- Збільшення кількості постійних клієнтів та розширення клієнтської бази.

2.2 Факторний аналіз оптового товарообігу

Факторний аналіз є важливим інструментом економічного дослідження, що дозволяє виявити вплив окремих чинників на зміну загального результативного показника. У контексті оптового товарообігу такий аналіз дає змогу визначити, за рахунок чого саме відбулося зростання або зниження обсягів реалізації: за рахунок зміни цін, обсягів продажу, структури асортименту чи інших факторів.

Метою цього розділу є встановлення кількісного впливу основних факторів на зміну обсягу оптового товарообігу ТОВ «ОПТИМА БМ» у 2022–2024 роках. Для цього буде використано методи детермінованого факторного аналізу, зокрема ланцюгові підстановки або індексний метод.

Для визначення факторів, що вплинули на зростання виручки від реалізації в 2024р буде використано ланцюговий метод підстановок.

Метод ланцюгових підстановок — це один із класичних прийомів детермінованого факторного аналізу, який дозволяє кількісно оцінити вплив окремих факторів на зміну результативного показника. Його суть полягає в послідовній заміні базових значень факторів на фактичні, при цьому кожного разу обчислюється зміна результату

У випадку аналізу товарообігу:

$$T=Q \times P T=Q \times P, \quad (2.1)$$

де:

T — товарообіг,

Q — обсяг реалізації,

P — ціна одиниці продукції.

Метод дозволяє визначити:

1. вплив зміни обсягу реалізації:

$$\Delta Q=(Q_1-Q_0) \times P_0, \quad (2.2)$$

2. вплив зміни ціни:

$$\Delta P=(P_1-P_0) \times Q_1, \quad (2.3)$$

де індекси 0 і 1 — базовий та звітний періоди відповідно.

На рисунку 2.5. зображений факторний аналіз зміни виручки від реалізації будівельних матеріалів за 2022 – 2024 роки.

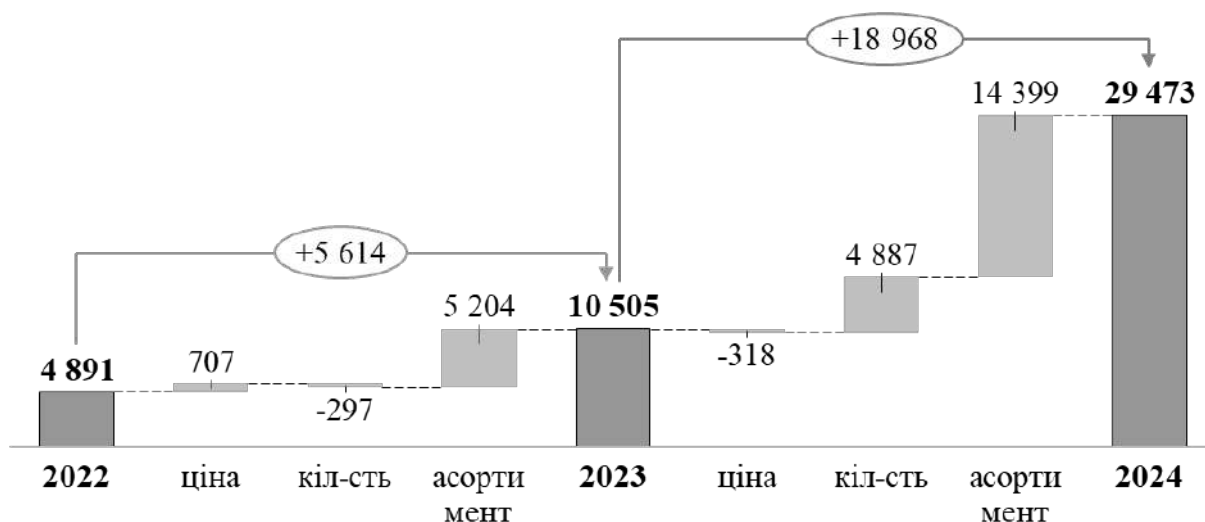


Рис. 2.5. Факторний аналіз зміни виручки від реалізації групи будівельних матеріалів (тис.грн)

Примітка. Джерело: розроблено автором.

У результаті проведеного факторного аналізу методом ланцюгових підстановок було визначено вплив основних факторів обсягу, ціни та асортименту — на зміну загального обсягу оптового товарообігу підприємства ТОВ «ОПТИМА БМ» у 2022 - 2024 роках порівняно з попередніми періодами по групі товарів будівельні матеріали.

2023 рік в порівнянні з 2022 роком – зростання товарообігу склало +5 614 тис.грн., в тому числі основні фактори:

+5204 тис.грн розширення асортименту – нові типи та види буд матеріалів (більше 1000 одиниць нових позицій).

+707 тис.грн зростання цін - середній процен зростання цін склав 25%, що в межах інфляції в Україні 33%;

-297 тис.грн зниження обсягів продажів по окремим номенклатурам.

2024 рік в порівнянні з 2023 роком – зростання товарообігу склало +18968 тис.грн., в тому числі основні фактори:

+14399 тис.грн розширення асортименту – нові типи та види буд матеріалів (майже 2000 одиниць нових позицій).

+4887 тис.грн зростання обсягів продажів по окремим номенклатурам;

-318 тис.грн – зниження цін реалізації - політика залучення нових клієнтів, надання знижок та дисконтів.

На рисунку 2.6. зображений факторний аналіз зміни виручки від реалізації електротоварів за 2022 – 2024 роки.

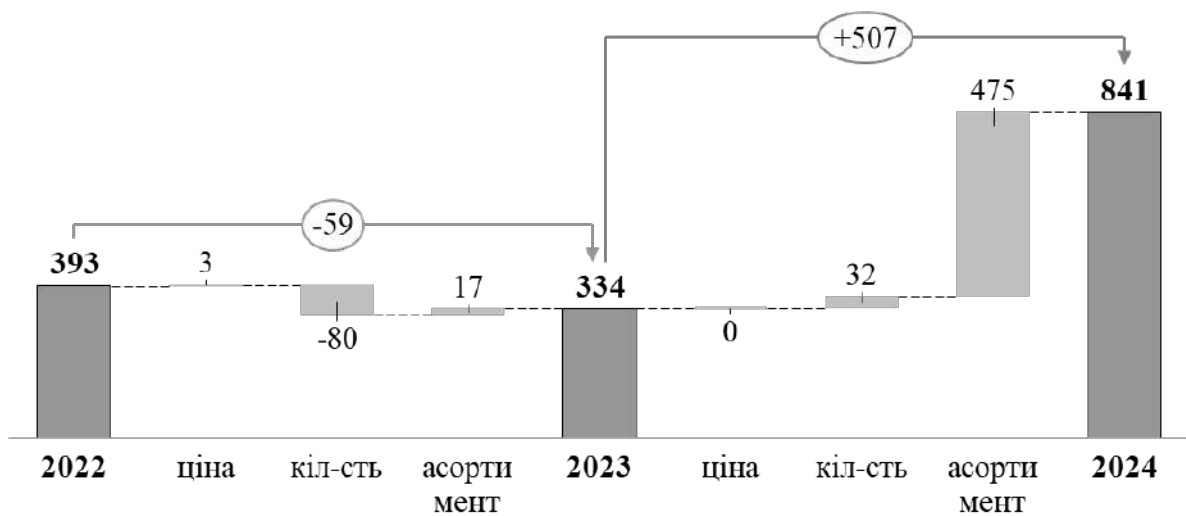


Рис. 2.6. Факторний аналіз зміни виручки від реалізації групи електротоварів (тис.грн)

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Аналіз зміни виручки від реалізації електротоварів показав тенденцію розширення асортименту товарів.

2023 рік в порівнянні з 2022 роком – зниження товарообороту на 59 тис.грн, в тому числі основні фактори:

-80 тис.грн – зниження обсягів продажів (кабель);

+17 тис.грн – розширення асортименту, яке не перекрило зниження обсягів (генератор бензиновий).

2024 рік в порівнянні з 2023 роком – зростання товарообороту на 507 тис.грн, основні фактори:

+475 тис.грн – розширення асортименту (типи та види електротоварів).

На рисунку 2.7. зображений факторний аналіз зміни виручки від реалізації сантехнічних товарів за 2022 – 2024 роки.

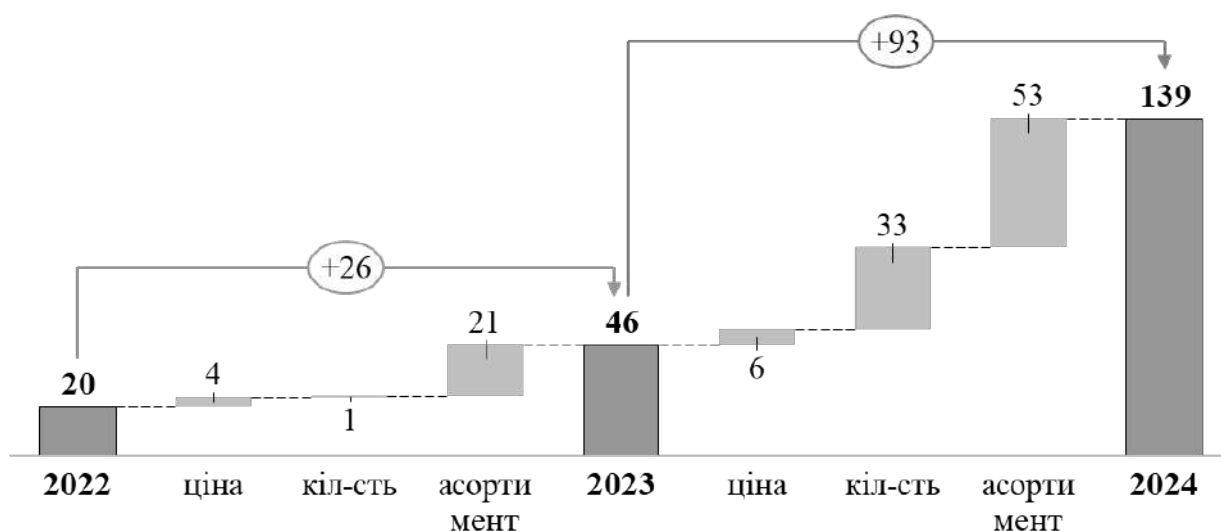


Рис. 2.6. Факторний аналіз зміни виручки від реалізації групи сантехнічних товарів (тис.грн)

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Аналіз зміни виручки від реалізації сантехнічних товарів показав тенденцію розширення асортименту товарів.

