

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**Тернопільський національний економічний університет****Факультет обліку і аудиту****Кафедра обліку і оподаткування підприємницької діяльності****ЯВОРСЬКА Тетяна Петрівна****Організація і методика обліку та аналізу процесу
постачання на підприємстві**

Спеціальність: 071 Облік і оподаткування
магістерська програма – Облік, оподаткування та правове забезпечення
підприємництва

Магістерська робота

Виконала студентка групи
ОПДзм-21
Яворська Т. П.

Науковий керівник:
д. е. н., професор, В. А.
Дерій

Магістерську роботу допущено
до захисту:

"__" _____ 20__ р.

Завідувач кафедри

_____ **Н. В. Починок**

ТЕРНОПІЛЬ - 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ В ПІДПРИЄМСТВІ.....	6
1.1. Роль, значення та економічна суть процесу постачання в економічній діяльності підприємства.....	6
1.2. Визнання та облік операцій з матеріально-технічного постачання в підприємстві.....	17
1.3. Нормативно-правове забезпечення обліку й аналізу процесу постачання.....	24
Висновки до розділу 1.....	31
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ В ПІДПРИЄМСТВІ.....	34
2.1. Організація документування процесу постачання в підприємстві.....	34
2.2. Формування цін на матеріально-технічні ресурси підприємства та його обліково-договірний супровід.....	49
2.3. Облік процесу постачання підприємства в умовах цифрової бухгалтерії...	65
Висновки до розділу 2.....	73
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ В ПІДПРИЄМСТВІ.....	76
3.1. Інформаційна система процесу постачання у підприємстві та її поліпшення.....	76
3.2. Аналіз доцільності та ефективності процесу постачання в підприємстві....	85
3.3. Організація системи контролю над процесом постачання у підприємстві.....	97
Висновки до розділу 3.....	107
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	110
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	113
ДОДАТКИ.....	123

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Важливим рішенням для кожного підприємства і було, і є вибір системи та налагодження процесу постачання, що забезпечить, за ринкових умов господарювання, досягнення генеральної мети виробничого підприємства.

У цьому контексті особливої актуальності набуває пошук вирішення основних проблем процесу постачання, а саме: надмірна кількість ланок, низький рівень організації, інформаційна асиметрія, нераціональний розподіл обов'язків та погана координація і так далі - як результат, ефективність вищезгаданого процесу є доволі низькою.

Залежно від специфіки діяльності промислових підприємств застосовуються різні логістичні системи. Логістична система – сукупність дій учасників логістичного ланцюга (підприємств-виробників, транспортних, торговельних організацій, магазинів тощо), побудованих таким чином, щоб виконувалися основні завдання логістики.

Методичні підходи до ведення обліку матеріальних запасів висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних науковців та спеціалістів-обліковців. Серед них варто виділити праці П. Й. Атамаса, Ф. Ф. Бутинця, П. М. Гарасима, С. Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, К. Друри, Р. Ентоні, Г. П. Журавля, О. В. Карпенка, Т. П. Карпова, О. В. Лишиленка, М. Р. Лучка, Е. Майєра, Р. Манна, Г. В. Мисака, М. Г. Михайлова, В. Д. Міддлтона, М. Н. Нападовської, Г. В. Нашкерської, П. П. Немчинова, Ж. К. Нестеренка, Б. Нідлза, С. Н. Ніколаєвої, М.Я. Остап'юка, В. Ф. Палія, М. С. Пушкаря, В. І. Савича, В. В. Сопка, Н. М. Ткаченко, П. Я. Хомина, М. Г. Чумаченка та ін. авторів. Не зважаючи на значну кількість навчально-методичних та консультаційних матеріалів, наукових праць і розробок, питання щодо організації управлінського обліку постачання сировинних та товарних запасів в них недостатньо повно висвітлені.

Проблема використання теорії та інструментарію логістики – одна з найактуальніших для науковців і практиків упродовж кількох десятиліть. Цю тематику досліджували чимало зарубіжних науковців, найвідоміші з-поміж

яких – Д. Дж. Бауерсокс, Д. Вордлоу, Д. Вуд, Дж. Джонсон, Д.Дж. Клос, П. Мерфі-мол., М. Ліндерс, Х. Фірон, Д. Сток, Д. Ламберт, Б. Анікін, А. Гаджинський, Л. Міротін, Ю. Неруш, В. Сергєєв.

До вітчизняних вчених, які займаються тематикою промислових закупівель, належать Азарян О. М., Крикавський Є. В., Неуров І. В., Старостіна А. О., Чухрай Н. І.

Вагомий внесок у розвиток теорії логістики в Україні зробили Л. Балабанова, М. Григорак, Є. Крикавський, М. Окландер, Ю. Пономарьова, Л. Фролова, Н. Чухрай та ін.

Об'єктом дослідження є процес постачання, організація, методика обліку, аналіз та контроль процесу постачання в підприємстві.

Предметом є сукупність теоретичних, методичних і практичних питань процесу постачання, його аналізу та контролю на основі показників діяльності підприємства ТОВ «Стандарт-Парк».

Метою роботи є науково-теоретичне обґрунтування і розробка методичних засад та практичних рекомендацій, що спрямовані на удосконалення процесу постачання в підприємстві.

Завдання роботи:

- визначити економічну сутність процесу постачання та її роль в підприємстві;
- розглянути порядок визнання та обліку операцій з матеріально-технічного постачання в підприємстві;
- вивчити законодавчо-нормативну та теоретичну базу з питань обліку й аналізу процесу постачання;
- розглянути організацію і методики обліку процесу постачання;
- проаналізувати процеси контролю та аналізу ефективності постачання в підприємстві
- надати рекомендації щодо шляхів удосконалення процесу постачання.

Методи дослідження. В процесі дослідження були використані загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження, а саме: аналіз,

синтез, індукція, дедукція, абстрагування, узагальнення та наукова абстракція, методи порівнянь та узагальнень, метод групування, факторний аналіз, методи економіко-математичного моделювання, графічний метод.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що в роботі використано і проаналізовано теоретичні та практичні матеріали, розглянуто основний понятійний апарат обраної теми дослідження, обґрунтовано особливості обліку процесу постачання, сформовано рекомендації щодо удосконалення організації, методики обліку, аналізу та контролю процесу постачання в підприємстві.

Практична значимість роботи полягає в тому, що результати дослідження проблем обліку результатів діяльності та аудиту фінансового стану підприємства будуть застосовуватися у практичній діяльності ТОВ «Стандарт-Парк», про що свідчить довідка про впровадження.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ В ПІДПРИЄМСТВІ

1.4. Роль, значення та економічна суть процесу постачання в економічній діяльності підприємства

Для забезпечення повноцінної та послідовної діяльності кожному підприємству необхідно постійно забезпечувати себе певними ресурсами. Та це не все, також потрібно отримувати ці ресурси в найбільш оптимальний та вигідний спосіб. Саме тому, роль процесу постачання на підприємстві відіграє надзвичайно важливу роль, і сам процес виступає першочерговою та безумовною стадією, без якої неможлива подальша операційна діяльність підприємства. Його основне завдання полягає в забезпеченні потреб виробничого процесу в різноманітних факторах виробництва – сировині та матеріалах, тарі, паливі, запасних частинах, основних засобах (будівлях, спорудах, устаткуванні, верстатах, машинах, транспортних засобах тощо), малоцінних та швидкозношуваних предметах, живій робочій силі (адмінперсонал, робітники тощо), капіталі (гроші, цінні папери, інвестиції тощо) та інших ресурсах у відповідності із заключеними щодо цього договорами [1, с.1].

Наведемо кілька визначень терміну «постачання» з різних джерел:

Постачання – це діяльність, що включає в себе процедури закупівлі, доставки, приймання, зберігання і передпродажної підготовки продукції [2].

Постачання – є процесом, який виконує організаційна одиниця фокусної компанії або частина інтегрованого ланцюга постачань, що відповідають за отримання предметів постачання з необхідною якістю, та у потрібній кількості, в потрібний час і за бажаною ціною, а також за управління постачальниками, що зумовлює власний внесок у конкурентну перевагу та реалізацію корпоративної стратегії ланцюга постачання [3].

Постачання – є процесом матеріально-технічного забезпечення виробництва, у тому числі закупівлю сировини і матеріалів, активацію внутрішніх резервів, що включає невикористані запаси тощо [4].

Постачання – це діяльність, що забезпечує споживачу доступність матеріалів та послуг необхідної якості, кількості, місця та часу [5].

Процес постачання виступає незамінною ланкою кругообігу засобів. Щоб здійснювати процес постачання, потрібні фінансові ресурси (гроші), які надійдуть на підприємство тільки після реалізації продукції, тому економічна суть процесу постачання зводиться до того, що частина підручних грошових коштів підприємства спрямовується на закупівлю сировини, матеріалів, комплектуючих і т. ін. Таким способом задовольняється перша стадія кругообігу господарських засобів, згідно якої господарські засоби перетворюються із засобів сфери обігу на засоби сфери виробництва.

Залежно від функціональної ролі в процесі відтворення засоби сфери обігу класифікуються на: предмети обігу, грошові засоби, засоби в розрахунках, засоби, які обслуговують сферу обігу [1, с.4].

Предметами обігу є готова продукція або ж товари на складі, що призначені для збуту.

Грошові засоби виступають еквівалентом під час купівлі у постачальників виробничих запасів і т.п., а також при реалізації готової продукції. Грошові засоби представлені грошима, що знаходяться у вигляді готівки підприємства, на розрахунковому рахунку, а також інших рахунках у банку.

Засоби в розрахунках – це заборгованість перед іншим суб'єктом господарювання як фізичних, так і юридичних осіб (наприклад заборгованість покупця за відвантажену йому товари або продукцію підприємства, заборгованість контрагентів за фактом здійснення на їх адресу передоплати (авансу), заборгованість підзвітних осіб тощо). Юридичні і фізичні особи, у яких є заборгованість перед конкретним підприємством, називають його дебіторами, а саму заборгованість – дебіторською [6, с.32].

Засоби, що обслуговують сферу обігу, включають будівлі, обладнання та інвентар фірмових магазинів, торгово-складських приміщень, кіосків та ін., які знаходяться у суб'єкта господарювання на балансі.

Надалі, кругооборот капіталу призводить до змін у структурі активів і пасивів підприємства. Будь-який з операційних циклів може відрізнитися від попереднього за обсягами, тривалістю та структурними змінами в активах і зобов'язаннях, при цьому послідовність реалізації господарських процесів на підприємствах різних галузей та видів економічної діяльності залишається незмінною [3].

Цей комплекс функціональних операцій існує для забезпечення систематичної статутної діяльності підприємства безперебійності усіх процесів на підприємстві – постачання, виробництва і збуту.

Підприємство повинно побудувати власну структуру усіх необхідних процесів і визначити почерговість їх пробігання, беручи за основу свої особливості та конкретну організаційно-технологічну специфіку діяльності. Якщо аналізувати діяльність підприємства таким чином, тільки так можна досягнути найточнішого та найбільш коректного уявлення, знання та розуміння потреб, що виникають у ході його нормального функціонування у конкретний період часу.

Саме тому процес постачання повинен бути динамічним та моніторитись безперервно, постійно прогнозуючи найменші коливання, як всередині підприємства, так і зовні. Тобто, ринок є певним «живим» «пульсуючим» організмом, що так само потребує уваги та аналізу.

Динаміка систем постачання теоретично можлива за двома сценаріями: аутсорсинг (англ. Outsourcing) та інсорсинг (англ. Insourcing). Під аутсорсингом розуміють перенесення частини виробничих процесів на інші підприємства. За цим сценарієм підприємства, намагаючись організувати своє виробництво за змоги неускладнено, залишає в себе лише виробництво тих складових, що належать до основного, і позбувається тих, які можна дешевше придбати на

ринку, не залишаючи водночас поза увагою фактори присутності на ринку, стабільності постачання, залежності від постачальників тощо [8].

Натомість інсорсинг є протилежним до попереднього сценарію поведінки виробника і означає перенесення інших виробництв на територію підприємства або в безпосередній близькості, унезалежнюючись від зовнішніх факторів впливу, пов'язаних із транспортними процесами.

Поєднання цих двох сценаріїв поведінки виробника відбувається у формі таких сучасних стратегій постачання:

- глобальне джерело постачання («Globalsourcing»);
- концентрація джерел постачання («Singlesourcing»);
- «модульне» постачання («Modularsourcing»);
- регіональне постачання («Regionalsourcing»).

Поняття глобального джерела постачання (GlobalSourcing) не має однозначного визначення, однак єдиною є сутність, що виражається в ефективному використанні світових ресурсів у сферах персоналу, матеріалів, енергії і капіталу. Використання глобальних джерел постачання дає змогу залучити мізерні чи відсутні у власній країні товари, послуги або виробничі потужності в бажаній якості і кількості [9].

Упровадження стратегій глобального джерела вимагає певних зовнішніх і внутрішніх умов. Політична стабільність, торговельна і правова безпека належать до зовнішніх умов. Достатні знання і компетенції у міжнародних аспектах постачання, досвід менеджменту, кваліфікація і високий рівень співробітництва, логістично зорієнтована організація підприємства – аж ніяк не повний перелік внутрішніх умов.

Загалом промисловий перехід до глобального джерела у всіх випадках призводить до погіршення (ускладнення) кількісної, якісної, просторової і часової можливості визначення матеріальних потоків.

Чітка організація закупівель є основним резервом зниження витрат виробництва, що є одним з найважливіших факторів завоювання стійких конкурентних позицій. Крім того, управління постачанням є дуже складним

процесом, що вимагає від менеджерів, які його здійснюють, ґрунтовних знань та практичного досвіду [10].

Звичайно, треба чітко усвідомлювати, що різноманітні товари та послуги в різних галузях господарства в різних ситуаціях потребують в кожному випадку особливих підходів до прийняття рішень щодо постачання товарів. Тому дуже важко встановити єдину для всіх випадків процедуру цього процесу. Проте існують певні етапи процесу постачання, які полегшують та формалізують укладання угоди з діловими партнерами.

Для прикладу, на рисунку 1.1.1 наведені основні етапи процесу закупівлі.

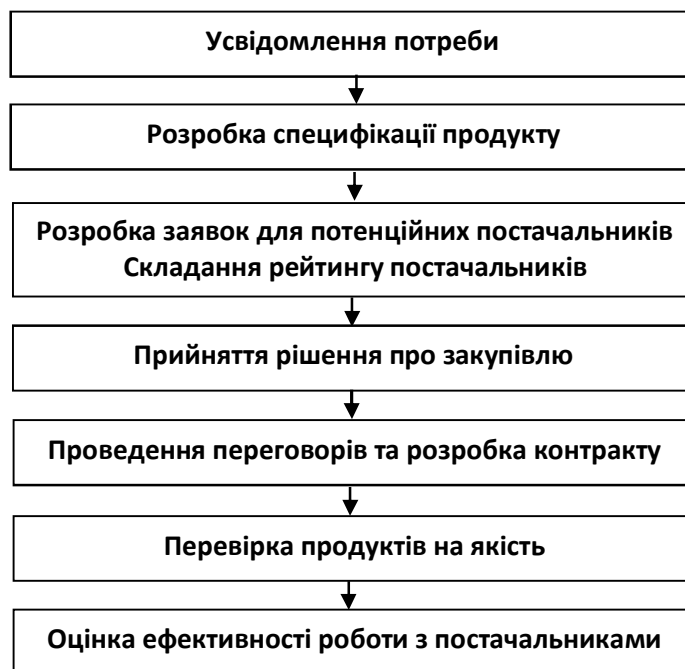


Рис. 1.1.1. Етапи процесу закупівлі

I. Усвідомлення потреби. Після того як керівництво прийняло рішення про розробку нового типу виробу, треба вирішити, які частини, механізми, деталі підприємство буде виготовляти самостійно, а які закуповувати у сторонніх постачальників.

II. Розробка специфікації продуктів. Після усвідомлення потреби інженерами підприємства розробляється детальна специфікація майбутнього виробу, включаючи технічні інструкції, вимоги до потужності, терміну використання і т. ін. Розробляються також специфікації щодо матеріалів,

якісних параметрів тощо. Крім цього, працівники закупівельного центру повинні розробити критерії до постачальників щодо постачання, цін, умов оплати, гарантійного та післягарантійного обслуговування.

III. Розробка заявок для потенційних постачальників, укладання рейтингу постачальників. Заявки потенційних постачальників розглядаються на основі вимог до товару і умов постачання, які виробляються у ході попередніх етапів.

Менеджер з постачання готує список потенційних постачальників і надсилає їм кваліфікаційні вимоги із зазначенням бажаних характеристик продукту, термінів постачання, умов оплати тощо. Після отримання відповідей менеджер повинен об'єктивно оцінити всіх потенційних постачальників за рейтинговою шкалою відповідно до розроблених критеріїв.

Рейтингові листки постачальників складаються для всіх потенційних постачальників і їх результати порівнюються.