2023 рік в порівнянні з 2022 роком – зростання товарообороту на 26 тис.грн, в тому числі основні фактори:

+21 тис.грн – розширення асортименту.

2024 рік в порівнянні з 2023 роком – зростання товарообороту на 93 тис.грн, основні фактори:

+53 тис.грн – розширення асортименту (типи та види сантехніки);

+33 тис.грн – зростання обсягів продажів.

У всіх випадках найбільший вплив на зростання товарообороту стало розширення асортименту. Збільшення кількості найменувань у межах основних

товарних груп (будівельні матеріали, сантехніка, електрика) дозволило підприємству:

- Задовольнити ширший попит з боку клієнтів;
- Залучити нові сегменти ринку (про що свідчить аналіз в попередньому розділі);
- Підвищити середній чек за рахунок додаткових товарів;
- Зменшити залежність від окремих позицій.

Розширення асортименту є стратегічним інструментом зростання для підприємства. Воно не лише збільшує обсяг реалізації, а й підвищує конкурентоспроможність, дозволяє гнучко реагувати на зміни ринку та зміцнює лояльність клієнтів. Найбільший внесок у приріст забезпечили будівельні матеріали, що свідчить про їхню ключову роль у структурі товарообігу.

Метод ланцюгових підстановок дозволив кількісно оцінити вплив кожного чинника, що є важливим для прийняття управлінських рішень щодо розвитку окремих товарних груп.

2.3 Шляхи підвищення ефективності оптового товарообігу

Підвищення ефективності оптового товарообігу є важливим завданням для підприємства, оскільки воно безпосередньо впливає на обсяг доходів, прибутковість та конкурентоспроможність. На основі проведеного аналізу можна запропонувати наступні напрями вдосконалення:

1. Оптимізація асортиментної політики

1.1. Проведення регулярного аналізу попиту на товарні групи.

- Збираються дані про:

- Продажі по товарних групах (кількість, виручка);
- Сезонність;
- Акції та знижки;
- Залишки на складах;
- Поведінку покупців (повторні покупки, середній чек);
- Виведення з обігу малорентабельних або повільно обертових товарів;
- Розширення асортименту за рахунок нових, затребуваних позицій.

- Аналіз попиту:

Регулярно (щотижня, щомісяця, щокварталу) проводиться аналіз:

- Динаміки продажів: зростання/падіння попиту
 - ABC/XYZ-аналіз: ABC — за обсягом продажів (A — найприбутковіші); XYZ — за стабільністю попиту (X — стабільний, Z — нестабільний)
 - Сезонність: які товари мають піковий попит у певні періоди
 - Канібалізація: чи не зменшує новий товар попит на інші
- Візуалізація:
- Графіки трендів попиту;
 - Теплові карти продажів;
 - Дашборди з KPI (наприклад, Power BI, Tableau або Excel)

- Прогнозування: використання статистичних моделей або машинного навчання для прогнозу попиту; врахування зовнішніх факторів: погода, свята, економічна ситуація

1.2. Виведення з обігу малорентабельних або повільно обертових товарів - це важливий етап оптимізації асортименту, який дозволяє зменшити витрати, звільнити складські площі та підвищити загальну ефективність бізнесу. Критерії для відбору товарів:

Визначте чіткі метрики, за якими товари потрапляють до списку на виключення:

- Низька рентабельність (наприклад, маржа < 10%);
- Низька оборачуваність (наприклад, продається < 1 разу на місяць);
- Високі залишки на складі;
- Відсутність попиту протягом останніх 3–6 місяців;
- Негативні відгуки або повернення.

Рішення щодо подальших дій для кожної групи товарів:

- Знижки/розпродажі для швидкого виведення;
- Повернення постачальнику (якщо можливо);
- Утилізація або передача на благодійність;
- Заміна на більш ефективні аналоги.

1.3 Розширення асортименту за рахунок нових, затребуваних позицій - це стратегічний крок, який дозволяє підвищити продажі, задовольнити нові потреби клієнтів і зміцнити позиції на ринку

- Аналіз попиту та трендів
 - Внутрішні дані: аналіз запитів клієнтів, популярних товарів, що швидко розпродаються.
- Зовнішні джерела:
 - Маркетингові дослідження;
 - Пошукові тренди (Google Trends, маркетплейси);
 - Конкурентний аналіз.
- Визначення потенційних категорій

- Товари, що доповнюють існуючий асортимент (cross-sell);
- Нові категорії, які відповідають цільовій аудиторії;
- Інноваційні або екологічні продукти;
- Локальні або сезонні товари.
- Оцінка ефективності
 - Продажі за перші 30/60/90 днів
 - Рентабельність
 - Частота повторних покупок
 - Відгуки та рейтинг
- Масштабування
 - Закупівля більших партій
 - Розширення на інші канали збуту
 - Розробка маркетингових кампаній

2. Автоматизація обліку та аналітики

2.1. Впровадження сучасних ERP-систем.

2.2. Інтеграція обліку з CRM та аналітичними модулями.

2.3. Використання BI-інструментів для прогнозування попиту та планування закупівель.

3. Покращення логістики та складського обліку

3.1. Впровадження систем штрих-кодування та сканування - це ключовий крок до автоматизації обліку товарів, зменшення помилок і підвищення ефективності логістичних процесів.

3.2. Оптимізація маршрутів доставки - для зниження логістичних витрат, підвищення швидкості обслуговування клієнтів і ефективного використання транспортних ресурсів.

3.3. Зменшення часу обробки замовлень:

- Побудова карти процесу (від отримання замовлення до відвантаження);
- Визначення вузьких місць: ручне введення, затримки на складі, неузгодженість між відділами;

- Автоматизація: автоматичне підтвердження замовлень; штрих-кодування для швидкої ідентифікації товарів; автоматичне формування документів (накладні, рахунки).

4. Підвищення якості обслуговування клієнтів

- Впровадження системи лояльності для постійних клієнтів - ефективний інструмент для підвищення повторних продажів, зміцнення відносин з клієнтами та збільшення середнього чека (бонуси, знижки, кеш-беки, тощо).

- Персоналізовані пропозиції та знижки - це потужний інструмент для підвищення конверсії, утримання клієнтів і збільшення середнього чека. Вони базуються на аналізі поведінки покупців і дозволяють надати кожному клієнту саме те, що йому цікаво (промо-коди на день народження, знижки при покупці більшої кількості, або спорідненого товару, тощо).

- Швидке реагування на запити та рекламації.

5. Цінова політика та гнучкість умов продажу

- Використання гнучких схем знижок (обсяг, сезонність, передоплата) - стратегія для стимулювання продажів, підвищення лояльності клієнтів і адаптації до ринкових умов. Знижки на обсягах, сезонні розпродажі; знижки за передплату, тощо.

- Аналіз конкурентних цін і адаптація власної політики. Порівняння цін конкурентів, з власними цінами. Щоквартально виконувати моніторинг та аналіз по групам товарів.

- Впровадження системи динамічного ціноутворення - це сучасний підхід до управління цінами, який дозволяє автоматично змінювати ціни на товари або послуги в режимі реального часу залежно від попиту, конкуренції, залишків, сезонності та інших факторів.

Це система, яка: автоматично змінює ціни на основі заданих правил або алгоритмів; враховує ринкові умови: попит, конкуренцію, час доби, день тижня, сезон; може бути ручна, напівавтоматична або повністю автоматизована.

Основні фактори для зміни цін:

- Попит (високий попит → вища ціна);

- Конкурентні ціни (моніторинг і реакція);
- Залишки на складі (мало товару → підвищення ціни);
- Час (наприклад, знижки у вечірній час або в «щасливі години»);
- Сезонність або події (свята, акції, погода)

6. Професійний розвиток персоналу

- Навчання менеджерів з продажу та логістики - це інвестиція в ефективність бізнесу, яка дозволяє підвищити якість обслуговування клієнтів, зменшити помилки та покращити координацію між відділами.

- Курси з аналітики, управління запасами, клієнтського сервісу.

- Мотиваційні програми для підвищення продуктивності - це системи заохочення, які стимулюють працівників до досягнення кращих результатів, підвищують залученість і знижують плинність кадрів. Ввести систему мотивації: фінансові стимули (бонуси за виконання/перевиконання плану; премії за швидкість, точність, якість, тощо); нефінансові стимули (додаткові вихідні, визнання, тощо); кар'єрні стимули.

Щоб описати результат після впровадження шляхів підвищення ефективності оптового товарообігу, важливо показати конкретні зміни, які відбулися внаслідок реалізації заходів. Приклад структури та формулювання результату:

1. Зростання обсягів продажів. Завдяки впровадженню персоналізованих пропозицій, гнучких схем знижок та розширенню асортименту, обсяг оптових продажів зріс на 15–20% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

2. Оптимізація логістики. Впровадження систем штрих-кодування, автоматизація обробки замовлень та оптимізація маршрутів доставки дозволили скоротити час виконання замовлень на 30%, а витрати на логістику — на 12%.

3. Покращення обіговості товарів. Завдяки аналізу попиту, виведенню повільно обертових товарів і впровадженню динамічного ціноутворення, середній термін зберігання товару на складі скоротився з 45 до 28 днів.