IV. Прийняття рішення про закупівлю.

Для прийняття рішення про закупівлю тих чи інших товарів промислового призначення створюються закупівельні центри, до складу яких входять різноманітні спеціалісти в залежності від типу товарів, що закуповуються. Члени закупівельного центру приймають остаточні рішення щодо вимог до товарів і умов постачання, складу осіб, які будуть брати участь у переговорах з постачальниками.

Необхідно зазначити, що на ринку споживчих товарів процес прийняття рішень щодо купівлі товарів є відносно простим процесом, який не вимагає формалізації.

Щодо промислового ринку, то процес прийняття рішень у більшості випадків є складним довгостроковим процесом із залученням значної кількості різних фахівців, він вимагає значних витрат часу та достатньої кількості осіб, які беруть участь у процесі прийняття рішень про закупівлю. Цей процес включає вибір постачальників, оформлення замовлень, проведення переговорів, внесення змін у специфікацію.

V. Укладання контрактів.

Це дуже відповідальний етап процесу закупівлі. Постачальник повинен надати товари необхідної якості, у відповідні строки, за обумовленою ціною і т. п. Споживач повинен перевірити товари на якість, схвалити та оплатити їх. Усі ці моменти обумовлюються в контракті.

VI. Перевірка якості товарів. Коли товар надійшов до споживача, необхідне проведення контролю якості відповідно до розробленої специфікації.

Відповідальна за контроль якості особа перевіряє і такі моменти, як пошкодження товару в дорозі, нестача, розпаковування товару. Тільки після цього здійснюється оплата накладних.

VII. Оцінка ефективності роботи з постачальниками.

Після остаточного постачання менеджер по закупках записує свої враження щодо роботи постачальника в його рейтинговий листок. Ця інформація є підставою для повторних закупівель у цього постачальника і подальшої роботи з ним.

Для прийняття рішень про закупівлю і для організації процесу управління всіма етапами закупівлі на підприємствах та фірмах створюються, раніше вже згадані, закупівельні центри. Вони є тимчасовими утвореннями, які перестають існувати після здійснення закупівель. Управління повторними закупівлями після цього здійснює відділ постачання [11].

Отже, розподіл обов'язків між членами закупівельного центру і добір фахівців є сам по собі окремим досить складним управлінським рішенням. Непродуманий склад членів закупівельного центру і неточний розподіл обов'язків між ними призводить як до помилок у прийнятті рішень, так і до марнотратства часу тих чи інших спеціалістів та ресурсів. Чисельність відділів закупівель залежить від розміру підприємства, його диверсифікаційного набору, а також від різноманітності та обсягів промислових товарів та послуг, що купуються.

Можна визначити переваги і недоліки кожної з вищеназваних структур.

Залежно від специфіки виробництва ці відділи можуть бути підпорядковані виробничим підрозділам, в інших випадках – безпосередньо вищим керівним органам підприємства чи фірми.

Взагалі на підприємствах чи фірмах можуть існувати централізовані, децентралізовані чи змішані організаційні структури закупівельних відділів. Найкращим рішенням є те, яке найбільшою мірою відображає специфіку підприємства і відповідно полегшує адміністративне управління процесом закупівель, зменшує обсяги оперативної роботи, заощаджує кошти і час і, звичайно, забезпечує реалізацію обраних ринкових стратегій [12].

На рисунку показано основні переваги централізованої та децентралізованої структур відділів закупівель.

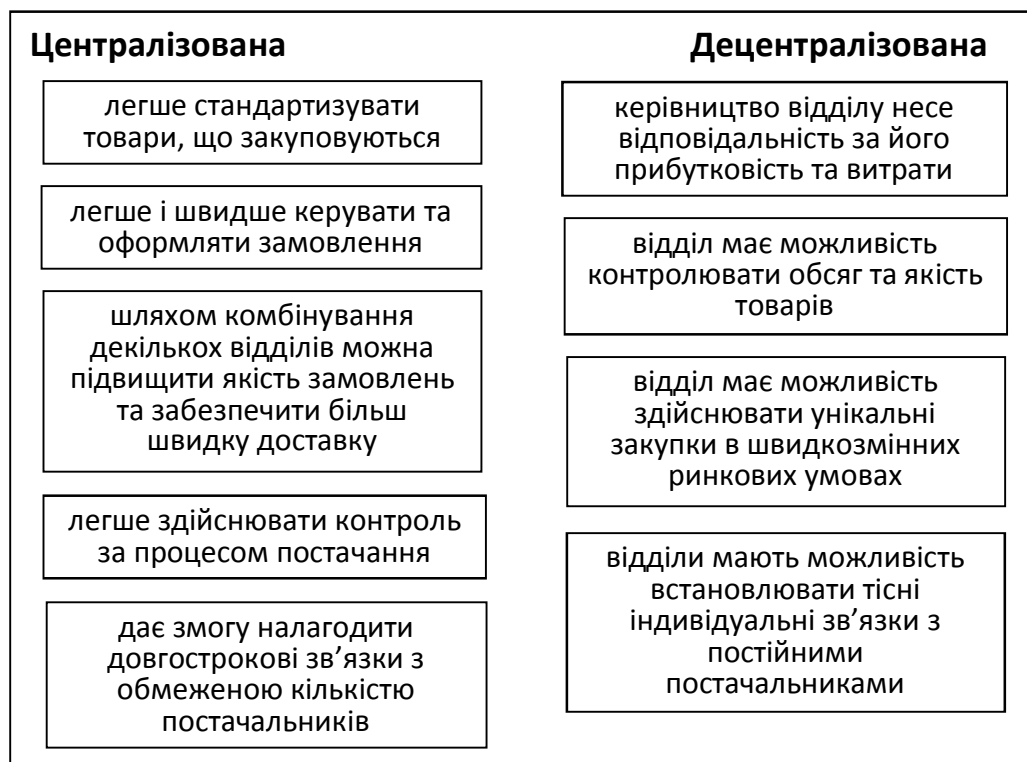


Рис. 1.1.2. Основні переваги централізованої та децентралізованої структур відділів закупівель

Спеціалісти по закупівлях у сучасних умовах залучені до складного процесу прийняття рішень і до складної системи взаємовідносин як у рамках підприємства, так і з іншими зовнішніми ринковими суб'єктами [13].

Якщо на споживчому ринку споживачі, приймаючи рішення про закупівлю товарів, частіше керуються раціональними критеріями, то промислові споживачі керуються показниками якості та переваг послуг частіше, ніж критеріями ціни.

Якісні показники найчастіше використовують менеджери по закупівлях для прийняття рішень. Коли йдеться про якість, то тут мають на увазі ідеальний рівень якості закупівлі.

Ідеальний рівень якості закупівлі – це рівень, який забезпечує найнижчі сукупні витрати для забезпечення необхідного рівня якості задоволення потреби.

Щоб зрозуміти поняття ідеального рівня якості закупівлі, треба усвідомити різницю між поняттями сукупні витрати та ціна продажу [14].

Ціни, які постачальник пропонує споживачеві, рідко є критерієм придбання промислових товарів. Споживачі частіше повинні оцінювати не лише ціну придбання, але й ціну утримання та експлуатації товару. Споживача цікавить якість у процесі використання.

У сучасних умовах послуги відіграють першочергову роль в прийнятті рішень про закупівлю промислових товарів, випереджаючи навіть показники якості. Щодо виготовлювачів, то послуги, які надаються з їхнього боку споживачеві, дозволяють їм займати сильну конкурентну позицію. Підвищення ролі критерію послуг у прийнятті рішень про закупівлю пов'язане з об'єктивними змінами в процесі виробництва. Так, наприклад, через дедалі більшу стандартизацію багатьох промислових товарів, послуги, що надаються, стають вирішальним критерієм закупівлі.

Велике значення при оцінці якісних та цінових параметрів товару належить функціонально-вартісному аналізу (ФВА). ФВА є важливим механізмом зниження витрат виробництва при збереженні необхідного рівня якості [15].

Проведення ФВА передбачає виконання таких операцій:

- виявлення та визначення всіх функцій товару;

- оцінка витрат на виконання кожної функції;
- виявлення функцій, не потрібних для конкретного використання;
- виконання цих функцій.

Частіше для ФВА відбирають найдорожчі товари або ті, що купуються в значних обсягах. Це можуть бути окремі частини товарів, матеріали, послуги. Для цілей ФВА можна скористатися тестами, запитаннями, які потребують відповіді у процесі ФВА. Особливе значення має ФВА при здійсненні повторних закупівель чи закупівель з модифікацією.

Важливим управлінським рішенням, яке є альтернативою прийняттю рішення про закупівлю у стороннього постачальника, є рішення про організацію виробництва тих чи інших товарів у межах самого підприємства. Це рішення приймається ще на першому етапі процесу закупівель. Для прийняття цього рішення необхідно проаналізувати великий спектр ринкових, виробничих, інженерних, фінансових факторів.

Підприємство, чиї матеріали використовуються для практичної частини роботи – Товариство з обмеженою відповідальністю «Стандарт-Парк».

ТОВ «Стандарт-Парк» – найбільший вітчизняний виробник систем поверхневого водовідведення та матеріалів для облаштування територій. Один з напрямків – це продукція ведучих виробників захисту ґрунту від ерозії. Виготовлення компонентів систем водовідведення ведеться на сучасному високоточному обладнанні з використанням промислових роботів. На сьогоднішній день підприємство пропонує широкий перелік стандартної продукції, а також виготовляє вироби з технічної документації замовника.

Розглядаючи структуру ТОВ «Стандарт-Парк» слід виділити Inoxpark як окремий напрямок виробничої діяльності підприємства. Він займається виробництвом систем внутрішнього водовідводу з нержавіючої сталі, який широко застосовується у харчовій промисловості. Оскільки нержавіюча сталь має високу механічну міцність, пластичність і антикорозійні властивості, що робить її незамінною при облаштуванні систем внутрішнього водовідведення

на підприємствах, яким пред'являються підвищені санітарно-гігієнічні вимоги до виробничого процесу.

Однією з особливостей діяльності є забезпечення виробництва на умовах використання давальницької сировини, якою виступає поліпропілен. Виробничий відділ здійснює контроль за процесом доставки сировини, необхідного устаткування і обладнання до комісіонера та транспортування готових виробів на власні склади зберігання продукції.

Відділ закупок відповідає за організацію закупки та за доставку сировини на підприємство, в тому числі здійснює імпорт закордонних матеріалів, а також експортом продукції власного виробництва.

Окремим напрямком діяльності є ДІУ. Відділ ДІУ забезпечує реалізацію та транспортування продукції до зовнішніх покупців, якими в даному напрямку реалізації виступають будівельні супермаркети.

Фінансовий відділ здійснює планування і організацію фінансів; облік фінансових ресурсів; контроль і аналіз ефективності їх використання; регулювання доходів і видатків; стимулювання кінцевих результатів виробництва.

Відділ ІТ займається розробкою, впровадженням і підтримкою комп'ютерних і комунікаційних систем у всіх підрозділах. У його веденні: технічне забезпечення компанії (сукупність кількох потужних серверів, кілька сотень автоматизованих робочих місць (всієї групи компаній Standartpark), комп'ютерні мережі, телефонні комунікаційні системи та ін.)

Конструкторський відділ займається розробкою ескізів, технічних і робочих проектів конкурентоспроможних товарів; використовуючи засоби автоматизації проектування. Інженери-конструктори розробляють конструкції відповідно до технічних завдань та стандартів, з метою здійснення найбільш економної технології виробництва.

Окремо варто виділити відділ маркетингу, який здійснює планування, виконання й контроль маркетингової програми, оцінку ризику й прибутків, ефективність маркетингових рішень; займається збором інформації;

дослідженням ринку, реклами; розробляє маркетингову стратегію операцій з просування готової продукції та її обслуговування, щоб забезпечити максимальний ефект при раціональному мінімумі витрат на маркетинг.

Структура підприємства подана у Додатку А.

Таким чином специфіка діяльності ТОВ «Стандарт-Парк» полягає в тому, що підприємство займається не лише виробничою діяльністю (виробництво власними силами та виробництво комісіонерами на умовах давальницької сировини), а й торговельною. Тобто, поряд з виготовленням власних виробів та реалізації їх зовнішнім споживачам, воно забезпечує свою продукцію торговельні офіси групи компаній Standartpark як на території України, так і за її межами. А також займається посередницькою діяльністю будівельними матеріалами. Все це має безпосередній вплив на побудову системи бухгалтерського обліку та вимагає до цього особливих підходів.

1.5. Визнання та облік операцій з матеріально-технічного постачання в підприємстві

Матеріально-технічне забезпечення – це форма товарного обігу у сфері матеріального виробництва, процес забезпечення підприємств сировиною, матеріалами, комплектуючими, напівфабрикатами, готовими виробами тощо, необхідними для виробничого і невиробничого споживання. Правильно налагоджена система матеріально-технічного забезпечення є запорукою безперебійного забезпечення підприємства всіма видами матеріальних ресурсів, що є важливим елементом наукової організації виробництва [16].

Придбані запаси в обліку оцінюються за фактичною собівартістю, яка складається з:

- купівельної вартості запасів за вирахуванням непрямих податків (ПДВ), які відшкодовуються підприємству;
- сум ввізного мита;

- сум непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ) (на транспортування, страхування, вантажно-розвантажувальні роботи тощо);
- інших витрат, які пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання в запланованих цілях.

Облік процесу постачання ведеться з використанням рахунків:

- 1) запасів – 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 «Товари»;
- 2) грошових коштів – 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках», 33 «Інші кошти»;
- 3) розрахунків – 371 «Розрахунки за виданими авансами», 62 «Короткострокові векселі видані», 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», 64 «Розрахунки за податками й платежами», 68 «Розрахунки за іншими операціями».

Варто розглянути детальніше облік розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками.

Покупець купує у продавця (постачальника) сировину і матеріали, пальне і мастильні матеріали, мінеральні добрива, запасні частини та інші матеріальні цінності, необхідні для здійснення господарської діяльності. Від постачальників можуть поступати також верстати, трактори, автомобілі, комп'ютери та інші об'єкти основних засобів. Підрядні організації виконують для замовників будівельні роботи, а також роботи і послуги виробничого характеру – ремонтні роботи, внесення добрив, технічне обслуговування тощо. Взаємовідносини між підприємствами регулюються двосторонніми угодами. При організації обліку потрібно забезпечити виконання умов, зазначених в угодах [17].

На субрахунках 631, 632, 633 ведеться облік розрахунків за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги відповідно з вітчизняними та іноземними постачальниками і підрядниками тощо. [18], [19].

ТЗВ обліковуються безпосередньо на рахунках запасів або загальною сумою відображаються на окремому субрахунку 289 «Транспортно-заготівельні витрати». Використання цього рахунка регламентовано ПСБО-9 «Запаси».

ТЗВ, які відносяться до запасів, що вибули, визначається за методом середнього відсотка на підставі розрахунку, який проводиться в два етапи:

1) розрахунок середнього відсотка ТЗВ:

$$\overline{\%ТЗВ} = \frac{ТЗВ_{п} + ТЗВ_{м}}{З_{п} + З_{м}} * 100\% , \text{ де}$$

ТЗВ_п - сума ТЗВ на початок місяця,

ТЗВ_м – сума ТЗВ, що надійшли за місяць,

З_п – вартість запасів на початок місяця,

З_м – вартість запасів, що надійшли за місяць.

2) розрахунок суми ТЗВ на запаси, що вибули:

$$ТЗВ_{в} = \frac{З_{в} * \overline{\%ТЗВ}}{100\%} ,$$

де ТЗВ_в – сума ТЗВ, яка припадає на запаси, що вибули про-тягом місяця,

З_в – вартість запасів, що вибули протягом місяця.

Матеріально-технічне забезпечення – це форма товарного обігу у сфері матеріального виробництва, процес забезпечення підприємств сировиною, матеріалами, комплектуючими, напівфабрикатами, готовими виробами тощо, необхідними для виробничого і невиробничого споживання. Правильно налагоджена система матеріально-технічного забезпечення є запорукою безперебійного забезпечення підприємства всіма видами матеріальних ресурсів, що є важливим елементом організації виробництва [16].

Матеріально-технічні ресурси є складовою частиною оборотних засобів підприємства. На рис. 1.2.1 наведено приклад організації управління матеріально-технічними ресурсами у загальній структурі оборотних засобів підприємства разом з іншими ланками.

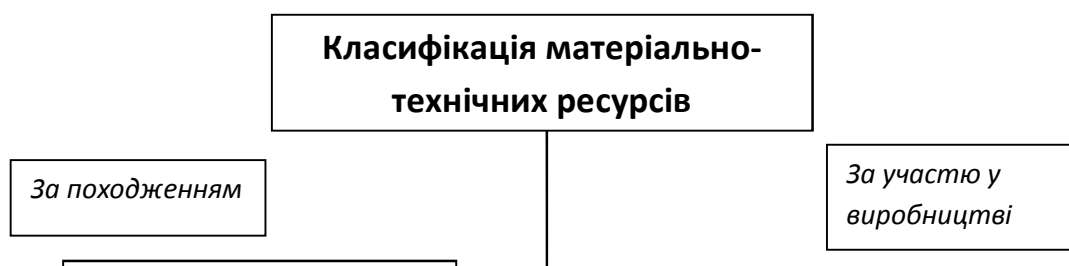
**Управління матеріально-
технічними ресурсами**



Рис. 1.2.1. Управління матеріально-технічними ресурсами

Основні завдання матеріально-технічного забезпечення можна сформулювати наступним чином: визначення потреби підприємств та їхніх структурних підрозділів у матеріальних ресурсах; вивчення джерел забезпечення матеріальними ресурсами; організація доставки матеріальних ресурсів до місця споживання; раціональне та економне використання матеріальних ресурсів; розробка шляхів поліпшення використання місцевої сировини й матеріалів, відходів виробництва; організація правильного зберігання матеріальних цінностей; оптимізація обсягів постачання матеріально-технічних ресурсів; розробка економічно обґрунтованих нормативів запасів, контроль за їхнім станом; запобігання утворенню понаднормативних і надмірних запасів, цінностей та ін. [20].

Також можна навести класифікацію матеріально-технічних ресурсів (рис. 1.2.2):



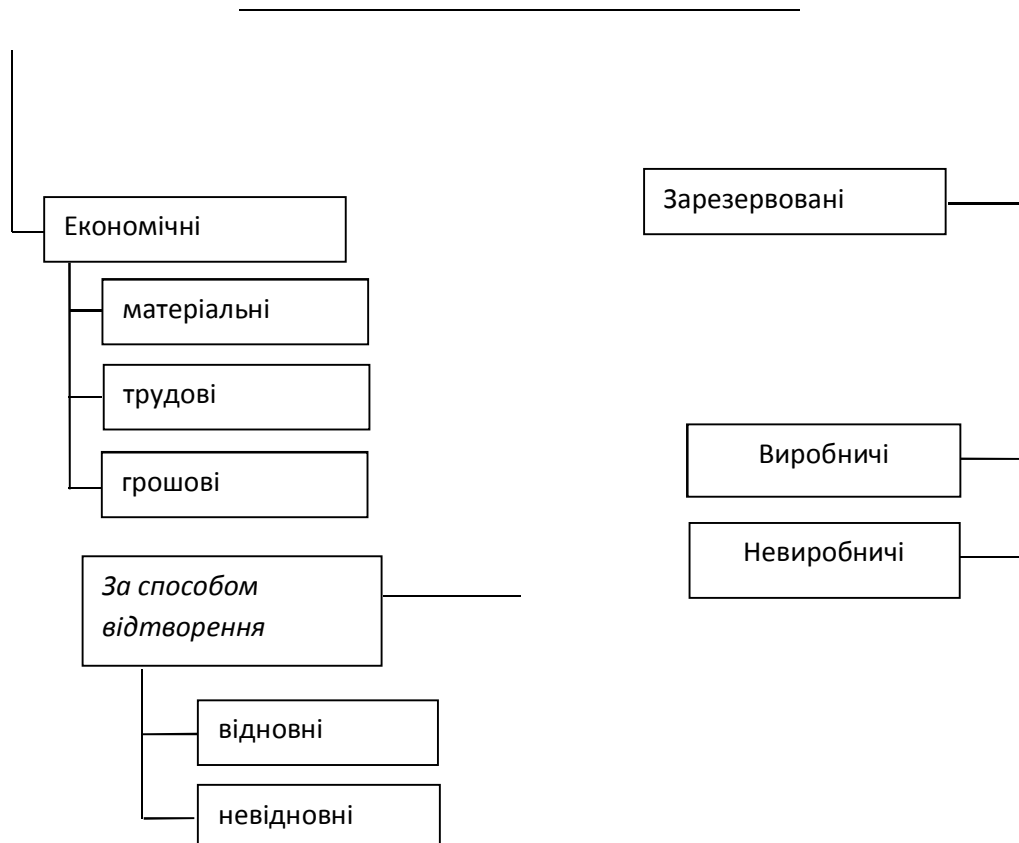


Рис. 1.2.2. Класифікація матеріально-технічних ресурсів

Планування матеріально-технічного забезпечення має своєю головною метою визначення оптимальної потреби підприємства у матеріальних ресурсах для забезпечення виробничо-господарської та комерційної діяльності, створення оптимальних запасів товарно-матеріальних цінностей.

В основі планування матеріально-технічного забезпечення підприємства лежить план матеріально-технічного постачання, який формується у чотири етапи [21].

На першому етапі формування плану матеріально-технічного забезпечення, який носить назву підготовчого етапу, визначаються наступні дані:

- виробнича програма і обсяг реалізації продукції у плановому періоді;
- норми витрат матеріалів, терміни зносу інструменту, запасних частин та ін.;

- заявки та розрахунки потреб внутрішніх підрозділів на допоміжні матеріали (реактиви, прибори);
- відомості про залишки матеріалів у цехах, у незавершеному виробництві на початок та на кінець планового періоду;
- стандарти, прейскуранти гуртових цін, тарифи на перевезення, особливі умови постачання окремих видів продукції та інші нормативні документи;
- відомості про фактичні залишки матеріалів на складах, про витрати їх у минулому періоді тощо.

На другому етапі проводиться розрахунок потреби у матеріально-технічних ресурсах. Цей етап визначає кількість матеріалів, які необхідні підприємству для виконання плану виробництва і реалізації продукції та інших робіт у відповідності з виробничою програмою, для ремонтно-експлуатаційних потреб, здійснення заходів по підвищенню ефективності виробництва, капітального будівництва тощо.

На третьому етапі проводиться розробка очікуваних залишків на кінець поточного року та перехідних запасів на початок наступного року.

На четвертому етапі визначаються потреби до завозу матеріалів на основі балансу матеріально-технічного постачання.

У загальному вигляді баланс матеріально-технічного забезпечення складається з двох частин. Ліва частина балансу відображає потреби у ресурсах, а права – джерела покриття цих потреб. При цьому ліва і права частина балансу мають дорівнювати одна одній. Баланс матеріально-технічного забезпечення відображається наступною формулою [22]:

$$R_{вп} + R_{нв} + R_{тр} + R_{ре} + R_{кб} + R_з + R_{ін} = \Delta Q_{оч} + \Delta Q_{нв} + Q_{вр} + Q_{ст} + Q_{ін},$$

де

$R_{вп}$ - потреба у матеріалах на виконання виробничої програми;

$R_{нв}$ - потреба у матеріалах на поповнення незавершеного виробництва;

$R_{тр}$ - потреба у матеріалах для забезпечення впровадження заходів по вдосконаленню технічного розвитку;

P_{pe} - потреба у матеріалах для виконання ремонтно-експлуатаційних робіт;

$P_{кб}$ - потреба у матеріалах для капітального будівництва;

P_z - потреба у матеріалах на утворення виробничих запасів;

$P_{ін}$ - потреба у матеріалах для забезпечення інших потреб;

$\Delta Q_{оч}$ - очікуваний залишок матеріалів на початок планового періоду;

$\Delta Q_{нв}$ - залишок матеріалу у незавершеному виробництві на початок планового періоду;

$Q_{вр}$ - кількість матеріалів утворених у результаті мобілізації внутрішніх ресурсів;

$Q_{ст}$ - кількість матеріалів, що постачається за контрактами зі сторони;

$Q_{ін}$ - кількість матеріалів інших джерел постачання.

Баланс матеріально-технічного забезпечення виробництва розробляють у натуральних одиницях виміру і оформляють у вигляді таблиці.

Вихідними даними для побудови балансу матеріально-технічного забезпечення є:

- інформація про кон'юнктуру ринку товарів;
- плановий обсяг випуску продукції, визначений в асортименті та номенклатурі;
- плани технічного, організаційного розвитку та реконструкції підприємства;
- аналіз витрат матеріальних ресурсів у звітному періоді;
- інформація щодо обсягів наявних запасів матеріальних ресурсів на складах підприємства;
- інформація щодо постійних та тимчасових постачальників з визначенням системи транспортного забезпечення, цін та тарифів;
- прогресивні норми витрат матеріальних ресурсів;
- прогнозні дані стосовно можливих ризиків у системі матеріально-технічного постачання, матеріальних та фінансових втрат [16].

1.3 Нормативно-правове забезпечення обліку й аналізу процесу постачання

Державну політику у сфері бухгалтерського обліку та контролю в Україні реалізують Міністерство фінансів України, Національний банк України, Державне казначейство України, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади в межах повноважень, передбачених законодавством [23].

Перший рівень нормативного регулювання встановлює особливості визнання та оцінки виробничих запасів при їх надходженні та використанні для підприємств України, які використовують міжнародні стандарти для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Другий рівень – Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» – визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів, зокрема під час формування інформації про виробничі запаси [24].

Його доповнюють за даною топологічною ділянкою П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 16 «Витрати», які визначають методологічні засади формування в обліку інформації про виробничі запаси, регулює їх порядок оцінки і обліку на підприємстві та розкриття інформації в фінансовій звітності, регулює порядок здійснення операцій, пов'язаних із рухом виробничих запасів [25].

На третьому рівні перебуває Податковий кодекс України, який визначає порядок оподаткування податком на додану вартість виробничих запасів при їх придбанні та реалізації, порядок оцінки виробничих запасів при вибутті та встановлює обмеження щодо включення вартості виробничих запасів до витрат при розрахунку бази оподаткування податком на прибуток [26]. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та

складання фінансової звітності, зокрема щодо виробничих запасів, порядок оформлення первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку, обов'язки підприємству проведенні інвентаризації, зокрема в частині відображення залишків виробничих запасів на дату складання балансу [27].

Четвертий рівень регулювання ґрунтується на Методичних рекомендаціях щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, щодо організації та ведення обліку за конкретними видами діяльності і розробленими галузевими міністерствами та відомствами з урахуванням особливостей діяльності, технології виробництва продукції, надання послуг та виконання робіт [28]. Цей документ поєднує нагромаджений досвід із врахуванням вимог ринкової економіки імістить інформацію про організацію планування, обліку та калькулювання собівартості продукції. Положення не суперечить Податковому кодексу України, у якому в 3 розділі, стаття 7 регламентується склад витрат на виробництво.

Для вирішення проблем із погодження законодавчої бази необхідно на рівні міністерств та відомств розробити інструкції, які конкретизовані за профілем галузі та придатні для використання як підвідомчими, так і відомчо-непідпорядкованими підприємствами, зокрема недержавної форми власності. Такі інструкції ґрунтовно доповнять Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості.

Стосовно наведеної у методичних рекомендаціях інформації щодо формування собівартості продукції, зазначимо, що у цьому документі не наведено їх класифікації: за техніко-економічним призначенням (основні та накладні), за однорідністю (однoeлементні та комплексні), за доцільністю (продуктивні та непродуктивні). Класифікація витрат за вказаними ознаками має важливе призначення, особливо під час планування та аналізу витрат. Зокрема, класифікацію витрат за економічними елементами і статтями калькуляції подано лише за однією ознакою – за видами витрат. Комплекс елементів витрат трактується як перелік однорідних витрату грошовому виразі за їх видами, і саме за цим групуванням визначаються адресні величини витрат.

За статтями калькуляції одні витрати формуються за їх видами, інші – за комплексними статтями (кількома елементами). При цьому, окремий елемент можливо формувати за кількома статтями калькуляції.

Класифікацію витрат у Положенні належним чином не сформульовано.

Для належної організації обліку та контролю на підприємствах доцільновикористовувати нормативно-правову базу п'ятого рівня. Важливим документом на цьому рівні вважається наказ з облікової політики підприємства, як сукупності принципів, методів і процедур з організації системи обліку витрат. По суті облікова політика окреслює методичку обліку окремих операцій, і повинна відображати особливості організації ведення бухгалтерського обліку та порядок здійснення контролю. Потрібно звернути увагу, що управлінський облік ґрунтується на вибіркового застосуванні методів з різних дисциплін, а саме: оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку, математичних методів управління, аналізу та інших. Визначальною дисципліною є бухгалтерський облік, зокрема його важлива складова – фінансовий облік. Дані фінансового обліку безпосередньо використовуються в управлінському обліку, як інформація про витрати на виробництво [29].

Порядок бухгалтерського обліку виробничих запасів визначається різними суб'єктами в межах їх повноважень та представлені п'ятьма рівнями (міжнародний, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, нормативно-правова база державного рівня, галузеві нормативні документи, наказ по підприємству), що будують систему нормативного регулювання бухгалтерського обліку виробничих запасів підприємств.

Основними нормативно-правовими документами, що регулюють питання обліку і аудиту розрахунків та зобов'язань:

- у загальних аспектах
- 1. Господарський кодекс України [30];
- 2. Податковий кодекс України;
- 3. Цивільний кодекс України [31];
- 4. ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні;

5. ЗУ «Про захист економічної конкуренції [32];
 6. Статут підприємства (та інші установчі документи);
 7. Наказ про облікову політику
 8. тощо
- регулювання питань обліку і аудиту розрахунків та зобов'язань
1. Кодекс законів про працю України;
 2. ЗУ «Про оплату праці»;
 3. ЗУ «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»;
 4. ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»;
 5. ЗУ «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням»;
 6. ЗУ «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття»;
 7. ЗУ «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, що спричинили втрату працездатності»;
 8. ЗУ «Про відпустки»;
 9. ЗУ «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати»;
 10. ЗУ «Про державний бюджет на 2018 рік»
 11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням»;
 12. Порядок обчислення середньої заробітної плати, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України №100 від 08.02.95 р.:
 13. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Держкомстатом України №5 від 13.01.2004 р.

14. Постанова КМУ «Про максимальну величину фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, оподатковуваною доходу (прибутку), сукупного оподаткованого доходу, з яких справляються страхові внески (збори) до соціальних фондів» №225 від 07.03.2001 р.;

15. Наказ Міністерства охорони здоров'я України «Про затвердження інструкції про порядок видачі документів, що засвідчують тимчасову непрацездатність громадян» №455 від 13.11.2001 р.;

16. Постанова КМУ «Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів» № 98 від 02.02.2011 р.;

17. П(С)БО11 «Зобов'язання». Затверджено МФУ № 20 від 31.01.2000р.;

18. П(С)БО16 «Витрати». Затверджено МФУ № 318 від 31.12.99 р.;

19. П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Затверджено МФУ № 601 від 28.10.2003р.

Нормативна база являє собою організаційно-функціональний образ системи національної безпеки, виражений юридичною мовою і який відповідає її цільовому призначенню. При цьому правові норми забезпечують моделювання як самої системи національної безпеки, так і її підсистем, нормування та формалізацію їх функціональних, організаційних та інформаційних структур, а також самі виконують інформаційну функцію.

Вихідною, управляючою, правовою інформацією для функціонування системи національної безпеки є Конституція України, а також закони та підзаконні нормативні акти, що визначають функції та завдання державних і недержавних суб'єктів сил забезпечення національної безпеки як в цілому, так і по конкретних напрямках їх діяльності, підсистемах і рівнях управління.

Нормативно-правове забезпечення значно варіює залежно від галузевих особливостей фірми чи підприємства. Основні найважливіші документи, що регламентують діяльність організацій, звісно ж залишаються актуальними,

проте індивідуальні аспекти потрібно регулювати окремим нормативними документами.

Проаналізуємо нормативно-правові акти, що регулюють бухгалтерський облік виробничих запасів на підприємствах. Розроблено та запропоновано п'ятирівневу модель нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку виробничих запасів та обґрунтовано необхідність вирішення проблем з узгодження законодавчої бази на всіх рівнях [29].