4. Підвищення задоволеності клієнтів. Завдяки впровадженню системи лояльності, покращенню сервісу та персоналізованим знижкам, рівень повторних замовлень зріс на 25%, а кількість позитивних відгуків — на 40%.

5. Професійний розвиток персоналу. Проведення навчань з аналітики, управління запасами та клієнтського сервісу підвищило ефективність роботи менеджерів, що підтверджується зростанням індивідуальних KPI на 10–15%.

Для ТОВ «ОПТИМА БМ» актуальна реалізація запропонованих заходів. Перш за все, слід розділити запропоновані заходи на швидко-досяжні, та ті, що потребують багато часу та ресурсів для втілення.

Початок з малобюджетних, але ефективних дій — це розумна стратегія, яка дозволяє швидко отримати перші результати без значних інвестицій.

В таблиці 2.2. представлена матриця розподілу шляхів досягнення зростання товарообігу.

Таблиця 2.2

Матриця класифікації заходів

	Швидкий ефект	Потребує часу
Низькі витрати	Персоналізовані знижки та акції Аналіз асортименту (ABC/XYZ) Виведення повільно обертових товарів Мотивація персоналу за KPI	Навчання персоналу Впровадження системи лояльності Сегментація клієнтів
Високі витрати	Оптимізація маршрутів доставки Впровадження штрих-кодування Автоматизація обробки замовлень	Динамічне ціноутворення Інтеграція CRM/ERP Розробка рекомендаційної системи

Примітка. Джерело: розроблено автором.

Таблиця 2.2 складена на основі облікових і звітних даних підприємства ТОВ «ОПТИМА БМ» за 2022–2024 роки. Вона потрібна для оцінки структури оптового товарообігу за товарними групами та визначення найбільш пріоритетних напрямків продажу.

- Низькі витрати + швидкий ефект — ідеальні для старту: швидко дають результат без великих інвестицій.

- Низькі витрати + довгостроковий ефект — формують основу для стабільного зростання.

- Високі витрати + швидкий ефект — потребують ресурсів, але можуть дати прорив.

- Високі витрати + довгостроковий ефект — стратегічні інвестиції, які окупаються з часом.

Як показав аналіз ТОВ "ОПТИМА БМ" стабільно досягає зростання реалізації завдяки розширенню асортименту, наступним кроком має стати - стабілізація результатів і підвищення прибутковості, для цього:

1. Оптимізувати асортимент продажів:

- Провести ABC/XYZ-аналіз нових товарів:

- Визначити, які з них приносять найбільший дохід;

- Вивести або замінити ті, що не виправдали очікувань

- Встановити мінімальні обсяги продажів для збереження позиції в асортименті.

2. Управління запасами:

- Впровадити автоматизоване планування закупівель на основі попиту;

- Зменшити надлишкові залишки, які «заморожують» кошти;

- Впровадити динамічне ціноутворення для товарів з низькою обіговістю.

3. Підвищення маржинальності:

- Переглянути цінову політику на нові товари: чи відповідає вона ринку та витратам;

- Впровадити гнучкі знижки лише для ключових клієнтів або великих обсягів;

- Додати власну торгову марку (Private Label) для підвищення маржі.

4. Робота з клієнтами:

- Впровадити систему лояльності для утримання клієнтів;

- Використовувати персоналізовані пропозиції на основі історії покупок;

- Запустити реферальну програму для залучення нових клієнтів.

5. Аналітика і контроль:

- Налаштувати дашборди з ключовими показниками:

 - Рентабельність по товарних групах;

 - Частота повторних покупок;

 - Обіговість запасів;

- Регулярно проводити аналіз конкурентних цін.

6. Підвищення ефективності команди:

- Навчання менеджерів з продажу новим технікам (up-sell, cross-sell)

- Впровадження мотиваційної програми з фокусом на прибутковість, а не лише обсяг.

За попередньою оцінкою, впровадження вищенаведених заходів дозволить підвищити товарообіг ТОВ «ОПТИМА БМ» понад 10%.

Висновки

У даній дипломній роботі проведено комплексне дослідження теоретичних і практичних аспектів обліку та аналізу реалізації товарів, а також розроблено практичні рекомендації щодо підвищення ефективності товарообігу на прикладі діяльності підприємства ТОВ «ОПТИМА БМ». Робота структурована у два основні розділи, які охоплюють як теоретико-методичне підґрунтя теми, так і практичний аналіз господарської діяльності підприємства.

У першому розділі дипломної роботи розглянуто економічну сутність процесу реалізації товарів, нормативно-правове регулювання цього процесу, методи обліку, а також специфіку організації облікової політики підприємства. Було встановлено, що реалізація товарів є ключовим елементом у системі фінансово-господарської діяльності торговельного підприємства. Саме на цьому етапі відбувається формування основної частини доходу підприємства, забезпечується оборотність капіталу, визначається прибутковість та ефективність господарювання.

Облік реалізації товарів вимагає дотримання принципів обачності, нарахування, безперервності діяльності, повного висвітлення інформації та послідовності. В умовах сучасної економіки все більшого значення набувають стандарти фінансової звітності, зокрема МСФЗ 15 "Дохід за договорами з клієнтами", проте в Україні діє паралельна система бухгалтерського і податкового обліку, що ускладнює впровадження міжнародних стандартів.

Також проаналізовано основні методи оцінки реалізованих товарів, зокрема FIFO, середньозважена вартість та ідентифікована собівартість. Вибір методу оцінки істотно впливає на облік прибутку, податкові зобов'язання та загальну фінансову звітність підприємства. На основі дослідження встановлено, що облік реалізації в Україні стикається з низкою проблем — розбіжністю у визначенні моменту реалізації в податковому та бухгалтерському обліку, надмірною паперовою документацією, недостатнім рівнем автоматизації та відсутністю єдиної облікової політики.

На прикладі підприємства ТОВ «ОПТИМА БМ» досліджено організаційно-економічну характеристику, облікову політику та практику реалізації товарів. Встановлено, що підприємство використовує журнально-ордерну форму обліку, програмне забезпечення «1С:Підприємство» та метод оцінки запасів FIFO. Облік реалізації товарів здійснюється на основі первинних документів, ведеться як аналітичний, так і синтетичний облік. Завдяки цьому забезпечується контроль за фінансовими потоками та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

У другому розділі роботи проведено аналітичне дослідження оптового товарообігу ТОВ «ОПТИМА БМ» за період 2022–2024 років. Було встановлено позитивну динаміку зростання виручки від реалізації: з 5,3 млн грн у 2022 році до понад 30 млн грн у 2024 році. Основним фактором зростання стало розширення асортименту продукції, зокрема у сфері будівельних матеріалів, що складають понад 90% усієї виручки.

Аналіз динаміки реалізації дозволив виявити основні тенденції, зокрема зменшення частки постійних клієнтів у загальному обсязі продажів і активну роботу підприємства над залученням нових клієнтів. Проведений факторний аналіз із використанням методу ланцюгових підстановок показав, що найбільший вплив на зростання товарообігу має саме асортиментна політика, а також цінова політика і зміни в обсягах реалізації окремих номенклатур товарів.

У ході дослідження були запропоновані шляхи підвищення ефективності оптового товарообігу, серед яких слід відзначити: оптимізацію асортиментної політики, впровадження систем автоматизованого обліку та ВІ-аналітики, розвиток логістики, підвищення якості обслуговування клієнтів, впровадження систем лояльності, динамічне ціноутворення та професійний розвиток персоналу. Комплексне впровадження таких заходів дозволить не лише підвищити рівень реалізації, але й забезпечити стабільне функціонування підприємства в умовах ринкової конкуренції та змін зовнішнього середовища.

Загалом, результати дипломної роботи свідчать про важливість інтеграції облікових і аналітичних інструментів у процес реалізації товарів. Раціональна організація обліку, правильна оцінка реалізованої продукції, детальний аналіз

динаміки продажів та впровадження сучасних управлінських рішень формують основу для прийняття ефективних управлінських рішень та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Практичні рекомендації, розроблені у роботі, можуть бути використані ТОВ «ОПТИМА БМ» для подальшого вдосконалення процесів обліку та реалізації товарів, а також можуть стати в нагоді іншим підприємствам, що здійснюють оптову торгівлю в умовах динамічного ринку.

Таким чином, поставлені в роботі завдання були успішно реалізовані, що дозволяє зробити висновок про досягнення мети дослідження — теоретичне обґрунтування та практичне удосконалення обліку й аналізу реалізації товарів на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Виробничі запаси: особливості визнання та оцінки. Освітній поратл. Освіта UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/16122/> (дата звернення 05.05.2025)
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17> (дата звернення 05.05.2025)
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змін.). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T990996> (дата звернення 05.05.2025)
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.help/law/436-15/ed20220622> (дата звернення 06.05.2025)
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/234444__570302 (дата звернення 06.05.2025)
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Мінфіну України від 30.11.1999 № 291. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/200080__696562 (дата звернення 06.05.2025)
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку: Наказ Мінфіну України № 291 від 30.11.1999. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/200080__696562 (дата звернення 06.05.2025)
8. Національні положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО9): затверджено наказами Мінфіну України. від 20 жовтня 1999 р. № 246. URL: https://buhgalter911.com/uk/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologheniya-standart-buhgaltersykogo-1021474.html?utm_source=chatgpt.com (дата звернення 05.05.2025)
9. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Мінфіну

України від 10.01.2007 № 2. URL:

https://zakononline.com.ua/documents/show/126378_672826?utm_source=chatgpt.com (дата звернення 05.05.2025)

10. Методичні рекомендації з обліку товарних операцій у торгівлі:

Мінекономіки України. Наказ № 157 від 17.06.2003 URL:

https://zakononline.com.ua/documents/show/94254_94254 (дата звернення 06.05.2025)

11. Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS): офіційний переклад, МФОБ, 2021. 18 с.

12. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі. Житомир: ЖДТУ, 2021. 264 с.

13. Савченко В.Ф. Фінансовий облік: торгівельна діяльність. К.: Центр учбової літератури, 2022. 310 с.

14. Гуцайлюк З.В., Кузьмін О.Є. Облік у торгівлі. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2020. 192 с.

15. Балабанова Л.В., Пономаренко О.І. Економіка торгівлі. Донецьк: ДонНУЕТ, 2020. 442 с.

16. Ластовецький В.Є. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. Тернопіль: Економічна думка, 2021. 277 с.

17. Грабова Г.І., Калюга О.І. Бухгалтерський облік (за видами економічної діяльності). Київ: Центр учбової літератури, 2020. 320 с.

18. Дьяків О.І., Пархоменко В.О. Аналіз господарської діяльності підприємства. Харків: Факт, 2021. 337 с.

19. Кириленко О.Г. Облік товарів у торгівлі: методичні підходи. Харків: ХНЕУ, 2020. 158 с.

20. Невмержицька О.О. Аналіз фінансової звітності. К.: КНЕУ, 2019. 424 с.

21. Бородкін О.С. Організація бухгалтерського обліку. Київ: КНЕУ, 2019. 691 с.

22. Мельник Л.М. Економічний аналіз: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2021. 316 с.

23. Шевчук В.О. Фінансовий облік у торгівлі. Дніпро: ДУЕТ, 2022. 193 с.

24. Козак Ю.Г. Оптова торгівля: облік, аудит, аналіз. К.: Академвидав, 2021. 180 с.
25. Підприємство полишило спрощену систему: як заповнити звітність. Журнал «Бухгалтерський облік і аудит». 2022–2024 рр. URL: <https://gazeta.vobu.ua/archives/58734> (дата звернення 05.05.2025)
26. Податковий облік товарів та виробничих запасів. Журнал «Дебет-Кредит» URL: <https://online.dtkk.ua/2012/24/51984> (дата звернення 05.05.2025)
27. Коды видів економічної діяльності за КВЕД-2010. Інформаційний сайт. Бухгалтер 911. URL: <https://buhgalter911.com/uk/spravochniki/kved/568/> (дата звернення 06.05.2025)
28. Інформаційний портал ЛІГА 360 URL: https://biz.ligazakon.net/news/236437_prezident-pdpisav-zakon-yakiy-dozvolya-bezpereshkodno-torguvati-z-s-pd-chas-perekhodu-na-onovlen-pravila-viznachennya-pokhodzhennya-tovarv?&_ga=2.157776890.1172621266.1750251599-314349747.1750249904#_gl=1*7llm3d*_gcl_au*Njk2NDAYMzQwLjE3NTAyNTE1OTk. (дата звернення 05.05.2025)
29. Офіційний сайт Державної податкової служби України URL: <https://tax.gov.ua/nove-pro-podatki--novini-/886005.html> (дата звернення 05.05.2025)
30. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: <https://mof.gov.ua> (дата звернення 05.05.2025)
31. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення 05.05.2025)
32. Сайт професійної бухгалтерської спільноти України URL: <https://pbuh.org.ua> (дата звернення 06.05.2025)
33. Сайт електронної звітності М.Е.Дос URL: <https://medoc.ua> (дата звернення 06.05.2025)
34. Облікова політика ТОВ «ОПТИМА БМ» на 2023–2024 роки.
35. Бухгалтерська звітність ТОВ «ОПТИМА БМ» за 2022–2024 рр.
36. Первинні документи (товарні накладні, рахунки-фактури, акти, тощо).

37. Статут ТОВ «ОПТИМА БМ».
38. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Житомир: ПП «Рута», 2020. 512 с.
39. Грабова Г.Ю., Калюга Р.І. Бухгалтерський фінансовий облік. К.: Центр учбової літератури, 2021. 624 с.
40. Журавльова І.В. Облік і аналіз в торгівлі. К.: Академія, 2022. 376 с.
41. Кужель О.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник. К.: Знання, 2020. 432 с.
42. Савченко В.Ф. Організація обліку на підприємстві. Харків: Основа, 2021. 240 с.
43. Сопко В.В. Теорія бухгалтерського обліку. К.: КНЕУ, 2022. 334 с.
44. Кірейцев Г.Г. Управлінський облік. К.: ЦУЛ, 2021. 398 с.
45. Швець В.Г. Аналіз господарської діяльності. К.: Центр учбової літератури, 2021. 516 с.
46. Воронова Л.К. Облік в торгівлі: методика і практика. Львів: ЛНУ, 2022. 288 с.
47. Яременко О.І. Фінансовий облік. К.: Алерта, 2020. 445 с.
48. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності. К.: Лібра, 2023. 620 с.
49. Deloitte Ukraine. IFRS 15: основні принципи. URL: <https://www2.deloitte.com/> (дата звернення 05.05.2025)
50. PwC Ukraine. Бухгалтерська практика в Україні. URL: <https://www.pwc.com/> (дата звернення 05.05.2025)

Додаток А

Баланс ТОВ «ОПТИМА БМ» за 2022 рік

S0111006

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ	43672116
-----------------------------	----------

Додаток 2
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікробізнесу

Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
	2023	1	1
Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА БМ" за ЄДРПОУ	43672116		
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА за КАТОТТГ ¹	UA12060170010585703		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля за КВЕД	46.90		
Середня кількість працівників, осіб	3		
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон	вулиця ЯРОСЛАВА МУДРОГО, буд. 85 Б, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50086, Україна		5385382

1. Баланс **Форма N 1-мс** Код за ДКУД **1801006**
на **31.12.2022** р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	280.9	280.9
первісна вартість	1011	280.9	280.9
знос	1012	(0)	(-)
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	280.9	280.9
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	317.9	226.6
Поточна дебіторська заборгованість	1155	11.8	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	103.9	101.4
Інші оборотні активи	1190	11.9	3.6
Усього за розділом II	1195	445.5	331.6
Баланс	1300	726.4	612.5

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	100	100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	366.6	503.6
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	466.6	603.6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	150.4	-
розрахунками з бюджетом	1620	45.6	8.2
розрахунками зі страхування	1625	0	-
розрахунками з оплати праці	1630	0	-

Інші поточні зобов'язання	1690	63.8	.7
Усього за розділом III	1695	259.8	8.9
Баланс	1900	726.4	612.5

Додаток Б

Форма – 2 за 2022 рік

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2022

Форма N 2-мс		Код за ДКУД	
Стаття	Код рядка	За звітний період	1801007 За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5303.6	8343.9
Інші доходи	2160	–	8.4
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	5303.6	8352.3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4832.2)	(304.2)
Інші витрати	2165	(304.3)	(361.1)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	5136.5	665.3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	167.1	7687
Податок на прибуток	2300	(30.1)	(64.5)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	–	0
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	137	7622.5

Керівник

(підпис)**БОРІК ІВАН СЕРГІЙОВИЧ**

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)**КОЙДАН СВІТЛАНА****ВОЛОДИМИРІВНА**

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток В

Баланс 2023 рік

S0111006

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ	43672116
-----------------------------	----------

Додаток 2
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
		2024	1	1
Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА БМ"	за ЄДРПОУ	43672116		
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КАТОТТГ ¹	UA12060170010585703		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	46.90		
Середня кількість працівників, осіб 4				
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця ЯРОСЛАВА МУДРОГО, буд. 85 Б, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50086, Україна		5385382		

на **31.12.2023** р. Форма N 1-мс Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	280.9	280.9
первісна вартість	1011	280.9	307.9
знос	1012	(0)	(27)
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	280.9	280.9
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	226.6	1216.9
Поточна дебіторська заборгованість	1155	0	692.7
Гроші та їх еквіваленти	1165	101.4	845.7
Інші оборотні активи	1190	3.6	217.5
Усього за розділом II	1195	331.6	2972.8
Баланс	1300	612.5	3253.7

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	100	100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	488.7	1067.8
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	588.7	1167.8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	0	12.5
розрахунками з бюджетом	1620	8.2	88.1
розрахунками зі страхування	1625	0	3
розрахунками з оплати праці	1630	0	11.1

Інші поточні зобов'язання	1690	15.6	1387.7
Усього за розділом III	1695	23.8	1502.4
Баланс	1900	612.5	3253.7

Додаток Г

Форма – 2 за 2023 рік

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2023

Форма N 2-мс		Код за ДКУД		1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10895.2	5303.6	
Інші доходи	2160	38.4	0	
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	10933.6	5303.6	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(9685)	(4832.2)	
Інші витрати	2165	(542.3)	(304.3)	
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	10227.3	5136.5	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	706.3	167.1	
Податок на прибуток	2300	(127.1)	(30.1)	
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	–	0	
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	579.2	137	

Керівник

(підпис)

БОРІК ІВАН СЕРГІЙОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

КОЙДАН СВІТЛАНА**ВОЛОДИМИРІВНА**

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток Д

Баланс за 2024 рік

S0111007

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

43672116

Додаток 2
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

		КОДИ		
		2025	1	1
Дата (рік, місяць, число)				
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА БМ"	43672116		
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	UA12060170010585703		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	240		
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля	46.90		
Середня кількість працівників, осіб	5			
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця ЯРОСЛАВА МУДРОГО, буд. 85/6, САКСАГАНСЬКИЙ р-н, м. КРИВИЙ РІГ, Криворізька, КРИВОРІЗЬКИЙ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50086, УКРАЇНА			0675385382

1. Баланс
на **31.12.2024** р.