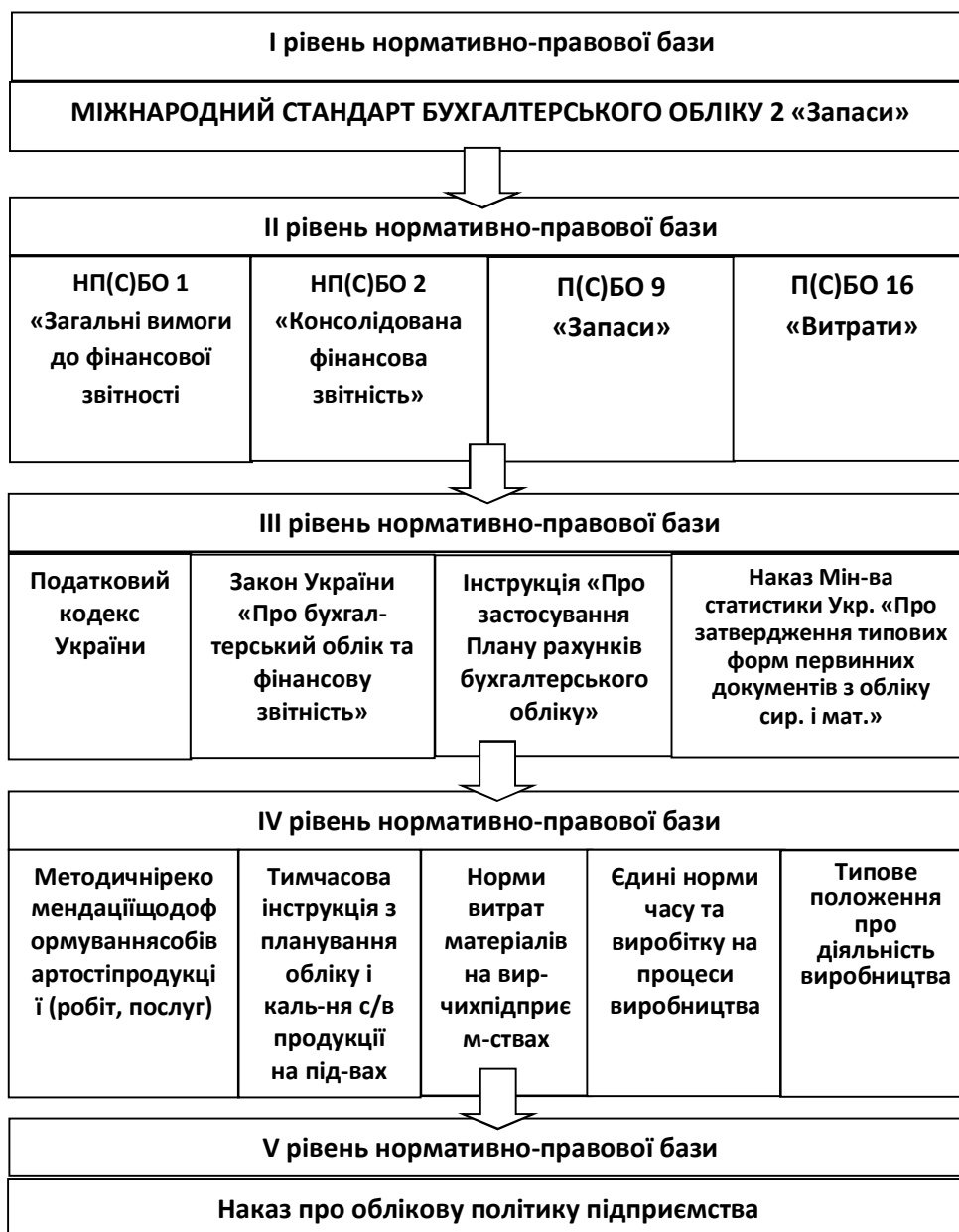


Рис. 1.3.1. Система нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку виробничих запасів на підприємствах

Багато підприємств галузі прагнуть до удосконалення системи управління запасами, стикаючись при цьому з недосконалістю інформаційної системи для забезпечення запитів зацікавлених користувачів необхідними даними для обґрунтування і прийняття управлінських рішень.

Застосування сучасних концепцій менеджменту висувають нові вимоги до системи обліково-аналітичного забезпечення управління товарно-

матеріальними цінностями, змушуючи враховувати та піддавати аналізу численні процеси, що впливають на кількість, структуру запасів, забезпеченість потреби в матеріальних ресурсах, величину витрат на їх придбання та зберігання за допомогою впровадження сучасних облікових й аналітичних методик [33].

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Отже, дослідивши теоретичні засади організації і методики обліку та аналізу процесу постачання, можна зробити такі висновки:

1. Процес постачання – це широке та багатогранне поняття, без якого неможлива діяльність будь-якого суб'єкта господарювання. Організація зовнішніх поставок матеріалів, обладнання, виробничих компонентів і/або готових продуктів, товарів (послуг, робіт) тощо від постачальника на виробничі підприємства, склади, в роздрібні магазини тому подібне, в необхідних асортименті, кількості та відповідної якості, значною мірою впливає на рівномірний і ритмічний випуск готового продукту. І, як результат, цей процес дозволяє більш повно задовольняти споживчий попит, сприяє прискоренню оборотності коштів, зниженню витрат і підвищенню прибутку та рентабельності;

2. Організація процесу постачання повинна бути максимально продуманою, з урахуванням інших процесів на підприємстві, наприклад, такими як виробництво чи збут. Адже саме їх гармонійна та оптимальна синергія вплине на отримання максимальних результатів від ведення бізнесу.

3. Аналіз процесу постачання матеріальних ресурсів здійснюється за наступними напрямками:

- вивчення строків та умов поставок;
- аналіз недопостачання за об'ємом;
- аналіз порушення якості та недоліки за номенклатурою;
- оцінка порядку розрахунку обсягів матеріальних ресурсів за укладеними договорами;

- оцінка обґрунтованості та ефективності формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси;
- аналіз ритмічності постачань матеріальних ресурсів.

4. Стратегія матеріально-технічного постачання на підприємстві покликана не тільки оцінити безперебійність, ритмічність і якість постачань, але і їх ефективність, що виражається в знаходженні таких постачальників, форм і методів постачання, які забезпечили б мінімальні сукупні витрати на придбання і доставку матеріальних ресурсів.

5. Так як будь-який сучасний ринок є «живим» «пульсуючим» організмом, який вимагає уваги та аналізу, процес постачання повинен бути динамічним та моніторитись безперервно, постійно прогнозуючи найменші коливання, як всередині підприємства, так і зовні.

Динаміка систем постачання теоретично можлива за двома сценаріями: аутсорсинг (англ. Outsourcing) та інсорсинг (англ. Insourcing). Під аутсорсингом розуміють перенесення частини виробничих процесів на інші підприємства. Інсорсинг є протилежним до попереднього сценарію поведінки виробника і означає перенесення інших виробництв на територію підприємства або в безпосередній близькості. Відповідно до цих сценаріїв, сформувались такі сучасні стратегії постачання: глобальне джерело постачання («Globalsourcing»); концентрація джерел постачання («Singlesourcing»); «модульне» постачання («Modularsourcing»); регіональне постачання («Regionalsourcing»).

6. Матеріально-технічне забезпечення – це форма товарного обігу у сфері матеріального виробництва, процес забезпечення підприємств сировиною, матеріалами, комплектуючими, напівфабрикатами, готовими виробами тощо, необхідними для виробничого і невиробничого споживання. Правильно налагоджена система матеріально-технічного забезпечення є запорукою безперебійного забезпечення підприємства всіма видами матеріальних ресурсів, що є важливим елементом організації виробництва.

7. Для належної організації обліку та контролю на підприємствах доцільно використовувати нормативно-правову базу п'ятого рівня. Важливим документом на цьому рівні вважається наказ про облікову політику підприємства, як сукупності принципів, методів і процедур з організації системи обліку витрат. По суті облікова політика окреслює методику обліку окремих операцій, і повинна відображати особливості організації ведення бухгалтерського обліку та порядок здійснення контролю. Потрібно звернути увагу, що управлінський облік ґрунтується на вибірковому застосуванні методів з різних дисциплін, а саме: оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку, математичних методів управління, аналізу та інших.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ В ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Організація документування процесу постачання в підприємстві

Для нормальної роботи та функціонування підприємства, необхідна певна кількість засобів та предметів праці. Для забезпечення цими ресурсами підприємство змушене вступити у правовідносини з іншими суб'єктами господарювання. Весь цей процес повинен, в обов'язковому порядку, бути оформленим відповідними документами, форми та види яких залежать від тих же ресурсів, які придбаються.

Безперервна суцільна реєстрація у документах даних про всі господарські операції, що здійснюються, є важливим засобом контролю за об'єктами господарської діяльності, та, зокрема, правильним і раціональним використанням ресурсів підприємства. Значну роль при цьому відіграє принцип превалювання сутності над формою, який передбачає, що всі господарські операції, пов'язані з наявністю та рухом запасів, обліковуються до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми [34].

Відповідно до статті 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій [27].

Первинні документи з обліку виробничих запасів можна поділити на:

- 1) документи з надходження та оприбуткування запасів;
- 2) документи із складського обліку і внутрішнього переміщення запасів;
- 3) документи з відпуску (списання) сировини, матеріалів на виробництво і потреби управління.

Інформація, відображена в цих документах, за допомогою методу подвійного запису систематизуються на рахунках бухгалтерського обліку в

регістрах синтетичного та аналітичного обліку. Також, для забезпечення вчасного та чіткого відображення господарських операцій у вищезгаданих регістрах бухгалтерського обліку, на підприємстві повинні бути строго визначені терміни передачі документів з обліку запасів до бухгалтерії та відповідних структурних елементів, що складають цілісну систему.

Запаси приймаються матеріально відповідальною особою як за кількістю, так і за якістю. Тому порядок відображення запасів в бухгалтерському обліку пов'язаний з моментом настання матеріальної відповідальності.

Надходження виробничих запасів на підприємство є, як правило, часто повторюваною операцією. Тому бухгалтеру важливо знати порядок документального оформлення таких операцій з метою своєчасного здійснення заходів контролю для забезпечення достовірності облікової інформації [35].

Основними типовими документами з оприбуткування виробничих запасів є накладні, податкові накладні, прибуткові ордери, акти про приймання матеріалів та ін.

Виробничі запаси, що надходять на склад, ретельно перевіряють, встановлюють відповідність їх якості, кількості, асортименту, умовам поставок і супровідним документам. Якщо не виявлено розходжень, виробничі запаси приймають. При цьому можливі два варіанти оформлення приходу: безпосередньо на документі постачальника робиться відповідний запис про отримання або шляхом складання прибуткового ордера. У першому разі на одному примірнику документа (постачальника), який підписує матеріально-відповідальна особа, ставлять штампи прийому, у другому - оформляють прибутковий ордер (ф. М - 4). Прибуткові ордери використовуються для кількісно-сумового обліку виробничих запасів, що надходять від постачальників або з переробки [34].

У випадку, коли є розбіжності кількості та якості з даними супроводжуваних документів постачальника, а також для виробничих запасів, що надійшли без платіжних документів, складають "Акт про приймання матеріалів" (типова форма № М - 7). Акт складається у двох примірниках, що є

підставою для оприбуткування бухгалтерією фактично прийнятих матеріалів. Прибутковий ордер при цьому не заповнюється.

При відпуску запасів у виробництво дотримуються наступних вимог:

о запаси обліковуються за вагою, обсягом, масою відповідно до нормативів витрат на визначений обсяг виробництва;

о відпуск запасів, як правило, здійснюється у межах попередньо встановлених лімітів. Як правило, на підприємстві лімітування здійснюється відділом матеріально-технічного постачання;

о з головним бухгалтером узгоджуються списки осіб, яким надано право отримувати зі складу запаси, а також отримуються зразки їх підписів. Запаси у виробництво передаються зі складів тільки представникам цехів, господарств, відділів тощо, які офіційно визначені для їх отримання [36].

Відпуск виробничих запасів зі складу здійснюється за такими напрямками:

- ✓ відпуск на виробництво та загальновиробничі потреби;
- ✓ відпуск для задоволення адміністративних потреб;
- ✓ відпуск для задоволення потреб відділу збуту;
- ✓ списання за невідповідності критеріям визнання активом;
- ✓ безоплатна передача;
- ✓ реалізація на сторону;
- ✓ списання через втрати;
- ✓ обмін на подібні та неподібні активи;
- ✓ інші напрямки.

Формування повної і достовірної інформації про процес постачання є можливим лише за чіткої організації документообігу – руху документів від моменту їх складання (або одержання від інших підприємств, організацій), періоду обробки і до передачі в архів [37]. При цьому основними етапами документообігу є наступні:

- 1) складання і оформлення документа;
- 2) прийняття документа бухгалтерією (обліковим апаратом);

3) рух документа по відділах і робочих місцях бухгалтерії, його обробка і використання для облікових записів;

4) передача документа до архіву. Організація такої послідовності руху документів потребує мінімізації витрат часу на цей процес. Допоможе у цьому складений графік документообігу, який регламентуватиме рух документу та відповідальних осіб за його створення (отримання), обробку та передачу в архів [38].

Перелічені етапи документообігу відображаються у спеціальному документі, який називається план (графік) документообігу.

Графік документообігу на підприємстві, в установі має забезпечити оптимальну кількість підрозділів і виконавців, через які проходить кожний первинний документ, визначити мінімальний термін його знаходження в підрозділі, а також сприяти поліпшенню облікової роботи, посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку, підвищенню рівня його механізації та автоматизації.

Графік документообігу оформлюється у вигляді схеми або переліку робіт із створення, перевірки та обробки документів, що здійснюються кожним підрозділом підприємства, установи, а також усіма виконавцями із зазначенням їх взаємозв'язку і терміну виконаних робіт.

Працівники підприємства, установи створюють і подають первинні документи, які належать до сфери їх діяльності, за графіком документообігу. Для цього кожному виконавцю надається витяг із графіка [39].

Контроль за дотриманням графіка документообігу на підприємстві, в установі здійснюється головним бухгалтером. Вимоги головного бухгалтера щодо порядку подання до бухгалтерії або на обчислювальний пристрій необхідних документів та відомостей є обов'язковими для всіх підрозділів і служб підприємства.

Для зберігання документів призначені архіви. Розрізняють поточні та постійні архіви.

Поточний архів організують безпосередньо в бухгалтерії для зберігання документів звітного року, оскільки в поточному році часто є потреба звертатися до нього за довідками й інформацією. Поточний архів міститься у спеціальних закритих шафах.

Постійний архів розміщується у спеціально обладнаному приміщенні й призначений для зберігання не тільки бухгалтерських документів і звітів, а й справ інших підрозділів і служб підприємства. Всі прийняті на зберігання справи реєструють в архівній книзі, що полегшує пошук документів [40].

Відповідно до даного Переліку документи поіменовані в розділі 42 «Бухгалтерський облік та звітність» зберігаються від 3 до 5 років. Для первинних документів встановлено термін зберігання 3 роки; розрахунково-платіжних відомостей, актів документальних ревізій, податкових та інших перевірок – 5 років; особових рахунків робітників та службовців, студентів – 75 років; статuti та положення, бухгалтерські звіти і баланси, передавальні, розділювальні та ліквідаційні баланси зберігаються постійно [41].

Після закінчення встановлених термінів зберігання документи, що мають особливо важливе значення, передають на безстрокове зберігання до державного архіву, а інші документи підлягають знищенню спеціальною комісією за актом з відповідною відміткою в архівній книзі.

Розглянемо конкретні види документів, які використовуються на підприємствах та тим чи іншим чином пов'язані з процесом постачання [42].

Таблиця 2.1.1. Документи, які беруть участь у процесі постачання

1	2
I. Документи з надходження та оприбуткування запасів	
Товарно-транспортна накладна (ф. № 1 - ТН)	комбінований документ, що складається з трьох самостійних розділів: відомості про вантаж, вантажно-розвантажувальні роботи, інша інформація
Рахунок-фактура (ф. № 63)	розрахунковий документ, що виписується постачальником на ім'я покупця на кожну партію відвантажених запасів
Накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей (ф. № М-20)	документ є підставою для списання товарно-матеріальних цінностей, для оприбуткування їх підприємством-одержувачем і для дозволу на вивіз із території підприємства постачальника, а також для їх складського, оперативного і бухгалтерського обліку
Довіреність	з 01.01.2015 р. питаннях використання довіреностей потрібно орієнтуватися на загальні норми ЦКУ, довіреність на отримання ТМЦ не зникла, проте її форма не має типового формату
Акт закупки товарно-матеріальних цінностей	застосовується при закупівлі запасів підзвітними особами підприємства
Журнал обліку вантажів, що надійшли	застосовується для реєстрації транспортних документів, пов'язаних з отриманням вантажів та оприбуткуванням їх на склад підприємства
Прибутковий ордер (ф. № М-4)	застосовуються для обліку матеріалів, що надходять на підприємство від постачальників або з переробки

Продовження табл. 2.1.1.

1	2
Акт про приймання матеріалів (ф. № М-7)	документ складається у випадках розбіжностей за кількістю і якістю виробничих запасів, що надійшли, із даними супровідних документів (пред'явлених до оплати) і є підставою для пред'явлення претензій постачальнику й оприбуткування виробничих запасів, що надійшли. Застосовується також у разі приймання запасів, що надійшли без документів
II. Документи складського обліку запасів	
Картка складського обліку матеріалів (ф. № М-12)	застосовується для оперативного обліку руху запасів по складу (коморі)
Матеріальний ярлик (ф. №М-16)	застосовується для характеристики матеріалів кожного номенклатурного номера за місцем зберігання, слугує для матеріальних цінностей паспортом
Регістр прийняття - здачі документів (ф. № М-13)	використовується для реєстрації прибуткових і видаткових документів, які здаються до бухгалтерії
Відомість обліку залишків матеріалів на складі (ф. № М-14)	використовується для контролю взаємозв'язку складського та бухгалтерського обліку
Сигнальна довідка про відхилення фактичного залишку матеріалів від встановлених норм запасу (ф.№ М-18)	складається завскладом (комірником) у разі виявлення відхилень фактичного залишку виробничих запасів від встановлених норм

Продовження табл. 2.1.1.