Форма N 1-мс

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	280.9	331.8
первісна вартість	1011	307.9	525.3
знос	1012	(27)	(193.5)
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	280.9	331.8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1216.9	802.1
Поточна дебіторська заборгованість	1155	692.7	1124.8
Гроші та їх еквіваленти	1165	845.7	845.2
Інші оборотні активи	1190	217.5	16.7
Усього за розділом II	1195	2972.8	2788.8
Баланс	1300	3253.7	3120.6

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	100	100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1067.8	2368.1
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	1167.8	2468.1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	583.5	358.9
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	12.5	111.1
розрахунками з бюджетом	1620	88.1	93.1
розрахунками зі страхування	1625	3	5.5
розрахунками з оплати праці	1630	11.1	19.3

Інші поточні зобов'язання	1690	1387.7	64.6
Усього за розділом III	1695	1502.4	293.6
Баланс	1900	3253.7	3120.6

Додаток Е

Форма – 2 за 2024 рік

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2024

Форма N 2-мс		Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30451.8	10895.2
Інші доходи	2160	102.8	38.4
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	30554.6	10933.6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(27800.2)	(9685)
Інші витрати	2165	(1168.7)	(542.3)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	28968.9	10227.3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1585.7	706.3
Податок на прибуток	2300	(285.4)	(127.1)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	–	0
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	1300.3	579.2

Керівник

(підпис)

ОНИЩУК ДАР'Я ОЛЕКСАНДРІВНА

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

КОЙДАН СВІТЛАНА**ВОЛОДИМИРІВНА**

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток Є

Облікова політика підприємства

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ОПТИМА БМ»

НАКАЗ

19 червня 2020р.

№ 1

"Про облікову політику підприємства"

На виконання вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996-ХІУ, Податковим кодексом України від 02.12.2010р. № 2755-VI, затвердженими Міністерством Фінансів України Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, керуючись принципом послідовності ведення бухгалтерського обліку в цілях забезпечення єдиних принципів, методів, процедур при відображенні поточних операцій в бухгалтерському обліку та складання фінансової звітності в 2020 році

НАКАЗУЮ:

Здійснювати організаційні заходи щодо ведення бухгалтерського обліку, складання і подання звітності та затвердити наступні загальні положення для Товариства:

I. Загальні положення

- 1.1 Товариство з обмеженою відповідальністю «ОПТИМА БМ» зареєстроване в Криворізькій міській державній адміністрації Дніпропетровської обл. 19.06.2020р. за номером 1 227 102 0000 019813; ідентифікаційний код – 43672116.
- 1.2 Підприємство зареєстроване як платник податку на додану вартість в Криворізькій Північній ДПІ ГУ ДПС у Дніпропетровській обл. 01.08.2020р, індивідуальний податковий номер – 436721104864.
- 1.3 ТОВ «ОПТИМА БМ» - юридична особа з дня його державної реєстрації.
- 1.4 Форма власності – приватна.
- 1.5 Юридична адреса ТОВ «ОПТИМА БМ»: 50086, Дніпропетровська обл., м. Кривий Ріг, вул. Ярослава Мудрого, буд.85 Б
- 1.6 Метою діяльності товариства є об'єднання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів для здійснення господарської діяльності та отримання прибутку.
- 1.7 Згідно виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб основним видом діяльності є неспеціалізована оптова торгівля.
- 1.8 Розмір статутного капіталу складає 100 000,00 грн.
- 1.9 Тривалість операційного циклу складає один місяць.

II. Про організацію бухгалтерського обліку

- 2.1 Організувати ведення бухгалтерського та податкового обліку головним бухгалтером.
 - 2.2 Головному бухгалтеру забезпечити дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних принципів бухгалтерського та податкового обліку, складання та надання у встановлені терміни фінансової та податкової звітності.
 - 2.3 З метою забезпечення дотримання єдиних методологічних принципів бухгалтерського обліку застосовувати ті методи та принципи для ведення бухгалтерського обліку та надання інформації в фінансових звітах, які передбачені П(С)БУ та найбільш придатні до умов виробничої діяльності підприємства.
- Застосовувати при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності:
- План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та Інструкцію «Про

застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій», затверджених Міністерством фінансів України від 30.11.1999р. № 291, зареєстрованих в Міністерстві юстиції України № 892/4185 від 21.12.1999р., а також додаткових субрахунків, відкритих на підприємстві;

- Порядок надання фінансової звітності, затверджений постановою КМУ від 28.02.2000р. № 419;
- Перелік видів діяльності, за якими складається узагальнена фінансова звітність, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 24.02.2000р. № 37;
- П(С)БО 1 – П(С)БО 33;
- Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку, яке затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995р. № 88.

2.4 Забезпечити безперервне відображення операцій та достовірну оцінку активів, зобов'язань, капіталу в бухгалтерському обліку із застосуванням журнально-ордерної форми обліку, діючу на підприємстві з урахуванням нового Плану рахунків. Забезпечити відображення господарських операцій в електронному варіанті та на паперових носіях із зображенням звітів в терміни згідно з чинним законодавством.

2.5 Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства щорічно проводити інвентаризацію активів та зобов'язань станом на 01 жовтня відповідно до Інструкції з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів і розрахунків, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 11.08.94р. № 69 (зі змінами та доповненнями). Крім того проводити інвентаризацію у випадку зміни матеріально-відповідальної особи та при встановленні факту розкрадання майна. Для проведення інвентаризації створювати комісію окремим наказом.

Забезпечення ведення бухгалтерського обліку

2.6 Основні засоби, нематеріальні активи:

2.6.1 Основними засобами визнавати матеріальні активи, які утримуються підприємством для використання в господарській діяльності, вартість яких перевищує 20000,00 грн. та поступово зменшується в зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких перевищує один рік з дати введення в експлуатацію таких матеріальних активів.

2.6.2 Одинцею обліку вважати окремий об'єкт основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, окремий вид. В бухгалтерському обліку основні засоби класифікувати по групах, згідно п.5 П(С)БО 7, в податковому обліку згідно Податковому кодексу України від 02.12.2010р. № 2755-VI.

2.6.3 Терміни служби придбаних об'єктів встановлюються технічними спеціалістами підприємства, які можуть керуватися термінами, встановленими в технічній документації на такі об'єкти.

Терміни корисної служби для придбаних об'єктів основних засобів, амортизація на які нараховується прямолінійним методом, не можуть бути нижче ніж мінімально допустимі строки корисного використання згідно ст.145.1 ПКУ.

2.6.4 Затвердити метод нарахування амортизації основних засобів в бухгалтерському обліку – прямолінійний.

2.6.5 Для розрахунку амортизації ліквідаційна вартість основних засобів приймається не менше 100 грн.

2.6.6 Для бухгалтерського та податкового обліку амортизацію нараховувати щомісяця. Нарахування амортизації, як в бухгалтерському так і в податковому обліку, починати з місяця, наступного за місяцем, в якому об'єкт основних засобів введено в дію для корисного використання. Закінчується нарахування амортизації починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта.

2.6.7 Для складних, багатокomпонентних об'єктів основних засобів використовується метод по компонентного обліку, згідно якому компоненти основних засобів обліковуються як окремі об'єкти.

Для всіх компонентів встановлюються індивідуальні терміни корисного використання. Всі компоненти основного засобу відображаються в складі тієї групи основних засобів, в якій відображається відповідний об'єкт основних засобів.

2.6.8 Всі об'єкти основних засобів, придбані, отримані або виготовлені своїми силами, але не введені в експлуатацію, відображаються на рахунках капітального будівництва та придбання(виготовлення) основних засобів. Після фактичного введення в експлуатацію об'єкти переводяться на відповідні рахунки необоротних активів. Облік витрат на придбання необоротних матеріальних та нематеріальних активів відображати на балансовому рахунку 15 «Капітальні інвестиції».

Об'єкти основних засобів, отримані безоплатно, обліковуються по справедливій вартості, яка

- оцінюється по ринковій вартості або по вартості аналогічних активів.
- 2.6.9 Об'єкти основних засобів відносяться до малоцінних необоротних матеріальних активів (МНМА), якщо їхня фактична вартість не перевищує 20000,00 грн., термін корисного використання яких більше одного року відображати на балансовому рахунку 112 «МНМА в експлуатації».
- Амортизацію (знос) МНМА нараховувати методом 100% зносу в момент введення в експлуатацію.
- МНМА обліковувати на бухгалтерському рахунку 112 до моменту їх списання, як непридатних для експлуатації. При передачі в експлуатацію МНМА обліковувати по об'єктно по кожній матеріально-відповідальній особі. Термін використання відраховувати з моменту передачі в експлуатацію.
- 2.6.10 Термін використання нематеріальних активів приймається по кожному об'єкту окремо в момент зарахування його на баланс, виходячи з:
- терміну корисного використання подібних активів;
 - передбачуваного морального зносу;
- Амортизацію нематеріальних активів здійснювати прямолінійним методом.
- 2.6.11 Для введення в експлуатацію та списання основних засобів затвердити комісію у складі: директор – голова комісії; комірник – член комісії; бухгалтер - член комісії.
- 2.6.12. Згідно п15. ПСБО 7 Витрати, що здійснюються для підтримання об'єктів основних засобів в робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо) та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання, включаються до складу витрат.
- 2.12 Запаси:
- 2.12.1 Забезпечити облік запасів згідно з методологічними принципами – П(С)БО 9 «Запаси».
- 2.12.2 Одиницею запасів вважати кожне найменування, однорідну групу, вид цінностей.
- 2.12.3 Запаси визнавати активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена.
- 2.12.4 Запаси відображати в бухгалтерському обліку по первісній вартості.
- 2.12.5 Аналітичний облік руху запасів відображати:
- у бухгалтерії – в відомостях обліку залишків матеріалів у кількісно-сумарному виразі,
 - на складах - у кількісному відображенні.
- 2.12.6 Транспортно-заготівельні витрати включати безпосередньо до собівартості придбаних виробничих запасів.
- 2.12.5 Вважати малоцінними та швидкозношуваними предметами (МШП) матеріальні активи, термін корисного використання яких не більше одного року та вартістю до 20000,00 грн. В бухгалтерському обліку відображати на балансовому рахунку 22 «Малоцінні швидкозношувані предмети». При передачі в експлуатацію їх вартість виключається зі складу активів (списується з балансу) з подальшою організацією кількісного обліку таких предметів по експлуатації та матеріально-підзвітним особам на протязі терміну їх фактичного використання. Термін використання МШП починається з моменту передачі в експлуатацію.
- 2.12.6 Оцінку вибуття сировини, матеріалів, МШП, інших виробничих запасів і готової продукції здійснюють методом ФІФО.
3. Облік витрат товариства вести на рахунках класу 9 «Витрати діяльності» без використання рахунків класу 8 «Витрати по елементах».
4. Доходи та витрати підприємства визнавати та нараховувати, згідно П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати» відповідно. Оцінку ступеня завершеності операцій по виконанню робіт (послуг), здійснювати шляхом вивчення виконаної роботи; при цьому в бухгалтерському обліку доходи відображати в звітному періоді підписання акта прийому-передачі виконаних робіт (послуг).
5. Резервування коштів на забезпечення оплати відпусток, додаткове пенсійне забезпечення, забезпечення гарантійних зобов'язань, інших витрат та платежів не проводити.
6. Затвердити систему оплати праці: по штатному розкладу.
7. Включити в систему оплати праці виплати за виконання робіт (послуг), згідно договорам цивільно-правового характеру, інші виплати в грошовій або натуральній формі, які можуть бути встановлені по домовленості сторін.
8. Організаційно-технічні аспекти:

8.1 Встановити терміни звітування за витрачання коштів, отриманих у підзвіт на відрядження або господарські потреби – не пізніше третього банківського дня після повернення із відрядження та на наступний робочий день після витрачання коштів на господарські потреби (незалежно від того, витрачено власні кошти, чи кошти підприємства).

8.2 Всім начальникам структурних підрозділів та відділів:

- забезпечити своєчасне виконання та надання у відповідні служби підприємства первісних документів для їх подальшого оброблення;
- націлити роботу всіх інженерно-технічних працівників на організацію достовірності, своєчасності відображення в бухгалтерському обліку фінансово-господарських операцій;
- при проведенні інвентаризації запасів та основних засобів виявляти неліквіди ТМЦ, основні засоби в неробочому стані та ті, які не приносять економічну вигоду, складати окремо акти та надавати на розгляд Голові інвентаризаційній комісії та прийняттю по ним рішення;
- при підписанні договорів на реалізацію продукції, товарів, робіт та послуг враховувати принципи обачності, обережності, платоспроможності покупців та реальності отримання від них грошових коштів; в розділі договору «Інші умови» передбачати статус продавця та покупця у відношенні сплати податку на прибуток;
- звернути увагу керівників відділів, начальників структурних підрозділів на своєчасність надання первинної документації по придбанню ТМЦ та отриманих послуг (рахунки, накладні, приходні ордери, податкові накладні).

8.3 Відповідальність за організацію та достовірність нарахування заробітної плати на підприємстві покласти на головного бухгалтера.

9. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку

9.1 Покласти відповідальність на Директора згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996-ХІУ ст.8п.3 за:

- організацію бухгалтерського обліку;
- забезпечення фіксування всіх фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах;
- зберігання оброблених документів, реєстрів і звітності протягом встановленого строку.

9.2 Покласти відповідальність на головного бухгалтера згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996-ХІУ ст.8п.7 за:

- дотримання на підприємстві єдиних методологічних принципів бухгалтерського обліку;
- складання і представлення у встановлені строки фінансової звітності;
- контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;
- участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням збитків від нестачі і неуваження активів підприємства.

9.3 Покласти відповідальність за недопущення несанкціонованого доступу до облікових даних на головного бухгалтера.

9.4 Встановити, що підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій згідно статті 9 Закону від 16.07.99р. №996-ХІУ.

9.5 Контроль за організацію бухгалтерського обліку, облікової політики та за виконанням цього наказу залишаю за собою.

Директор



Кожем'яка К.С.

Додаток Ж

Первинні документи

Платіжна інструкція № 29271

Платник	ТОВ "ЛІДЕР БМ ГРУПП"	Отримувач	ОПТИМА БМ ТОВ
Код платника	39921988	Код отримувача	43672116
Рахунок платника	UA513510050000026000572223400	Рахунок отримувача	UA953052990000026008000402421
Надавач платіжних послуг платника	АТ "УКРСИББАНК"	Надавач платіжних послуг отримувача	АТ КБ "ПРИВАТБАНК"
Фактичний платник		Фактичний отримувач	
Код фактичного платника		Код фактичного отримувача	

Сума **1 390.85 грн** (одна тисяча триста дев'яносто гривень 85 копійок)


Призначення платежу Оплата за ТМЦ рах.№ 689 від 02.06.2025р., у т.ч. ПДВ 20% - 231.81 грн.

Підпис платника

Підписано з використанням електронного підпису

Підпис надавача платіжних послуг
Заїгров Є.О.

Член Правління Банку (з питань корпоративного та
налого-і середнього бізнесу)



Дата складання 03/06/2025 09:56

Одержано банком 03/06/2025 09:56

Дата виконання 03/06/2025 09:56

Код для перевірки JSVG018PJAL3BG7POFE

pb.ua/check

Отримувач **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА БМ"**Код **43672116**

Банк отримувача

КРЕДИТ рах. №

АТ КБ "ПРИВАТБАНК"**UA95305299000026008000402421****Рахунок на оплату по замовленню № 689 від 02 червня 2025 р.**

Постачальник: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА БМ"
 п/р UA95305299000026008000402421 у банку АТ КБ "ПРИВАТБАНК",
 Україна, 50086, Дніпропетровська обл., місто Кривий Ріг, вулиця Ярослава Мудрого, будинок 85/6,
 код за ЄДРПОУ 43672116, ІПН 436721104864, № свід. 2004864500079

Покупець: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЛІДЕР БМ ГРУПП»
 Тел.: 067-849-49-49

Договір: № 2109/1 від 21.09.2023

№	Код	Товар	Кількість	Вага	Ціна без ПДВ	Сума без ПДВ
1	00000223	Круг алмазний відрізний 1A1R 125x1,2/1,0x8x22,23 Decor Slim	2 шт	0,238	552,72	1 105,44
2	00000308	Олівець дов. 18см	8 шт	0,08	6,70	53,60

Разом вага, об'єм: 0,318 кг. 0 куб.м.

Разом: 1 159,04

Сума ПДВ: 231,81

Всього із ПДВ: 1 390,85

Всього найменувань 2, на суму 1 390,85 грн.

Одна тисяча триста дев'яносто гривень 85 копійок

У т.ч. ПДВ: Двісті тридцять одна гривня 81 копійка

Виписав(ла):



Видаткова накладна № 617 від 03 червня 2025 р.

Постачальник: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА БМ"
 ІПР UA95305299000026008000402421 у банку АТ КБ "ПРИВАТБАНК",
 Україна, 50086, Дніпропетровська обл., місто Кривий Ріг, вулиця Ярослава Мудрого, Будинок 85/6,
 код за ЄДРПОУ 43672116, ІПН 436721104864, № свід. 2004864500079

Покупець: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЛІДЕР БМ ГРУПП»
 Україна, Дніпропетровська, Кривий Ріг, Вадима Гурова, дом № 35 А/О, офіс 508, тел.: 067-849-49-49

Договір: № 2109/1 від 21.09.2023

Замовлення: Замовлення покупки № 689 від 02 червня 2025 р.

№	Код	Товар	Кількість	Ціна без ПДВ	Сума без ПДВ
1	00000223	Круг алмазний відрізний 1A1R 125x1,2/1,0x8x22,23 Decor Slim	2 шт	552,72	1 105,44
2	00000308	Олівець дов. 18см	8 шт	6,70	53,60

Разом: 1 159,04
 Сума ПДВ: 231,81
 Всього із ПДВ: 1 390,85

Всього найменувань 2, на суму 1 390,85 грн.
 Одна тисяча триста дев'яносто гривень 85 копійок
 У т.ч. ПДВ: двісті тридцять одна гривня 81 копійка

Місце складання: м.Кривий Ріг

Від постачальника

Комірна Заремко Ірина Дмитрівна
 Відповідальний за здійснення господарської операції



Отримав(ла)

Директор Віктор ВЕРУЖА
 За довіреністю



від

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
 від 01 березня 2021 року № 131)

ПОДАТКОВА НАКЛАДНА

0 3 0 6 2 0 2 5
 (дата складання)

9 / 1
 (порядковий номер)

Постачальник (продавець)
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА БМ"
 (найменування; прізвище, ім'я, по батькові (за наявності) - для фізичної особи - підприємця)

4 3 6 7 2 1 1 0 4 8 6 4
 (індивідуальний податковий номер)

(номер філії)
 4 3 6 7 2 1 1 6 1
 (податковий номер платника податку¹ або серія (за наявності) та номер паспорта*)

Отримувач (покупець)
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЛІДЕР БМ ГРУПП»
 (найменування; прізвище, ім'я, по батькові (за наявності) - для фізичної особи - підприємця)

3 9 9 2 1 9 8 0 4 8 4 7
 (індивідуальний податковий номер)

(номер філії)
 3 9 9 2 1 9 8 8 1
 (податковий номер платника податку¹ або серія (за наявності) та номер паспорта*)

Розділ А		
I	Загальна сума коштів, що підлягають сплаті з урахуванням податку на подану вартість	1 390,85
II	Загальна сума податку на подану вартість, у тому числі:	231,81
III	загальна сума податку на подану вартість за основною ставкою	231,81
IV	загальна сума податку на подану вартість за ставкою 7%	
V	загальна сума податку на подану вартість за ставкою 14%	
VI	Усього обсяги постачання за основною ставкою (код ставки 20)	1 159,04
VII	Усього обсяги постачання за ставкою 7% (код ставки 7)	
VIII	Усього обсяги постачання за ставкою 14% (код ставки 14)	
IX	Усього обсяги постачання при експорті товарів за ставкою 0% (код ставки 901)	
X	Усього обсяги постачання на митній території України за ставкою 0% (код ставки 902)	
XI	Усього обсяги операцій, звільнених від оподаткування (код ставки 903)	
XII	Дані щодо зворотної (заставної) тари	