1	2
Матеріальний звіт (ф.№ М-19)	складається матеріально відповідальною особою і передається в бухгалтерію; відображає рух запасів на складі за певний період
III. Документи з відпуску (списання), вибуття запасів	
Лімітно-забірна картка (ф. № М-8)	для багаторазового відпуску одного номенклатурного номера матеріалів на один місяць
Лімітно-забірна картка (ф. № М-9)	для чотириразового відпуску лімітованих матеріалів, що зараховуються на один вид витрат (замовлення) на один місяць
Акт-вимога на заміну (додатковий відпуск) матеріалів (ф. № М-10)	для відпуску матеріалів, потреба в яких виникає періодично, заміни матеріалів, а також для додаткового (понадлімітного) відпуску матеріалів
Накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів (ф. № М-11)	для відпуску матеріалів усередині підприємства, включаючи відпуск господарствам свого підприємства, розташованим за межами його території

Лімітно-забірна картка (типова форма № М-8) використовується для відображення відпуску матеріалів зі складу для внутрішньогосподарських потреб (один примірник залишається на складі, другий передається цеху-споживачу). У лімітно-забірних картках зазначається місячний ліміт відпуску даному цеху матеріалів певного номенклатурного номера. Комірник робить відмітку про кількість відпущеного матеріалу в обох примірниках лімітно-забірної картки і визначає залишок невикористаного ліміту. Після закінчення місяця або використання ліміту лімітно-забірні картки здаються до бухгалтерії.

Документи для оформлення операцій з надходження, внутрішнього переміщення та відпуску запасів, є підставою для ведення бухгалтерського і

оперативного обліку. Документи надходять до бухгалтерії, де вони підлягають перевірці за змістом господарських операцій і правильністю їх оформлення, щодо законності операцій [34].

На документи з оприбуткування товарно-матеріальних запасів складається реєстр прибуткових документів, а на документи, які підтверджують витрачання, – реєстр видаткових документів. У реєстрах наводяться наступні дані:

- 1) період, за який складається реєстр;
- 2) назва документа, за яким складено реєстр;
- 3) номери документів та їх загальна кількість;
- 4) підписи завідувача складу та бухгалтера, який приймає реєстри.

Реєстри складаються у двох примірниках: один залишається на складі, а другий, з прикладеними до нього документами, передається до бухгалтерії.

Документи групуються за видами запасів, після чого за кожною з груп документів підраховується загальна сума, яка записується на зворотному боці реєстру. Дані оброблених реєстрів заносяться до накопичувальної відомості руху запасів, яка складається бухгалтером [43].

Працівники, які оформляють первинні документи, дотримуються порядку їх заповнення відповідно до правил бухгалтерського обліку. У разі несвоєчасного складання первинних документів, недостовірного відображення в них даних чи оформлення з порушенням законодавчих та нормативних вимог відповідальні працівники притягуються до відповідальності згідно із законодавством України а також у разі несвоєчасної здачі первинних документів в бухгалтерію підприємства, працівники притягуються до дисциплінарної відповідальності.

Перед складанням річної фінансової звітності проводиться інвентаризація активів та зобов'язань підприємства станом на 1 грудня поточного року. Крім того, проводяться інвентаризації у разі зміни матеріально-відповідальних осіб та при встановленні фактів розкрадань. Для проведення інвентаризації створюють постійну діючу комісію.

На витрати підприємства відносяться суми бою при транспортуванні (в т.ч. погрузці чи розгрузці) в розмірі не більше 10% від суми накладних, а також суми виявленого браку (при умові, що постачальник або виробник відмовляється від браку) в повному обсязі. В обліку відображаються через акти списання, оформлені належним чином.

На ТОВ «Стандарт-Парк», як і на кожному підприємстві, формується необхідний для його діяльності ресурсний потенціал з засобів і предметів праці, грошових коштів, залучається необхідний персонал працівників. Ці складові ресурсного потенціалу підприємства є об'єктами управління, обліку і контролю.

Бухгалтерський облік ресурсів будь-якого підприємства ведеться відповідно до певної регламентації: стандарту бухгалтерського обліку або інших нормативних актів; за узгодженим планом рахунків і за прийнятою методологією незалежно від видів діяльності підприємств - виробничої чи комерційної.

Методика та організація ведення фінансового обліку основних засобів та інших необоротних активів.

На ТОВ «Стандарт-Парк» основні засоби відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [44] оцінюють за:

1) первісною вартістю – це історична (фактична) собівартість основних засобів, що дорівнює сумі грошових коштів або справедливій вартості інших активів, сплачених (переданих) у зв'язку з придбанням основних засобів. Придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства саме за первісною вартістю. Первісна вартість кожного об'єкта основних фондів складається з:

суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); суми реєстраційних зборів, державного мита та аналогічних платежів, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку і придбанням

(створенням основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству); витрат зі страхування ризиків доставки основних засобів; витрат на установку, монтаж, налагодження основних засобів; інших витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

2) залишковою (балансовою) вартістю – вартість за вирахуванням зносу;

3) відновлювальною вартістю – первісна вартість після переоцінки;

4) справедливою вартістю – сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

5) ліквідаційною вартістю – сума коштів або вартість інших активів, які підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основних засобів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем або ліквідацією.

6) вартістю, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

До валюти балансу (Додаток Г) включається залишкова вартість. Станом на 1 січня 2018 року залишкова вартість основних засобів, які належать ТОВ «Стандарт-Парк» в балансі становить 5 945,6 тис. грн.

Рух необоротних активів на ТОВ «Стандарт-Парк» оформляється такими первинними документами:

1. Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів. На його підставі оформляються:

- зарахування окремих об'єктів до складу ОЗ;
- передача об'єктів ОЗ зі складу в експлуатацію;
- введення в експлуатацію будівельних об'єктів;
- внутрішнє переміщення об'єктів ОЗ з одного підрозділу підприємства до іншого;
- виключення об'єктів зі складу ОЗ при передачі їх іншому підприємству.

2. Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів, що застосовують для оформлення приймання-здачі основних засобів після капітального ремонту, реконструкції, модернізації.

3. Акт списання основних засобів, за допомогою якого оформляють вибуття окремих інвентарних об'єктів основних засобів (крім автотранспорту) у разі повної або часткової їх ліквідації.

4. Інвентарна картка обліку ОЗ використовується для: індивідуального обліку кожного об'єкта ОЗ.

5. Інвентарний список ОЗ, його використовують для пооб'єктного обліку ОЗ, закріплених за кожною матеріально-відповідальною особою за місцем знаходження (експлуатації) об'єкта ОЗ.

Амортизація основних засобів або нематеріальних активів на ТОВ «Стандарт-Парк» нараховується відповідно до вимог, які визначені у ст. 138 Податкового кодексу України [26].

Методи амортизація основних засобів на ТОВ «Стандарт-Парк» нараховується відповідно до методів, які визначені у П(С)БО 7, а саме:

1) виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів (для основних засобів, які використовуються безпосередньо при виробництві готової продукції).

2) прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

Відповідно до НП(С)БО 8 «Нематеріальні активи» Нематеріальний актив - немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [45].

ТОВ «Стандарт-Парк» володіє нематеріальними активами, у складі яких слід виділити програмне забезпечення та права інтелектуальної власності (веб-сайт Inoxpark.com.ua).

Загальна схема документообігу основних засобів відображена на рис.2.1.1.

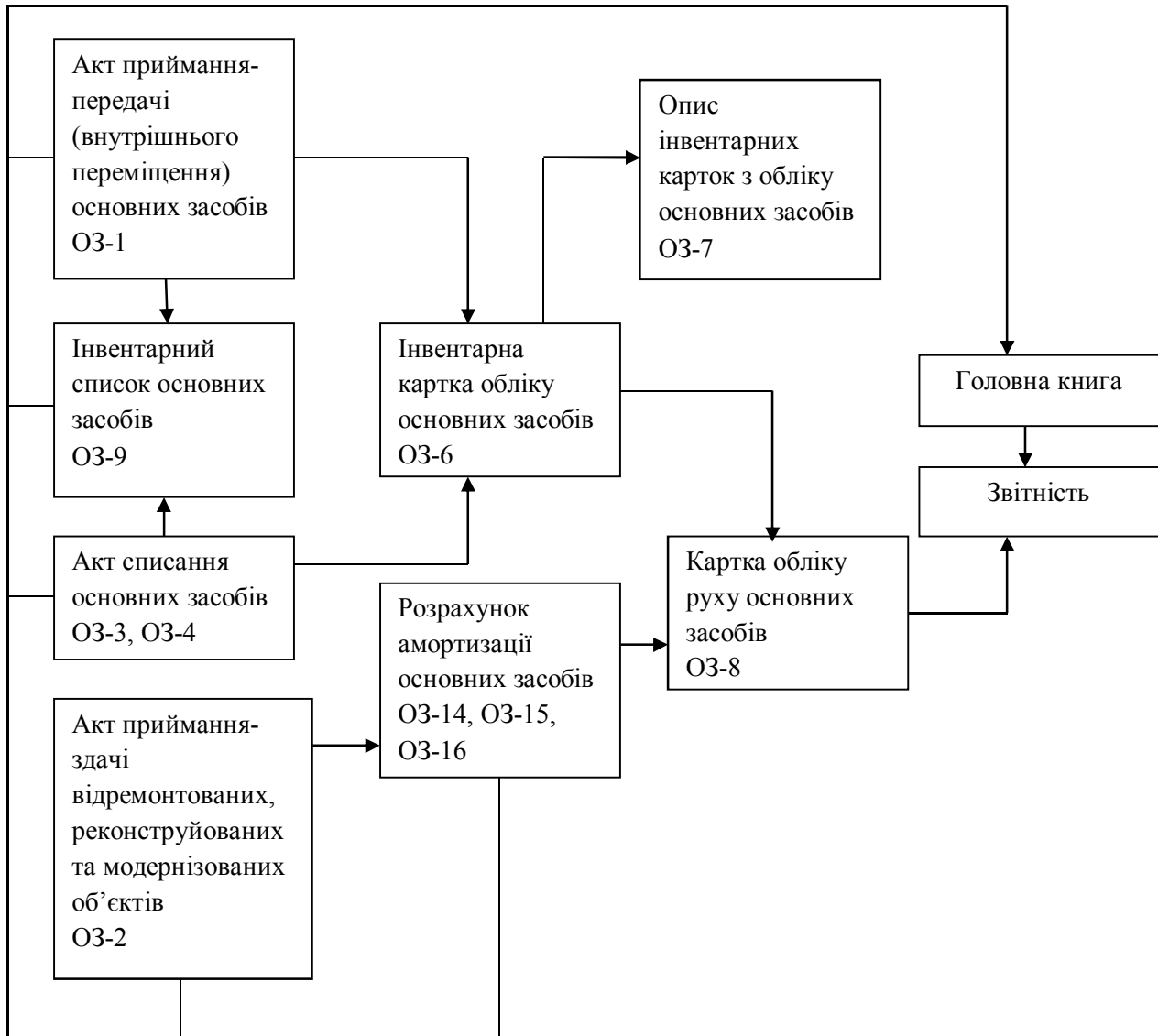


Рис. 2.1.1. Схема документообігу з обліку основних засобів

Методика та організація ведення фінансового обліку на ТОВ виробничих запасів та МШП.

Відповідно до НП(С)БО 9 «Запаси», запаси – активи, які:

- утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;

- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством/установою [25].

Запаси у виробництві використовуються одноразово і повністю переносять свою вартість на собівартість виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Запаси передбачають наступні складові: сировину і матеріали, куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби, паливо, тару і тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини та інші матеріали.

Матеріальні цінності надходять від постачальників разом із супровідними документами, з яких видно коли, в якому обсязі, якої якості, за якою ціною вони відправлені. Працівники відділу постачання перевіряють цю інформацію та порівнюють її з умовами договору.

Для обліку запасів на ТОВ «Стандарт-Парк» використовуються такі субрахунки:

- 201 – сировина і матеріали;
- 202 – купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- 203 – паливо;
- 204 – тара й тарні матеріали;
- 205 – будівельні матеріали;
- 206 – матеріали, передані в обробку;
- 207 – запасні частини;
- 208 – матеріали сільськогосподарського призначення;
- 209 – інші матеріали.

Схема документообігу з обліку запасів зображена на рис. 2.1.2



Рис. 2.1.2. Схема документообігу з обліку запасів

Облік МШП ведеться на 22 рахунку. Вони можуть створюватись власними силами, а також надходити від постачальників. При надходженні, МШП приймаються матеріально-відповідальною особою, а при відпуску – списуються на затрати виробництва, або відносяться до складу витрат періоду.

На підприємстві є 1 склад продовольчих та промислових товарів з виставковим залом, загальною площею 6800 м. кв.

Матеріальні цінності надходять від постачальників разом із супровідними документами (накладна, до якої додається податкова накладна, рахунок-фактура, акт приймання-передачі товару) з яких видно коли, в якому обсязі, якої якості, за якою ціною вони відправлені.

Контроль за виконанням договорів здійснюється у відділі матеріально-технічного постачання. Оприбуткування матеріалів здійснюється на матеріальному складі. Реалізація запасів також оформляється накладною, до якої прикріплюється податкова накладна, ТТН, довіреність, в яких вказується найменування товару, його кількість та ціна [46].

Варто зазначити, що крім облікових документів, що безпосередньо пов'язані з товаром та його рухом, надзвичайно важливим є правильне оформлення договорів з контрагентами. Про це докладніше у наступному питанні.

2.2. Формування цін на матеріально-технічні ресурси підприємства та його обліково-договірний супровід

При аналізі і визначенні рівня цін підприємство повинно чітко уявляти загальну картину системи цін, яка характеризує взаємозв'язок і взаємостосунки різних видів цін. До системи цін включені різні елементи, які можна розглядати як окремі конкретні ціни, так і певні групи цін. Усі елементи системи тісно взаємопов'язані. Це зумовлено єдиною методологією формування витрат на виробництво, а також взаємозв'язком і взаємозалежністю всіх елементів ринкового механізму.

Товари – матеріальні цінності, що придбані (отримані) й утримуються підприємством з метою подальшого продажу. Під товарним обігом (товарообігом) слід розуміти рух сукупного суспільного продукту в товарній формі від виробників до споживача [47].

Торговельна діяльність — самостійна діяльність юридичних і фізичних осіб зі здійснення операцій купівлі-продажу товарів споживчого призначення з метою отримання прибутку [48].

Оптова торгівля – торговельна діяльність із придбання й реалізації товарів великими партіями підприємствам роздрібною торгівлі, іншим суб'єктам підприємницької діяльності.

Роздрібна торгівля – торговельна діяльність із продажу товарів поштучно та дрібним оптом безпосередньо громадянам та іншим споживачам переважно із розрахунками готівкою.

Господарська діяльність в оптовій та роздрібній торгівлі становить відповідно оптовий та роздрібний товарообіг. Залежно від форми організації й виконуваних функцій торгіві підприємства поділяють оптові та роздрібні. Реалізацію товарів населенню можуть виконувати промислові й інші неторгові підприємства через власні фірмові магазини.

Одиницею бухгалтерського обліку товарів є їхнє найменування або однорідна група, вид. Підприємства-виробники продукції (робіт, послуг) за погодженням із торговими й іншими підприємствами-покупцями встановлюють вільні відпускні ціни на продукцію, що реалізується. Підприємства-монополісти затверджують граничні ціни реалізації у державних органах ціноутворення. Фактичні ціни реалізації цих підприємств можуть бути нижчими за граничні залежно від попиту на продукцію.

Оптові торгові підприємства для відшкодування витрат обігу й отримання прибутку встановлюють оптову націнку на купівельну або відпускну вартість товарів, придбаних у постачальників. У такий спосіб формують оптову ціну товарів. Підприємства роздрібної торгівлі й інші суб'єкти торговельної діяльності встановлюють вільні роздрібні ціни на товари, що реалізуються, на підставі оптових цін і торговельної націнки, призначеної для покриття власних витрат обігу й отримання прибутку.

В окремих випадках підприємства-постачальники можуть надавати торговим підприємствам знижки з відпускнуої ціни: оптово-збутові (для оптових підприємств) і торгові (для підприємств роздрібної торгівлі). Фактичні ціни реалізації товарів відповідно збільшуються на встановлені чинним законодавством додаткові нарахування: податок на додану вартість, акцизний збір тощо [49].

Облік у торгівлі має певні особливості:

- на відміну від виробництва, в торгівлі нічого не виробляють, надана послуга не має кількісних характеристик;

- у торгівлі відсутній процес визначення виробничої фінансової собівартості результату, а отже, прямих і непрямих (наклад-них) витрат, обліку готової продукції та інших облікових робіт, характерних для виробництва;

- з огляду на велику номенклатуру товарів бухгалтерський облік роздрібного товарообігу здійснюють лише у вартісному вираженні за цінами продажу. Кількісно-вартісний облік ведуть за товарами, що потребують особливого контролю (дорогоцінні вироби, автомобілі тощо);

- в оптовій торгівлі здійснюють груповий облік товарів на підставі розрахункового методу згідно з бухгалтерськими документами та оперативними даними;

- у роздрібній торгівлі окремо облікують різницю між купівельною й продажною вартістю придбаних товарів для обчислення валового доходу і фінансових результатів діяльності;

- витрати торгівельних підприємств становлять витрати обігу, що не включають до вартості товарів, належать до витрат звітного періоду, обліковуються на відповідних статтях адміністративних витрат, витрат на збут і фінансових витрат, а також списуються на фінансовий результат звітного періоду [33].