Розділ Б													
№ з/п	Опис (номенклатура) товарів/послуг продавця	Код			Одиниця виміру товару/послуги		Кількість (об'єм, обсяг)	Ціна постачання одиниці товару/послуги без урахування податку на подану вартість	Код ставки	Код пільги ⁷	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування податку на подану вартість	Сума податку на подану вартість	Код виду діяльності сільсько-господарського виробника
		товару згідно з УКТ ЗЕД	ознаки мпотороварного товару*	послуги згідно з ДКПП	умовне позначення (українське)	код							
1	2	3.1	3.2	3.3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Круг алмазний відрізний 1A1R 125x1,2/1,0x8x22,23 Decor Slim	6804			шт	2009	2,000	552,72	20		1 105,44	221,088000	
2	Олівець дов. 18см	9609101000	X		шт	2009	8,000	6,70	20		53,60	10,72	

Суми податку на подану 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)

Світлана КОЙДАН
 (Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)

2 6 4 0 4 0 7 7 4 7
 (реєстраційний номер облікової картки платника податків)

або серія (за наявності) та номер паспорта)

1 У порядку номері після символа "7" зазначається код 2 - у разі здійснення операцій з постачання власновироблених товарів, отриманих за результатами видів діяльності, визначених в пункті 16³ статті 16³ Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України", або код 5 - у разі складання податкової накладної оператором інвестору за багатосторонньою угодою про розподіл продукції.
 2 Зазначається у разі постачання/придбання товарів/послуг філією (структурним підрозділом), яка (який) фактично є від імені головного підприємства - платника податку стороною договору.
 3 Зазначається податковий номер платника податку відповідно до наказу Міністерства фінансів України від 09 грудня 2011 року N 1588 "Про затвердження Порядку обліку платників податків і зборів", зареєстрованого у Міністерстві юстиції України 29 грудня 2011 року за N 1562/20300 (із змінами).
 4 Серію (за наявності) та номер паспорта зазначають у разі, якщо покупець або продавець - фізична особа, яка через свої релігійні переконання відмовляється від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомила про це відповідний контролюючий орган і має відмітку у паспорті.
 5 Зазначається код ознаки диверсифікації податкового номера відповідно до реєстру, якому належить податковий номер особи: 1 - Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України (ЄДРПОУ); 2 - Державний реєстр фізичних осіб - платників податків (ДРФО); 3 - реєстраційний (обліковий) номер платника податків, який присвоюється контролюючими органами (для платників податків, які не вклучені до ЄДРПОУ); 4 - серія (за наявності) та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті).
 6 У випадку постачання товару, ввезеного на митну територію України, у графі 3.2 проставляється позначка "X".
 7

(у разі відсутності пільги у довідниках податкових пільг у графі 9 проставляється умовний код "99999999", а у цій графі зазначаються відповідні пункти (підпункти), статті, підрозділи, розділи Податкового кодексу України та/або міжнародного договору, яким передбачено звільнення від оподаткування)

Додаток 3

Аналіз продажів за 2022 рік

Контрагент	Сума продажу (без ПДВ) в (грн)	ПДВ (грн)	Сума продажу (з ПДВ) в (грн)	Кількість (у базових од.)
Номенклатура, Базова одиниця виміру				
АВТОСПЕЦТРАНС-КР ТОВ	145 553,01	29 110,61	174 663,62	560,904
Анкер рамний, віконний TF "Baufix", білий цинк, 10x72, шт	299,00	59,80	358,80	100,000
Валик M7 Gerard PS 25 см , діаметр 48мм , шт	288,45	57,69	346,14	5,000
Валик VELUR 10см, ворс 4мм, діаметр 15мм, шт	251,00	50,20	301,20	10,000
Ванночка малярна M7, серія *FIT* 4, пластикова 36x25см, зелена , шт	178,80	35,76	214,56	5,000
Гладилка "Stucco" *28*, 20x9см, нерж.сталь, ручка 2К, шт	168,68	33,74	202,42	1,000
Грунтовка MGF Eco Grund M9 10л (36640), шт	2 881,50	576,30	3 457,80	30,000
Губка абразивна шліфувальна P40 120x90x25мм, шт	105,84	21,17	127,01	3,000
Засіб для видалення цвілі MGF Saniermittel 500 мл, шт	689,85	137,97	827,82	15,000
Кварцгрунт MGF M-815 10 л, шт	2 396,82	479,36	2 876,18	6,000
Кладочна суміш для газобетонних і пінобетонних блоків "М-160" (25 кг) , шт	3 198,70	639,74	3 838,44	29,000
Круг алмазний відрізний 1A1RSS/C3 150x2,3/1,5x11x22,23-12-HIT Technic Advanced., шт	485,68	97,14	582,82	1,000
Круг алмазний відрізний Turbo 230x2,6x9x22,23 Baumesser Beton PRO, шт	454,30	90,86	545,16	1,000
Круг алмазний відрізний Turbo 232x2,6x15x22,23 Super Max, шт	870,52	174,10	1 044,62	1,000
Ніж універсальний, 18мм, шт	70,78	14,15	84,93	1,000
Пензель плаский, *41*, 3", суміш натур.щетини и поліестру, дов.71, дер, шт	216,72	43,35	260,07	3,000
Плити гіпсокартонні PLATO Vlagastop 12,5 (1200*3000) 3,6 м2, м2	23 417,06	4 683,41	28 100,47	158,400
Плівка "Антибриск", з клейкою стрічкою 20мx55см, шт	157,20	31,44	188,64	3,000
Ручка д/валиків *ETA* 25см, діаметр 8мм, зелена, шт	120,30	24,06	144,36	3,000
Свердло алмазне DDS-W 032x450-4x1 1/4 UNC DLD 32 RS6, шт	1 085,33	217,07	1 302,40	1,000
Утеплювач РОКЛАЙТ ЛАЙТ 50x600x1200 5,76м2/8шт (15459), м3	52 382,79	10 476,56	62 859,35	58,752
Утеплювач РОКЛАЙТ ЛАЙТ 100x600x1200 2,88м2/4шт (15368), м3	52 382,79	10 476,56	62 859,35	58,752
Фарба "Sniezka" Еко 3л/4,2кг гіпоалергенна (37106), шт	392,62	78,52	471,14	2,000
Фарба "Sniezka" Еко 5л/7кг гіпоалергенна (37105), шт	584,50	116,90	701,40	2,000
Фарба фасадна Fasadenfarben F90 DUFA (2,5л/3,5кг) (13977), шт	860,88	172,18	1 033,06	4,000
Фарба фасадна Fasadenfarben F90 DUFA (5л/7кг) (13978), шт	1 169,70	233,94	1 403,64	3,000
Шпаклівка Acryl Spachtel 8кг, шт	160,25	32,05	192,30	1,000
Шуруп універсальний з потайною голівкою і повною різьбою, жовтий цинк, 5,0x 70, шт	37,50	7,50	45,00	50,000
Щітка сталева, вигнута, з ергономічною ручкою , шт	245,45	49,09	294,54	5,000
АГРО О.С.П. ТОВ	30 880,50	6 176,10	37 056,60	12 673,000
Кожух накладний на КШМ AirDUSTER 230 2.0, шт	565,32	113,06	678,38	1,000
Круг алмазний 125 22.2 турбо Duplex Distar 7D(36333), шт	725,20	145,04	870,24	1,000
Круг алмазний відрізний 1A1RSS/C3 150x2,3/1,5x11x22,23-12-HIT Technic Advanced., шт	484,81	96,97	581,78	1,000
Круг алмазний відрізний 1A1RSS/C3 232x2,6/1,8x12x22,23-16-HIT Technic Advanced, шт	1 461,10	292,22	1 753,32	2,000
Круг алмазний відрізний Turbo 150x2,2x9x22,23 Extra., шт	457,04	91,40	548,44	1,000
Круг алмазний відрізний Turbo 232x2,6x15x22,23 Super Max, шт	1 741,04	348,21	2 089,25	2,000
Піна проф. "70" всесезонна LACRYNIL, шт	488,88	97,77	586,65	3,000
Профіль CD, 3 м 0,5, м	3 747,00	749,40	4 496,40	150,000
Профіль UD, 3 м 0,5, м	2 319,00	463,80	2 782,80	150,000
Саморіз для гіпсокартону по дереву, фосфатований, 3,9x65, шт	390,00	78,00	468,00	1 000,000
Саморіз гк/дерево 3,5x45 (4225), шт	1 150,00	230,00	1 380,00	5 000,000
Саморіз гк/дерево 4,2x76 (4228), шт	2 880,00	576,00	3 456,00	6 000,000