Договір купівлі-продажу – договір, за яким продавець зобов'язується передати майно у власність покупцеві, а покупець зобов'язується прийняти майно і сплатити за нього певну грошову суму. Взаємини продавців і покупців не обмежуються лише визначенням ціни товару (роботи, послуги). Необхідно погоджувати ще базисні умови постачання, які визначають основні права і обов'язки учасників операції при транспортуванні, упаковці і маркуванні товарів, по страхуванню вантажів і оформленню комерційної документації, а також визначають місце і час переходу права власності від продавця до покупця і те, як ці умови відбиваються в ціні товару [50].

Товаром за договором купівлі-продажу можуть бути будь-які речі з дотриманням правил, передбачених ЦКУ. Договір може бути укладений на купівлю-продаж товару, що є в наявності у продавця в момент укладання договору, а також товару, що буде створений чи придбаний продавцем у майбутньому. У договорі купівлі-продажу, крім зобов'язань передати у власність покупця товар та одержати за нього визначену договором ціну, наводяться вимоги до якості, умов постачання, визначається порядок розрахунків, відповідальність сторін тощо.

Договір купівлі-продажу має такі властивості [51]:

- двосторонність, оскільки кожна сторона, що бере участь у відносинах, набуває відповідних прав та обов'язків;

- платність, що впливає із самої сутності такого договору. У випадках, коли одна сторона передає іншій будь-яке майно на безоплатній основі, такий договір не можна вважати договором купівлі-продажу;

- консенсуальність (процесу укладання договорів передують згода сторін вступати в такі економічні відносини, вони доходять спільної згоди щодо своїх прав та обов'язків);

- каузальність (правова основа має розкриватися змістом договору).

Такі властивості як платність, двосторонність та консенсуальність притаманні також і договору поставки.

Господарські суб'єкти самостійно обирають форми розрахунків та вказують їх при укладенні договорів. Розрахунки з постачальниками за поставлені товарно-матеріальні цінності можуть здійснюватися як в готівковій так і безготівковій формі.

Згідно з Інструкцією № 22 «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» (із змінами та доповненнями) [52] та Цивільного кодексу України [31], де передбачено відповідальність, здійснення розрахунків може відбуватися в наступних формах: розрахунки платіжними дорученнями; розрахунки платіжними вимогами-дорученнями; розрахунки платіжними вимогами; акредитивна форма; чекова форма; вексельна форма [53].

Систему цін прийнято класифікувати відповідно до певних ознак:

1) за характером обслуговуваного обороту:

- оптові, за якими підприємство реалізує вироблену продукцію іншим підприємствам і збутовим організаціям;

- закупівельні, за якими реалізується сільськогосподарська продукція виробниками державним і комерційним організаціям для подальшого перероблення;

- роздрібні, за якими товари реалізуються в роздрібній торговій мережі населенню;

- на будівельну продукцію існує декілька різновидів цін:- кошторисна вартість – граничний розмір витрат на будівництво кожного конкретного об'єкта,

- преїскурантна ціна – усереднена кошторисна вартість одиниці кінцевої продукції типового будівельного об'єкта (1 м² житлової площі, 1 м² корисної площі, 1 м² скляних робіт та ін.)

- договірна ціна встановлюється під час підписання договору між замовником і підрядчиком;

- ціни і тарифи на послуги населенню;

- надбавки у сфері обігу (оптово-збутові, торгові);

- тарифи вантажного і пасажирського транспорту - плата за переміщення вантажів і пасажирів, яку стягують транспортні організації з відправників вантажів або пасажирів;

2) за ступенем свободи від дії держави при їх устанавленні:

- вільні, складаються на ринку під впливом попиту і пропозиції. Держава може досягати зміни цих цін тільки дією на кон'юнктуру ринку;

- регульовані, складаються під впливом попиту і пропозиції, але що піддаються певній дії з боку держави або через безпосереднє обмеження їхнього зростання або зниження, або шляхом регламентації рентабельності і т. п.;

- фіксовані, встановлюються державними органами на обмежені товари;

3) за способом фіксації:

- контрактні, встановлюються угодою сторін і зареєстровані в контракті;
- трансфертні, застосовуються при реалізації продукції між філіалами і підрозділами усередині одного підприємства або однієї асоціації;
- біржові (біржові котирування), використовуються при продажу товарів через біржі;
- торгів, що обслуговують особливу форму торгівлі, коли декілька підрядчиків, що конкурують між собою, пропонують замовникові свої проекти на виконання певних робіт, з яких він на конкурсній основі обирає найефективніший;

4) за ступенем обґрунтованості:

- базисні, застосовуються як початкова база під час встановлення ціни на аналогічні вироби. Вони є фіксованими в угодах або прейскурантах ціни товарів з певними якісними характеристиками;
- довідкові, опубліковані в каталогах, прейскурантах, журналах, газетах, довідниках і економічних оглядах. Їх використовують фахівці як орієнтовну інформацію при встановленні цін на аналогічну продукцію або під час аналізу рівнів і співвідношень цін;
- прейскурантні, є видом довідкової ціни і опубліковані в прейскурантах фірм-виробників або продавців;
- фактичні операцій, що враховують використання різних надбавок або знижок до базисної ціни;
- споживання, що визначають усі витрати покупця, пов'язані з придбанням товару, його доставкою і витратами по експлуатації;

5) за часом дії:

- постійні (тверді), які не змінюються протягом всього терміну поставки продукції за певним контрактом або договором;
- поточні, за якими здійснюється поставка продукції в певний період часу. Вони можуть змінюватися протягом виконання одного контракту і залежать від кон'юнктури ринку;

- ковзаючи, встановлюються в торгових операціях на продукцію з тривалим терміном виготовлення. Вони враховують зміни у витратах виробництва, що відбуваються в період виготовлення виробу;

- сезонні, які діють протягом певного періоду часу;

- ступінчасті, є рядом цін на продукцію, які послідовно знижуються за задалегідь прийнятою шкалою.

Складовою частиною системи ціноутворення є значно поширена система знижок зі встановлених преїскурантних цін. Знижки використовують фірми-виробники товарів і роздрібна торгівля як відповідні дії на зниження цін конкурентами, зменшуючи первинну ціну, щоб залучити нових покупців, скоротити великі запаси [54].

Підприємцям слід звернути особливу увагу на систему знижок:

знижка створює в покупця уявлення про те, що фірма-продавець йде саме йому на поступку, що, звичайно, підкреслює значущість покупця у власних очах;

у покупця створюється уявлення про фірму-продавця, як про солідну і стійку організацію, яка може дозволити собі деяке зниження цін. Істинну вигоду від використання знижок одержує фірма-продавець, оскільки вона прискорює рух товару і збільшує обсяг продаж.

Розрізняють такі види знижок [55]:

✓ за оплату товару готівкою (загальна або проста знижка). Така форма платежу поліпшує фінансове положення виробника з погляду готівки, оскільки звичайно в практиці ринкових відносин терміни оплати рахунків за відвантажені товари коливаються в межах 30-90 днів. Залежно від суми угоди такі знижки можуть становити від 3-6%;

✓ кількісна – зниження ціни за купівлю великих партій товару. Продаж і транспортування товару такими партіями знижують збутові витрати виробника. Виробнику такі знижки вигідні, оскільки знижується собівартість продукції в міру збільшення обсягу партії, що виготовляється;

✓ дилерська – надається виробником дилеру або посереднику за послуги, пов'язані з просуванням товарів до кінцевого споживача, які в протилежному випадку повинні бути виконані самим виробником;

✓ спеціальна (персоніфікована) – надається обраним покупцям, в яких зацікавлені продавці. Ці знижки поширюються і на пробні партії товарів, що мають на меті зацікавити покупця;

✓ сезонна – надається покупцю за придбання несезонного товару або в період сезонного розпродажу товарів. Величина такої знижки іноді сягає до 50-80%;

✓ бонусна – надається постійним покупцям, якщо вони за певний період придбають наперед обумовлену кількість товару. Може становити 7-8% вартості обороту;

✓ закрита – дається на продукцію, що утворюється в замкнених економічних формуваннях, наприклад, у внутрішньо-фірмових поставках, внутрішній торгівлі економічних угруповань, а також на товари, що поставляються за спеціальними міжурядовими угодами;

✓ прихована – форма додаткових безкоштовних послуг продавця покупцеві. Наприклад, надання пільгових кредитів, які стимулюють купівлю оптових партій товарів.

Одержані ТОВ «Стандарт-Парк» виробничі запаси оцінюються за первісною вартістю. Формування первісної вартості залежить від способу надходження запасів, а саме:

1) при придбанні запасів за плату первісна вартість включає:

- вартість запасів за цінами придбання за мінусом непрямих податків;
- суму ввізного мита при імпорті;
- суму непрямих податків, якщо вони не відшкодовуються з бюджету;
- суму ТЗВ;
- інші витрати, які пов'язані із заготівлею ТМЦ і доведення їх до стану, в якому вони придатні до використання. До цих витрат належать втрати при транспортуванні запасів в межах норм природного збитку.

- 2) при виготовленні запасів власними силами їх первісна вартість дорівнює собівартості виробництва, тобто загальній сумі витрат, які понесло підприємство на їх виготовлення;
- 3) при одержанні запасів як внеску до статутного капіталу їх первісна вартість дорівнює узгодженій засновниками справедливій вартості, що збільшена на суму витрат, які понесло підприємство на доставку цих запасів і доведення їх до стану, в якому вони придатні до використання;
- 4) при безкоштовному отриманні виробничих запасів їх первісна вартість дорівнює справедливій вартості, збільшеній на суму витрат, пов'язаних з доставкою і доведенням їх до стану, в якому вони придатні до використання;
- 5) при обміні на подібні активи первісна вартість запасів дорівнює справедливій вартості, а якщо балансова вартість більша за справедливу вартість, то справедливій вартості одержаних активів, а різниця між балансовою вартістю і справедливою відноситься на рахунок витрат 94 «Інші витрати операційної діяльності»;
- 6) при обміні запасів на неподібні активи їх первісна вартість дорівнює справедливій вартості збільшеній (зменшеній) на суму сплачених (одержаних) коштів.

Матеріали, які отримані від ліквідації основних запасів, МШП, відходи виробництва оцінюються за чистою вартістю реалізації, яка визначається виходячи із ціни можливої їх реалізації за мінусом витрат, які підприємство може понести для доведення їх до стані можливої реалізації чи використання.

Відповідно до облікової політики ТОВ «Стандарт-Парк» аналітичний облік руху товарно-матеріальних цінностей ведеться у бухгалтерії – у кількісно-сумарному виразі; на складі – у кількісному виразі.

В обліку ТЗВ можуть включатись у собівартість запасів двома способами:

- 1) прямого включення при їх доставці;
- 2) відокремленого відображення (обліку) протягом звітного місяця і відносяться на собівартість запасів за допомогою середнього %.

На ТОВ «Стандарт-Парк» ТЗВ включається до вартості придбаних запасів одразу при їх доставці і формує їх собівартість.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» при вибутті виробничі запаси можуть оцінюватися за такими методами:

- 1) ідентифікованої собівартості;
- 2) ФІФО;
- 3) середньозваженої собівартості;
- 4) нормативних затрат;
- 5) цінами продажу.

Запаси на ТОВ «Стандарт-Парк» оцінюються за методом середньозваженої собівартості. Відповідно до П(С)БО 9 Оцінка за середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів, або ж оцінка кожної операції з вибуття запасів може здійснюватись засередньозваженою собівартістю діленням сумарної вартості таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції.

Специфікою діяльності підприємства є те, що воно не має незвершеного виробництва, тобто всі затрати, які протягом поточного місяця обліковуються на 23 рахунку в кінці місяці закриваються розрахунком собівартості і повністю включаються до собівартості випущеної продукції.

Облік готової продукції ведеться на рахунку 28 «Товари» в розрізі окремих номенклатур. На 28 рахунку обліковується не тільки продукція власного виробництва, а і та, яка отримана від постачальників.

Станом на 1 січня 2018 року вартість запасів підприємства становила 18 883,8 тис. грн., в тому числі готової продукції – 12 661,3 тис. грн.

Виробнича собівартість реалізованої готової продукції (за фактичною собівартістю) відображається записом: Д-т 901 К-т 26. Облік витрат на виробництво продукції наведено у таблиці 2.1.1.

Таблиця 2.1.1

Облік витрат на виробництво продукції

№ з/п	Зміст господарської операції	Проводка	
		Дебет	Кредит
1.	Списано на виробництво продукції, робіт, послуг: прямі матеріальні витрати прямі витрати на оплату праці прямі витрати на соціальні заходи розподілені між об'єктами витрат загальнопромислові витрати списані невідшкодовані втрати від браку	23 23 23 23 23	20, 22,25 66 65 91 24
2.	Нараховано амортизацію основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються у виробництві	23	13
3.	Віднесено на витрати виробництва відповідну частину витрат майбутніх періодів	23	39
4.	Проведені відрахування до резерву на оплату відпусток виробничим робітникам	23	471
5.	Відображена заборгованість перед іншими підприємствами за надані ними послуги для потреб виробництва	23	685
6.	Відображено послуги, призначені для потреб виробництва, надані дочірніми підприємствами та внутрішніми підрозділами	23	682, 683
7.	Віднесено на собівартість продукції втрати і нестачі від псування цінностей в межах природного убутку	23	947
8.	Оприбутковано залишки незавершеного виробництва, виявлені при інвентаризації	23	71
	Надійшли з виробництва : відходи виробництва готова продукція напівфабрикати Повернуто невикористані у виробництві матеріальні цінності Відображено втрати від не виправленого браку	209 26 25 20 24	23 23 23 23 23
10.	Відображено виявлену при інвентаризації недостачу матеріальних цінностей і незавершеного виробництва внаслідок стихійного лиха	947	23

В умовах ринку комерційна організація, яка самоорганізовується в соціально орієнтовану систему (а саме такою є «Стандарт-Парк»), функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища і має повну господарську самостійність. За такої ситуації її діяльність спрямована на отримання переваг над конкурентами. Це зумовлює необхідність переходу від традиційного до якісно нового підходу до процесу управління продажем у підприємствах, який ґрунтується на використанні концепції маркетингу. Такий підхід повинен

забезпечити задоволення потреб ринку, прискорення товарообороту та збільшення прибутковості підприємства.

У боротьбі за залучення нових і збереження вже набутих клієнтів підприємства йдуть на поступки, які виявляються в різноманітних преференціях для покупців. У зв'язку з цим на сьогодні в Україні набула поширення така відома в усьому світі форма залучення клієнтів, як розпродаж товарів, яку можна розглядати як вивільнення від стокових товарів, а також залучення нових клієнтів.

У бухгалтерському обліку причинами зниження фактичної ціни продажу товару є уцінка або знижки. Тому під час розпродажу виникає питання щодо доцільності проведення уцінки чи запровадження системи знижок.

Як показує світовий досвід, розпродаж вигідний усім учасникам торгового процесу: покупець отримує товар зі значною економією, продавець оперативно реалізує товар, виробник не зазнає сезонного спаду виробництва.

Причини, через які торговельні підприємства вдаються до розпродажу товарів:

- зміна кон'юнктури ринку (зниження попиту на товар, зниження цін на аналогічний товар конкуруючими підприємствами);
- пошкодження товару або зниження його споживчих якостей;
- потреба в реалізації товару за короткі терміни (наприклад, наближення дати закінчення термінів придатності або реалізації товарів, настання терміну погашення кредиторської заборгованості, ліквідації підприємства);
- збільшення витрат на зберігання товарів, у зв'язку з чим підприємству вигідніше продати такі товари, ніж мати додаткові витрати;
- проведення рекламних заходів, щоб просунути товари на споживчому ринку та ін.

Отже, розпродаж – це маркетингова діяльність, яка зазвичай здійснюється в конкретний проміжок часу, в конкретній споживчій сфері і заохочує прямий відгук покупців за допомогою додаткових вигод, що для продавця виявляється в зниженні цін.

Основним нормативним документом, що регулює питання ціноутворення в Україні, є Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.90 р. № 507-XII (зі змінами і доповненнями), відповідно до якого під час здійснення торговельної діяльності можуть застосовуватися такі види цін:

- вільні ціни і тарифи;
- державні фіксовані і регульовані ціни.

При цьому вільні ціни і тарифи встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за винятком тих, за якими здійснюється державне регулювання цін.

Зниження ціни товару в бухгалтерському обліку передбачено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246. Згідно з п. 25 П(С)БО 9, якщо на дату балансу ціна запасів знизилася або вони зіпсовані, застаріли або іншим способом втратили первісне очікувану економічну вигоду – запаси відображаються за чистою вартістю реалізації. При цьому чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці запасів вирахуванням з очікуваної ціни продажу передбачуваних витрат на завершення виробництва і збут. Різниця між первинною вартістю запасів та їх чистою вартістю реалізації і буде сумою зниження ціни. Якщо первісна вартість товарних запасів перевищує їхню чисту вартість реалізації, то сума перевищення списується на витрати звітного періоду. На практиці це досягається уцінкою запасів.

Усі підприємства переоцінюють товарно-матеріальні цінності.

Переоцінка товарно-матеріальних цінностей – це зміна ціни або щодо її зменшення (уцінка), або щодо збільшення (дооцінка).

Згідно з П(С)БО 9, дооцінка дозволяється лише в межах здійсненої раніше уцінки. Суми від переоцінки списують на підставі актів переоцінки, складених спеціальною комісією. У всіх випадках проводять інвентаризацію товарів. Якщо переоцінці підлягає менш як третина товарів, що знаходяться на підприємстві, проводять інвентаризацію лише цих цінностей; якщо більш як третина — повну інвентаризацію.

Не підлягають уцінці товари, продукція та надлишкові товарно-матеріальні цінності із запасів товарно-матеріальних цінностей, які: оформлені в заставу; перебувають у резерві; перебувають на відповідальному зберіганні.

Промислова продукція відноситься до ринку факторів виробництва і необхідна для створення товарів або послуг. Тому особливості ринку промислових товарів, які обумовлюють специфіку їх ціноутворення, проявляються в наступному:

- о попит носить виробничий характер, тобто визначається кон'юнктурою на ринку споживчих товарів, для виробництва яких використовується промислова продукція;

- о суб'єктами ринку виступають підприємства-продавці і підприємства-покупці, які отримують промислову продукцію для виробництва товарів або послуг, а також посередники і державні організації;

- о наявність монополії, тобто покупець товару тільки один;

- о частина промислової продукції розрахована на тривале використання, тому підприємству-споживачеві важлива не тільки ціни покупки, а й ціна споживання;

- о корисність промислової продукції можна оцінити кількісно на основі параметрів технічної документації (продуктивність, потужність і т.п.);

- о ціна залежить не тільки від властивостей товару, а й від інших чинників, наприклад організації після продажного обслуговування, іміджу підприємства.

Підходи до встановлення цін на промислову продукцію ґрунтуються на калькулюванні її собівартості. Калькулювання може здійснюватися трьома методами.

Позамовний метод розповсюджено в одиничному або дрібносерійному виробництві. Калькулюється окреме виробниче замовлення на один або кілька виробів. До складу собівартості включаються всі витрати, пов'язані з виготовленням замовлення і частина витрат на обслуговування виробництва та управління, які відносяться на замовлення пропорційно вибраній базі (заробітній платі, трудомісткості робіт).

Нормативний метод передбачає розробку нормативів витрат у розрахунку на одиницю промислової продукції за всіма видами витрат виробництва. Облік відхилень від нормативів, передбачений цим методом, дозволяє аналізувати чинники, що впливають на витрати виробництва. Метод можна використовувати з метою управління собівартістю [55].

Нормативний метод калькулювання собівартості ґрунтується на наступних принципах:

- розрахунок нормативної калькуляції на основі норм витрат;
- облік відхилень від норм з визначенням величини відхилень, місця та причин їх виникнення;
- розрахунок фактичної калькуляції шляхом підсумовування собівартості, розрахованої за поточними нормами, відхилень від норм і змін цих норм.

Попередільний метод дозволяє систематизувати витрати по переділу (фазі, циклу) і визначати собівартість напівфабрикатів, що йдуть на подальшу обробку. Метод використовується в чорній металургії, хімічній, текстильній, харчовій промисловості та інші. Собівартість одиниці промислової продукції визначається виходячи з величини матеріальних витрат і витрат на обробку по всіх переділах або складається з вартості напівфабрикатів по кожному переділу окремо.

Різновидом попередільного методу є простий метод калькулювання собівартості, який застосовується у видобувних підгалузях промисловості і електроенергетиці. Калькулювання здійснюється тільки по одному переділу. Загальні витрати на випуск, включаючи витрати на обслуговування виробництва і управління, відносять на собівартість, розділивши на кількість добутої або виробленої продукції.

Розглянуті методи калькулювання собівартості можуть використовуватися:

По-перше, для розрахунку загальних середніх витрат або повної собівартості одиниці продукції. Сутність даного методу полягає в підсумовуванні постійних і змінних витрат та надбавки в розмірі нормативного

прибутку. Калькуляція повної собівартості розраховується за наступними статтями: сировина та матеріали; зворотні відходи (віднімаються); покупні вироби, напівфабрикати і послуги виробничого характеру інших організацій; паливо і енергія на технологічні цілі; заробітна плата виробничих робітників, відрахування на соціальні потреби; втрати від браку; загальновиробничі витрати; загальногосподарські витрати; інші виробничі витрати; комерційні витрати. Перші сім статей є прямими витратами, тому що відносяться на собівартість одиниці продукції, а інші чотири - непрямими витратами, оскільки розподіляються між усіма видами продукції, що випускається пропорційно якій-небудь економічній базі, наприклад: трудомісткості робіт, заробітній платі робітників і т.д.

По-друге, для розрахунку змінних середніх витрат або неповної собівартості. При цьому розраховується націнка до змінних витрат для кожного виду продукції.

Величина націнки розраховується за наступною формулою:

$$R_v = \frac{\Pi + FC}{VC},$$

$$R_v = (\Pi + FC) / VC,$$

де R_v – величина націнки;

Π – прибуток підприємства на одиницю продукції;

FC - постійні витрати на випуск одиниці продукції;

VC – змінні витрати на випуск одиниці продукції.

Ціна промислової продукції розраховується за наступною формулою:

$$P = AVC * (1 + R_v),$$

де P - ціна одиниці продукції;

AVC – середні змінні витрати на одиницю продукції.

Методика неповної собівартості лежить в основі системи обліку «Директ-костинг», згідно якої ціна розраховується на основі змінних витрат, а постійні витрати списуються на фінансовий результат і зменшують валовий прибуток підприємства. Різниця між валовим доходом і величиною змінних витрат

називається маржинальним доходом (сумою покриття), за рахунок якого покриваються постійні витрати.

ТОВ «Стандарт-Парк» у своїй діяльності застосовує метод калькулювання собівартості «директ-костинг», який є найкращим варіантом для підприємства. Використання цієї системи дозволяє підприємству: знизити трудомісткість облікових робіт - постійні витрати в повному обсязі відносяться на рахунок фінансових результатів, а собівартість продукції обліковується і планується в частині змінних витрат; допоможе виявити додаткові аналітичні можливості, що дозволяють глибше розкрити потенційні причини зниження виробничих показників, збільшити функціональні можливості управління підприємством; забезпечити зростання ефективності виробництва в цілому.

2.3. Облік процесу постачання підприємства в умовах цифрової бухгалтерії

Автоматизовані інформаційні технології утворюють людино-машинну облікову систему, яка функціонує на базі обчислювальних мереж та інших сучасних засобів комп'ютерної техніки, котрі забезпечують комплексне виконання функцій бухгалтерського обліку [56]. Автоматизовані інформаційні технології в обліку утворюють для обліковця інтерактивне інформаційне середовище, що синтезується з компонентів, наведених на рисунку 2.3.1.

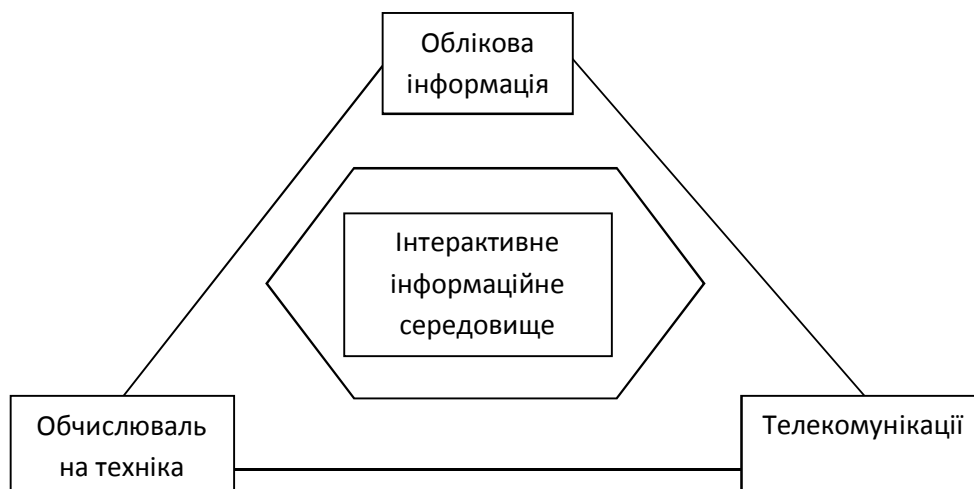


Рис. 2.3.1. Інтерактивне середовище обліковця

Використання обчислювальної (комп'ютерної) техніки та створення на цій основі автоматизованих робочих місць (АРМ) складських працівників, та працівників обліку забезпечить:

- зменшення обсягу робіт з одноманітними операціями;
- прискорення опрацювання даних первинних документів;
- автоматизацію формування звітних форм;
- деталізацію аналітичного рівня обліку запасів;
- відмову від користування типографськими бланками первинних документів і звітності і т. д. [57, с. 504].

Застосування комп'ютерних технологій в бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів і суттєво покращує його організацію на підприємстві, де у веденні бухгалтерського обліку часто панує безлад. Така можливість пов'язана з тим, що автоматизований спосіб обробки облікових даних потребує формального і чіткого опису облікових процедур у формі алгоритмів, що налагоджує порядок виконання свої повноважень обліковцями [56].

Автоматизація обліку вносить позитивні зміни до технології роботи бухгалтерії. Так, один виконавець поєднує функції декількох суміжних ділянок обліку, наприклад, касир не тільки виписує прибуткові та видаткові касові ордери, але й розносить їх суми по облікових регістрах. Те ж саме відбувається при обробці одного первинного документу, який стосується декількох ділянок обліку. При проведенні оплати послуг постачальнику платіжним дорученням одночасно можна обробити і рахунок постачальника, дані якого розносяться по об'єктах та шифрах аналітичного обліку. При цьому одразу ж формуються відомості про витрати на виробництво. Всі названі вище операції може виконати одна людина, до того ж, тільки вона відповідає за результати своєї роботи [58, с. 28].

Спільна інформаційна база дає можливість спільно використовувати таку нормативно-довідкову інформацію, як довідники: зовнішніх організацій, структурних підрозділів, статей обліку, допустимої кореспонденції рахунків,

номенклатури цінника виробничих запасів; типових господарських операцій тощо [59].

Автоматизоване оброблення даних з обліку виробничих запасів на практиці забезпечується різними способами:

- розробленням спеціальною формою на замовлення управлінської інформаційної системи підприємства (у тому числі й інформаційної системи обліку);

- придбання універсального програмного комплексу (або окремого його модуля) на ринку програмного забезпечення;

- автоматизацією облікового процесу силами фахівців підрозділу з автоматизованого оброблення даних підприємства;

- використанням табличних процесорів обліковими працівниками для забезпечення автоматизованого розв'язання окремих задач конкретної ділянки обліку [58, с. 27].

Єдиної загальноприйнятої термінології щодо бухгалтерського обліку із застосуванням обчислювальної техніки в Україні немає. Найчастіше в літературі використовується термін автоматизація бухгалтерського обліку.

На ТОВ «Стандарт-Парк», бухгалтерський та податковий облік ведеться на підприємстві з використанням програми - 1С:Підприємство 8.1 «Управління торговим підприємством для України».

Автоматизація сприяє вдосконаленню форм обліку. Форма бухгалтерського обліку є сукупністю облікових реєстрів, які використовуються для ведення облікових записів у певній послідовності та взаємозв'язку із застосуванням принципів подвійного запису.

Основні ознаки, що характеризують форму бухгалтерського обліку:

- кількість, структура, зовнішній вигляд, призначення, послідовність реєстрів;

- засоби і техніка їх ведення;

- взаємозв'язок хронологічної та систематичної, аналітичної та синтетичної інформації.

Застосування обчислювальної техніки привело до необхідності вдосконалення форми бухгалтерського обліку. Вона має відповідати вимогам обчислювальної техніки і визначати методологічні, технологічні й інформаційні аспекти організації бухгалтерського обліку та оброблення облікової інформації.

Основні елементи автоматизованої форми бухгалтерського обліку більш розвиненими є в АРМі. Перехід до нової технології автоматизованої облікової праці зумовив необхідність перегляду і якісної зміни методологічних положень бухгалтерського обліку, що склався в умовах централізованого застосування універсальних електронно обчислювальних машин загального призначення.

В умовах застосування ПЕОМ та АРМБ розробляється нова форма бухгалтерського обліку - діалогова автоматизована (людино-машина). Діалогова автоматизована форма будується на таких принципах [60]:

- I. автоматизація документування господарських операцій;
- II. організація файлової системи;
- III. чергування сеансів активного діалогового режиму й автоматичного режиму при формуванні вихідної інформації.

Застосування ПЕОМ докорінно змінює технологію та організацію облікового процесу.

З використанням ПЕОМ упроваджується науково інформаційні технології ведення бухгалтерського обліку, що ґрунтується на організації автоматизовано-розрахункової бухгалтерії.

У загальних рисах технологія облікового процесу на ПЕОМ складається з таких етапів: збирання облікових даних і введення їх у ПЕОМ; створення інформаційної бази; оброблення інформації обчислювальними машинами; видача результатної інформації; зберігання інформації.

В основу організації системи бухгалтерського обліку з використанням автоматизованих розрахувальних механізмів та програм мають бути покладені такі принципи:

1. автоматизоване оброблення облікових даних у реальному часі безпосередньо на робочих місцях бухгалтерів;

2. взаємодія бухгалтера з інформаційною системою в діалоговому режимі;
3. організація первинних документів на носіях, що читаються машиною;
4. організація реєстрів аналітичного та синтетичного обліків у пам'яті ПЕОМ, формування і видача результатної інформації в режимі запиту і необхідному для бухгалтера обсязі.

АРМБ в системі управління підприємством розглядається як робоче місце, оснащене ПЕОМ, яке дає змогу автоматизувати одержання, організацію, оброблення та передачу облікової інформації, залишаючи за бухгалтером функції управління і контролю над інформаційним процесом обліку, вибір і прийняття управлінських рішень. При цьому бухгалтер виступає в новій для нього ролі кінцевого користувача АРМу.

Упровадження автоматизовано-розрахунково-машинної бухгалтерії одночасно з організацією децентралізованої системи оброблення облікових даних зумовлює інтеграцію облікової інформації в єдиній базі даних [60].

Організаційно інформаційні системи обліку на ПЕОМ реалізується мережею АРМів, що створюються в місцях виникнення та використання інформації, охоплюючи не тільки власне бухгалтерську, а й виробничо-оперативну інформацію. Мережа АРМів може організовуватися за одно-, дво- і багаторівневою структурою. За цим принципом їх класифікують як низового, загальногосподарського рівня та зведеного обліку.

Основні функціональні можливості програмного продукту «1С:Підприємство 8. Управління торговим підприємством для України»

1. Управління торговою діяльністю

Забезпечує контроль та аналіз всіх торгових операцій, що здійснює підприємство – як в цілому, так і по окремих відділеннях (супермаркетах, магазинах, роздрібних точках).

Включає в себе наступні ділянки обліку:

- Планування обсягів продажів (по підрозділах, групах товарів, окремих категоріях покупців, по підприємству в цілому)
- Управління замовленнями покупців, ведення клієнтської бази
- Формування цін, систем знижок
- Планування закупівель на основі аналізу потреб складу в товарах та планів продажів
- Управління мережею роздрібних точок
- Керування взаєморозрахунками з клієнтами та постачальниками
- Підключення широкого асортименту торгового обладнання.

2. Складський облік

Програма забезпечує повний контроль та управління запасами підприємства. Дозволяє здійснювати управління залишками ТМЦ (в т.ч. з контролем і обліком серій та термінів придатності), враховувати комплектації та розукомплектації товарів, здійснювати функції ордерного обліку та резервування ТМЦ тощо.

3. Розрахунок зарплати, управління персоналом

Підсистема дозволяє вести майже будь-які розрахунки з персоналом починаючи від ведення документів про фактично відпрацьований час, оплати лікарняних та відпусток до формування документів на виплату зарплати та інших нарахувань і регламентованої звітності, а також вести облік кадрів торгового підприємства.

4. Облік виробництва

Реалізована можливість автоматизації розрахунку собівартості продукції та послуг основного та допоміжного виробництва, обліку загальновиробничих та непрямих витрат тощо.

5. Бухгалтерський та податковий облік

Облік ведеться згідно всіх останніх законодавчих вимог (при наявності встановлених поновлень до програми).

Завдяки роботі в єдиній інформаційній базі відпадає необхідність формування багатьох первинних документів, які створюють працівники інших підрозділів. Значна частина звітів формується автоматично.

В програму включені обов'язкові (регламентовані) звіти, призначені для представлення контролюючим державним органам: бухгалтерська звітність, податкові декларації, звіти в Держкомстат та пенсійний фонд тощо

ТОВ «Стандарт-Парк» прийняло рішення з 2015 року перейти на використання «1С:Підприємство 8. Управління виробничим підприємством для України», що пов'язано із розширенням виробництва і неможливістю об'єктивно відображати в «1С:Підприємство 8. Управління торговим підприємством для України» всі виробничі процеси. **«1С:Підприємство 8. Управління виробничим підприємством для України» забезпечує роботу в єдиному інформаційному просторі всіх підрозділів, що:**

- зменшує документообіг та необхідність формування стандартних документів і звітів;
- значно спрощує аналіз даних у різних розрізах (показниках, підрозділах тощо);
- дозволяє ефективно контролювати та управляти діяльністю підприємством в цілому.