Додаток К

Аналіз продажів 2023 рік

Контрагент	Сума продажу (без ПДВ) в (грн)	ПДВ (грн)	Сума продажу (з ПДВ) в (грн)	Кількість (у базових од.)
Номенклатура, Базова одиниця виміру				
АВТО-ДІМ КР ТОВ	59 500,05	11 900,01	71 400,06	1 084,000
IN 51 10л standart фарба акрил. інтер. база А, шт	2 769,90	553,98	3 323,88	3,000
IN 51 5л standart фарба акрил. інтер. база А, шт	1 505,52	301,10	1 806,62	3,000
Валик 18см, структурний, дрібний, діаметр 70мм, на ручку діаметр 8мм , шт	396,90	79,38	476,28	3,000
Валик HARDEX 18см, ворс 18мм, діаметр 38мм, ручка діаметр 6мм, шт	341,80	68,36	410,16	5,000
Валик M7 Gerard PS 25 см , діаметр 48мм , шт	288,45	57,69	346,14	5,000
Валик M7 Hardex PS 18 см , діаметр 48мм, шт	637,05	127,41	764,46	15,000
Відкриті захисні окуляри з прозорими лінзами 1-го оптичного класу/I-FIT 2720 , шт	2 698,80	539,76	3 238,56	40,000
Гайка шестигранна, кл.міц. 6, DIN 934, оцинкована, M10 REDFIX , шт	208,00	41,60	249,60	200,000
Грунт-емаль швидковисихаюча, чорна матова, TM "Maxima"-2,5 кг, шт	1 764,00	352,80	2 116,80	3,000
Грунтовка ГФ-021 ExtraMal сіра 0,9кг Поліфарб , шт	451,75	90,35	542,10	5,000
Долоні Рукавички трикотажні робочі чорні з пвх Стандарт 7 клас 12 розмір , пар	667,00	133,40	800,40	50,000
Електроди АНО-21 ТМ АРСЕНАЛ д 3 мм: уп 2,5 кг , паков	2 824,95	564,99	3 389,94	15,000
Емаль акрилова для дерева та металу, біла шовковисто-матова ТМ "Maxima" - 0.75л, шт	1 165,50	233,10	1 398,60	6,000
Емаль акрилова для радіаторів опалення ТМ "Farbex" - 0,75л, шт	401,64	80,33	481,97	3,000
Захисні окуляри, кат. F. прозорі , шт	163,16	32,63	195,79	4,000
Клей-піна монтажна професійна 60 секунд 800мл, шт	12 923,19	2 584,64	15 507,83	73,000
Кутник посилений КРВ-3, оцинкований, 90х90х65х2,5 , шт	3 496,00	699,20	4 195,20	200,000
Кутник симетричний КР-21, оцинкований, 50х50х50х2,0, шт	725,00	145,00	870,00	100,000
Монтажна двостороння стрічка міцна, 19мм х 5м, шт	311,07	62,21	373,28	3,000
окуляри захисні Master anti-scratch (прозорі), шт	350,10	70,02	420,12	10,000
Пензель плаский, *37*, 50мм, світла щетина китайської свині, жовта плас, шт	136,90	27,38	164,28	5,000
Пензель плаский, *37*, 60мм, світла щетина китайської свині, жовта плас, шт	443,76	88,76	532,52	12,000
пензель флейцевий стандарт 2,5" , шт	251,40	50,28	301,68	15,000
Піна проф. "60" всесезонна LACRYLIL, шт	4 147,20	829,44	4 976,64	30,000
Пістолет для герметика рамковий, шт	205,72	41,14	246,86	2,000
пістолет для герметиків 225мм (скелет) Grad, шт	376,00	75,20	451,20	5,000
Подовжувач L300 1 1/4", шт	1 144,05	228,81	1 372,86	1,000
Профіль КНАУФ С/27/60/27/06/4000, м	5 415,12	1 083,02	6 498,14	138,000
Ракля Міні *81* 14х4см, світла щетина китайської свині, шт	117,20	23,44	140,64	2,000
Реле напруги ZUBR D2-40 red, шт	4 150,38	830,08	4 980,46	6,000
Рівень 80 см, 2 ока з ручкою, HARDY, шт	333,53	66,71	400,24	1,000
Рівень магнітний Billet Torpedo MILWAUKEE, 17см, шт	984,90	196,98	1 181,88	1,000
Рукавиці робочі, *57*, XL, долоня з синтетичної шкіри, підвищення стійкості до протирання, шт	1 658,76	331,75	1 990,51	12,000
Сітка абразивна "100" 115х280мм, уп.5 шт., пак	1 929,50	385,90	2 315,40	50,000
Сітка абразивна "60" 115х280мм, уп.5 шт., пак	1 929,50	385,90	2 315,40	50,000
Фарба гумова Універсальна біла ТМ "Farbex" - 6кг, шт	1 312,50	262,50	1 575,00	2,000
Фарба гумова Універсальна сіра, ТМ "Farbex" - 1,2кг, шт	120,75	24,15	144,90	1,000
Фарба латексна MGF M100 Mattlatex 3,5кг, шт	753,10	150,62	903,72	5,000
АГРО БУД ГРУПП ТОВ	17 034,50	3 406,91	20 441,41	182,000
Валик Rolputz 18см, ворс 18мм, діаметр 48мм, шт	1 188,10	237,62	1 425,72	5,000
Клей для облицювання поверхонь керамогранітною та керамічною плиткою "К-1" (25кг), шт	3 915,06	783,01	4 698,07	23,000

Додаток Л

Аналіз продажів 2024 рік

Контрагент Номенклатура, Базова одиниця виміру	Сума продажу (без ПДВ) в (грн)	ПДВ (грн)	Сума продажу (з ПДВ) в (грн)	Кількість (у базових од.)
АВТО-ДІМ КР ТОВ	252 075,46	50 415,10	302 490,56	1 932,000
CM11/25 Кл.суміш для керам.плитки.(Клей для плитки 400x400мм CM-11 CERAMIC (25кг) (11700), шт	23 863,34	4 772,67	28 636,01	144,000
Відро будівельне 16л, шт	748,90	149,78	898,68	10,000
Відро будівельне 20л, шт	984,90	196,98	1 181,88	10,000
Герметик силікон. саніт. Ceresit 280 мл проз. CS 15, шт	495,20	99,04	594,24	4,000
Гпсокартонна плита 2500x1200x12,5 стінова (687), шт	54 383,26	10 876,66	65 259,92	170,000
Гпсокартонна плита Звичайна А/1200/3000/12,5/НСК, шт	28 893,45	5 778,69	34 672,14	71,000
Губка абразивна шліфувальна Р120 120x90x25мм, шт	391,10	78,22	469,32	10,000
Губка абразивна шліфувальна Р180 120x90x25мм, шт	391,10	78,22	469,32	10,000
Губка абразивна шліфувальна Р80 120x90x25мм, шт	391,10	78,22	469,32	10,000
Емаль антикорозійна по металу Зв1, молоткова, антрацит, ТМ "Махіта" - 0.75л, шт	552,84	110,57	663,41	3,000
Емаль молоткова сіра 304 0,75л, банк	389,04	77,81	466,85	3,000
Емаль молоткова шоколад 317 0,75л, банк	129,68	25,93	155,61	1,000
Емаль ПФ-115К біла 0,9кг, банк	1 413,90	282,78	1 696,68	18,000
Емаль ПФ-115К бірюза 0,9кг, банк	220,68	44,14	264,82	3,000
Емаль ПФ-115К жовта 0,9кг, банк	501,24	100,25	601,49	6,000
Емаль ПФ-115К зелена 0,9кг, банк	441,36	88,27	529,63	6,000
Емаль ПФ-115К лаванда 0,9кг, банк	220,68	44,13	264,81	3,000
Емаль ПФ-115К салатова 0,9кг, банк	662,04	132,41	794,45	9,000
Емаль ПФ-115К світло-сіра 0,9кг, банк	216,96	43,39	260,35	3,000
Емаль ПФ-115К синя 0,9кг, банк	433,92	86,79	520,71	6,000
Емаль ПФ-115К темно-зелена 0,9кг, банк	220,68	44,13	264,81	3,000
Емаль ПФ-115К червона 0,9кг, банк	314,20	62,84	377,04	4,000
Емаль ПФ-115К чорна 0,25кг, банк	152,15	30,43	182,58	5,000
Емаль ПФ-115К чорна 2,8кг, банк	624,69	124,94	749,63	3,000
Емаль ПФ-115К яскр.-блакитна 0,9кг, банк	433,92	86,79	520,71	6,000
Емаль ПФ-115К яскр.-блакитна 2,8кг, банк	624,69	124,93	749,62	3,000
Змінне лезо 18мм, товщ.0,5мм, уп.10шт., шт	3 400,00	680,00	4 080,00	100,000
Круг алмазний відрізний 1А1R 115x1,6/1,2x10x22,23 Hard ceramics Advanced, шт	584,98	117,00	701,98	1,000
Круг алмазний відрізний 1А1R 230x1,6/1,2x10x22,23/H Gres Master, шт	1 125,37	225,07	1 350,44	1,000
Круг алмазний відрізний Turbo 125x2,2x10x22,23 Extra, шт	1 922,95	384,59	2 307,54	5,000
Круг алмазний відрізний Turbo 150x2,2x9x22,23 Extra., шт	542,08	108,42	650,50	1,000
Круг відрізний DeWALT EXTREME, нержавіюча сталь/листовий метал, 125x1.2x22.23 мм, шт	958,98	191,80	1 150,78	33,000
Круг відрізний DeWALT INOX Long Life, нержавіюча сталь/листовий метал, 125x1.6x22.23 мм, шт	1 230,00	246,00	1 476,00	40,000
Круг шліфувальний DeWALT EXTREME, 125x6.0x22.23 мм (див. повну назву), шт	238,20	47,64	285,84	4,000
Круг шліфувальний DeWALT EXTREME, 180x6.0x22.23 мм (див. повну назву), шт	194,72	38,94	233,66	2,000
Круги алмазні полірувальні Круг 100x3x15 CleanPad #50, шт	391,74	78,35	470,09	2,000
Круги алмазні полірувальні Круг 100x3x15 №30 StandART, шт	741,45	148,29	889,74	5,000
Круги алмазні полірувальні Круг 100x3x15 №60 StandART, шт	733,85	146,77	880,62	5,000
Кутник столярний VOREL : L= 300 мм, шт	94,34	18,87	113,21	2,000
Лак ПФ-170 0,5 л, пляш	101,24	20,24	121,48	2,000
M7 Шпахля малярна, 12см, нерж.сталь, пластикова ручка, серія *86* , шт	114,30	22,86	137,16	3,000
Набір біт DeWALT, ударні, IMPACT TORSION EXTREME, Philips, Ph2, L=50 мм, 5 шт, шт	149,86	29,97	179,83	1,000