Налаштування прав доступу користувачів дозволяє кожному співробітнику працювати лише з необхідним об'ємом даних.

Автоматизація виробництва – управління виробничими процесами, розрахунок собівартості виробництва – дає можливість керівництву реально оцінювати рентабельність бізнесу. Програма 1С для виробничих підприємств дозволяє вести облік більшості процесів згідно чинного законодавства, внутрішньопідприємчих норм та міжнародних стандартів.

Основні функціональні можливості «1С:Управління виробничим підприємством 8»

1. Виробництво

Виробничі процеси є одними з найскладніших при веденні обліку на підприємстві. Управління виробництвом напряму пов'язане з управлінням та плануванням закупок, продажів, персоналом, основними засобами.

Автоматизація виробництва дозволяє автоматизувати:

- управління даними про вироби;
- розрахунок собівартості продукції;
- розрахунок затрат на виробництво;
- переробка давальницької сировини;
- формування планів виробництва;
- врахування спецодягу, оснащення та залучення автотранспорту тощо.

2. Торгівля

- ціноутворення (різні схеми формування цін, знижок та надбавок);
- підтримка різних видів торгівлі - гуртова, роздрібна, комісійна;
- управління замовленнями покупців;
- управління взаєморозрахунками з контрагентами;
- планування продажами;
- підключення торгового обладнання;
- автоматичне відображення операцій в підсистемі бухгалтерського обліку.

3. Зарплата і управління персоналом

- нарахування заробітної плати за різними схемами, а також інших виплат (у т.ч. управлінської зарплати);
- розрахунок податків та внесків з оплати праці, персоніфікований облік для Пенсійного фонду;
- ведення кадрового обліку;
- планування потреб у персоналі.

Оскільки, розрахунки з персоналом – це доситьтрудомісткий процес, то доцільно описати схему руху даних при розрахунках зарплати.

4. Бухгалтерський та податковий облік

- облік ТМЦ;

- облік торгових операцій;
- облік банківських та касових операцій;
- облік основних засобів та нематеріальних активів;
- завершення періоду;
- облік ПДВ;
- регламентована звітність тощо.

5. Поставки і запаси

- облік руху ТМЦ (надходження, списання, переміщення по складах)
- облік тари;
- планування закупок;
- інвентаризація, звітність.

6. Бюджетування та управління грошовими коштами

Програма дозволяє ефективно планувати, контролювати та аналізувати грошові потоки та фінансові результати.

7. CRM (управління відносинами з клієнтами)

- ведення клієнтської бази
- класифікація клієнтів (можливість формування груп за різними показниками);
- аналіз ефективності роботи менеджерів.

Отже, за умови, що всі робочі місця, починаючи від працівників складу і закінчуючи директором підприємства автоматизовані, оперативне відображення всієї інформації дає можливість контролювати всі виробничі та торгові процеси на підприємстві та управляти ними.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Отже, дослідження організації і методики обліку процесу постачання з більш практичної сторони, можна сформулювати наступні висновки:

1. Повна і достовірна інформація про процес постачання є основою цього процесу, що є можливим лише за чіткої організації документообігу –

руху документів від моменту їх складання (або одержання від інших підприємств, організацій), періоду обробки і до передачі в архів.

Документи мають практичне значення для попереднього і подальшого контролю за доцільністю і законністю господарських операцій, обґрунтування облікових записів, дотриманням державної дисципліни тощо.

2. Графік документообігу на підприємстві, в установі має забезпечити оптимальну кількість підрозділів і виконавців, через які проходить кожний первинний документ, визначити мінімальний термін його знаходження в підрозділі, а також сприяти поліпшенню облікової роботи, посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку, підвищенню рівня його механізації та автоматизації.

3. Як і на кожному підприємстві, На ТОВ «Стандарт-Парк» формується необхідний для його діяльності ресурсний потенціал із засобів і предметів праці, грошових коштів, залучається необхідний персонал працівників. Усі ці складові ресурсного потенціалу підприємства є об'єктами управління, обліку і контролю.

Бухгалтерський, фінансовий та податковий облік товариство веде згідно законодавства України, зокрема Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Процес документообігу ведеться також відповідно.

4. Рекомендуємо на основі сучасних методів та доступних ресурсів запровадити електронний документообіг (обіг електронних документів). Підприємство використовує даний механізм не у повній мірі, адже можливості та потреба у ньому значно зросли у останні роки. Особливо це проявляється у взаємодії з покупцями та постачальниками, не говорячи про те, наскільки полегшує та оптимізує цей механізм роботу бухгалтерії.

5. Електронний документообіг – це сукупність процесів створення, оброблення, правлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів.

Порядок електронного документообігу визначається державними органами, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями всіх форм власності згідно з законодавством. Це тлумачення визначено у статті 9 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22 травня 2003 року N 851-IV».

6. Будь-який товар має свою ціну та складається з окремих елементів. Процес визначення цих елементів називається ціноутворенням.

Ціноутворення – це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури. Конкретизація політики ціноутворення здійснюється різними методами встановлення цін і контролю над ними. Варто зазначити, що ціни різняться спрямованістю, механізмом утворення та дії.

Одержані ТОВ «Стандарт-Парк» виробничі запаси оцінюються за первісною вартістю. Формування первісної вартості залежить від способу надходження запасів.

7. Підходи до встановлення цін на промислову продукцію ґрунтуються на калькулюванні її собівартості.

ТОВ «Стандарт-Парк» у своїй діяльності застосовує систему калькулювання собівартості «директ-костинг», який є найкращим варіантом для підприємства. Використання цієї системи дозволяє: знизити трудомісткість облікових робіт - постійні витрати в повному обсязі відносяться на рахунок фінансових результатів, а собівартість продукції обліковується і планується в частині змінних витрат; допоможе виявити додаткові аналітичні можливості, що дозволяють глибше розкрити потенційні причини зниження виробничих показників, збільшити функціональні можливості управління підприємством; забезпечити зростання ефективності виробництва в цілому.

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ В ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Інформаційна система процесу постачання у підприємстві та її поліпшення

Інформаційна система (англ. Information system) – сукупність організаційних і технічних засобів для збереження та обробки інформації з метою забезпечення інформаційних потреб користувачів.

За ДСТУ 2392-94: Інформаційна система – комунікаційна система, що забезпечує збирання, пошук, оброблення та пересилання інформації [61].

Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» визначає інформаційну (автоматизовану) систему як організаційно-технічну систему, в якій реалізується технологія обробки інформації з використанням технічних і програмних засобів [62].

В українському законодавстві встановлені наступні визначення терміну:

Інформаційна система – автоматизована система, комп'ютерна мережа або система зв'язку [62].

Інформаційна система – організаційно-технічна система обробки інформації за допомогою технічних і програмних засобів [63].

Інформаційна система – система, призначена для одержання, обробки, зберігання, відображення та/або реєстрації даних про технічний стан конструкцій, систем, елементів, їх властивості та/або функціонування.

Для реалізації такого підходу, як правило, не потрібен погляд на систему як на єдине ціле [64].

У системі бухгалтерського обліку назріла потреба структурувати необхідну інформацію для управління процесом постачання, оскільки лише належно відображена інформація про надходження і зберігання матеріальних цінностей на підприємстві та необхідні розрахунки із постачальниками

допомагає в окресленні проблем, мети і організації процедур ефективного управління придбанням матеріальних цінностей та їх постачанням [65].

Орієнтуючись на управління процесом постачання, обліково-аналітична інформація повинна забезпечувати ряд потреб (рис. 3.1.1).



Рис. 3.1.1. Ієрархія потреб, які повинна задовольнити обліково-аналітична інформація в управлінні процесом постачання

Розглядаючи облікову інформацію про процес постачання, слід використовувати не будь-яку інформацію, а ту, яка буде необхідна для вирішення конкретних поставлених аналітичних та управлінських завдань, тобто вона повинна бути адресною. Витрати на її збір повинні порівнюватися з ефектом від її використання у подальшому.

При розгляді інформації в сучасних умовах використовують наступні показники: обсяг, вірогідність, цінність, насиченість, відкритість, своєчасність надходження.

Головною вимогою до інформації є її достатність, тобто подання менеджеру тільки суттєвих відомостей для виконання завдань управління.

Достатність інформації забезпечує можливість вибору рішення, підвищує ефективність управління за рахунок обґрунтованості рішень, скорочує час на їх

розробку і прийняття, зменшення витрат на збір і обробку відомостей. Відбір суттєвої інформації полегшується чітким формулюванням змісту завдань управління. Надлишкова інформація підвищує якість наступних управлінських рішень, але вимагає великих витрат часу для її передачі й аналізу. Недолік інформації ускладнює вироблення правильного рішення [66].

Вірогідність інформації – це показник відповідності отриманих відомостей реальним. Чим менше ланок бере участь у передачі інформації, тим вона достовірніша. Перекручування може відбуватися з об'єктивних і суб'єктивних причин.

Цінність інформації може розглядатися з двох позицій: цінність для одержувача по відношенню до майбутньої прибутковості (споживча цінність) і цінність з погляду понесених витрат [64].

Насиченість інформації – це співвідношення корисної і фонові інформації. Фонова інформація необхідна для кращого сприйняття корисної інформації через поліпшення емоційного настрою, зосередження уваги, підкреслення цінності. Якщо фонові інформації немає, то інформація сприймається як «суха».

Відкритість інформації характеризує можливість її надання різним групам людей. Секретна інформація надається тільки обмеженому колу працівників підприємства. Конфіденційна інформація може бути передана досить широкому колу працюючих, але за умовою її збереження в секреті від працівників інших підприємств.

Своєчасність надходження інформації важливе значення для ефективного функціонування системи управління. Часткова інформація, одержана своєчасно, значно корисніша для управління, ніж повна інформація за всією фірмою, яка одержана із запізненням [64].

На рис. 3.1.2 наведена для прикладу схема організації збору і обробки інформації в процесі постачання на підприємстві.

Вхідна інформація

Вихідна інформація



Рис. 3.1.2. Схема організації збору і обробки інформації в процесі постачання на підприємстві

Обліковий процес за структурою поділяється на три етапи: первинний, поточний та підсумковий, де відбувається збір, нагромадження, узагальнення та надання користувачам інформації про результати фінансово-господарської діяльності підприємства [67]. Зазначена методика облікового процесу дає змогу виділити наступні носії облікової інформації: первинні документи, реєстри синтетичного й аналітичного обліку, форми внутрішньогосподарської, статистичної та фінансової звітності. Процес збору, реєстрації, аналізу і збереження інформаційних повідомлень є визначальним в системі обліково-аналітичного забезпечення.

Облікове забезпечення на різних підприємствах визначається специфікою їхньої діяльності, оскільки та чи інша галузь, технологія й асортимент продукції, структура підприємства, маркетингова політика, стратегія розвитку – це ті чинники, які безпосередньо впливають на зміст облікової інформації.

Звідси випливає, що необхідно краще ознайомитись зі специфікою діяльності ТОВ «Стандарт-Парк», що входить у Групу компаній «Стандартпарк». Для цього наведемо цитати з сайту [68]:

«У 2001 році Стандартпарк став першим виробником поверхневого водовідведення в Україні. Ми були піонерами в вібро-пресуванні фібробетону і у виготовленні полімербетону. Ми першими прийшли до клієнта в регіони зі

своїми складами і співробітниками. Ми «чуємо» клієнта, володіємо новітніми світовими розробками і тому залишаємося лідерами».

Компанія позиціонує свою місію як таку:

«Змінити вигляд наших будинків, дворів вулиць та міст. Бути ведучим національним провідником інновацій в сфері інженерного облаштування територій та споруд, щоб створити безпеку, естетику та комфорт життєвого простору в гармонії з природою. Ми знаходимося поруч з клієнтами та партнерами, забезпечуючи високий рівень сервісу і підтримки» [69]

Щодо виробничої структури:

«Стандартпарк – це п'ять заводів, які пресують, ллють і штампують бетон, полімербетон, пластик і метал на обладнанні світових лідерів машинобудування. Це два логістичних центри комплектації продукції та власне конструкторське бюро. Це оптимальне поєднання німецької надійності, італійської точності і української працьовитості.

У 2009 році виробництво Стандартпарк було сертифіковане згідно зі світовими стандартами ISO 9001. Система управління якістю продукції, процесів та послуг охоплює планування, розробку виробів, закупівлю сировини і комплектуючих, аналіз і підбір постачальників, створення і обробку виробів, їх доставку, а також навчання персоналу.

В Стандартпарк побудована функціональна «вертикаль» якості, до якої входять директор з якості всієї групи компаній, менеджери з якості на кожному виробництві, експерти-технологи та власні випробувальні лабораторії».

На якісне управління запасами підприємства безпосередньо впливає класифікація матеріальних цінностей [70]. Запаси доцільно згрупувати за наступними класифікаційними ознаками: предметним змістом, сферами виробничо-господарської діяльності, фактичною наявністю, шляхами розподілу продукції та функціональним призначенням (рис. 3.1.3).

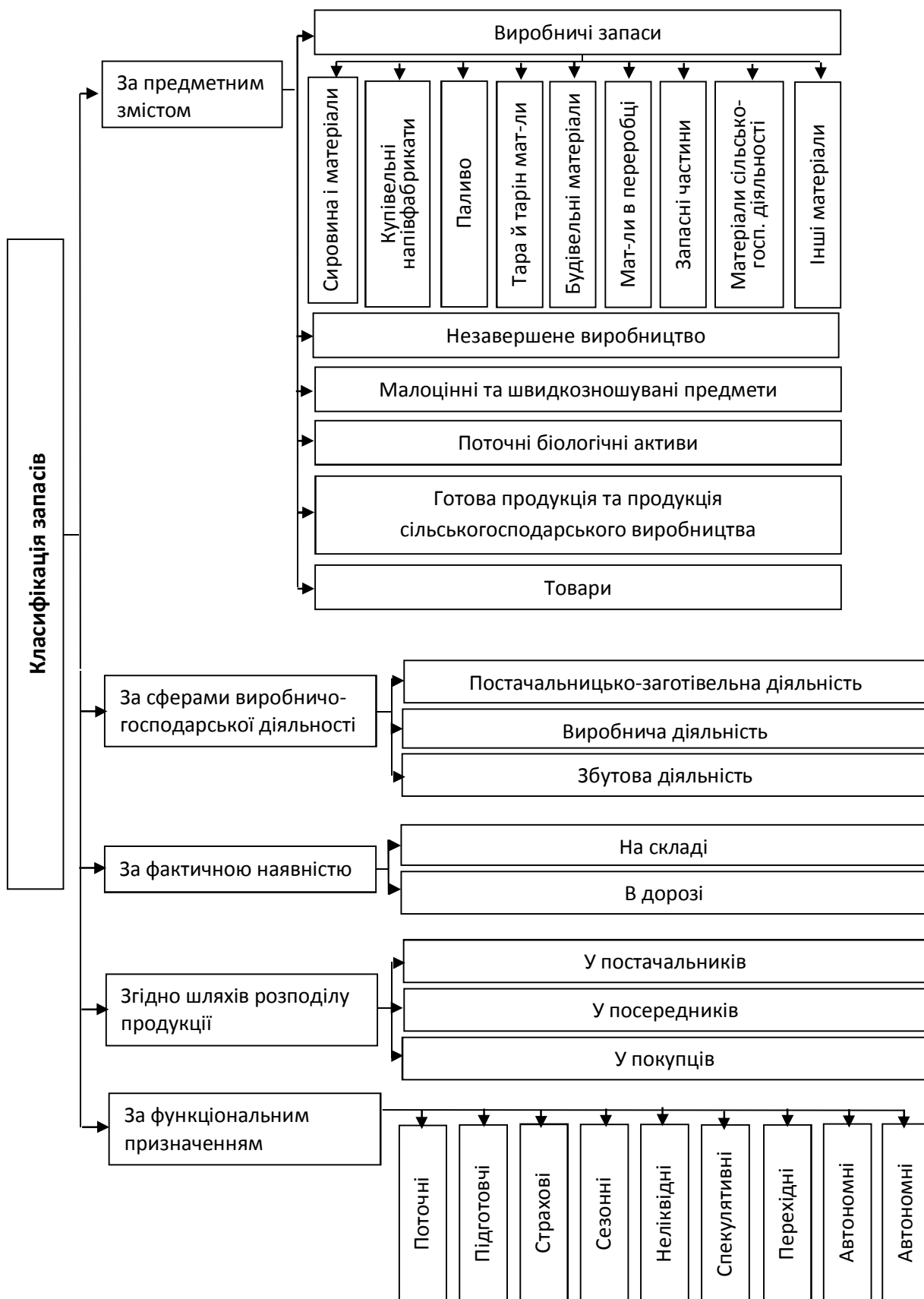


Рис.3.1.3. Класифікація запасів

Також управління матеріальними запасами ґрунтоване на класифікації витрат щодо надходження товарно-матеріальних цінностей та їхнього зберігання (рис. 3.1.4).

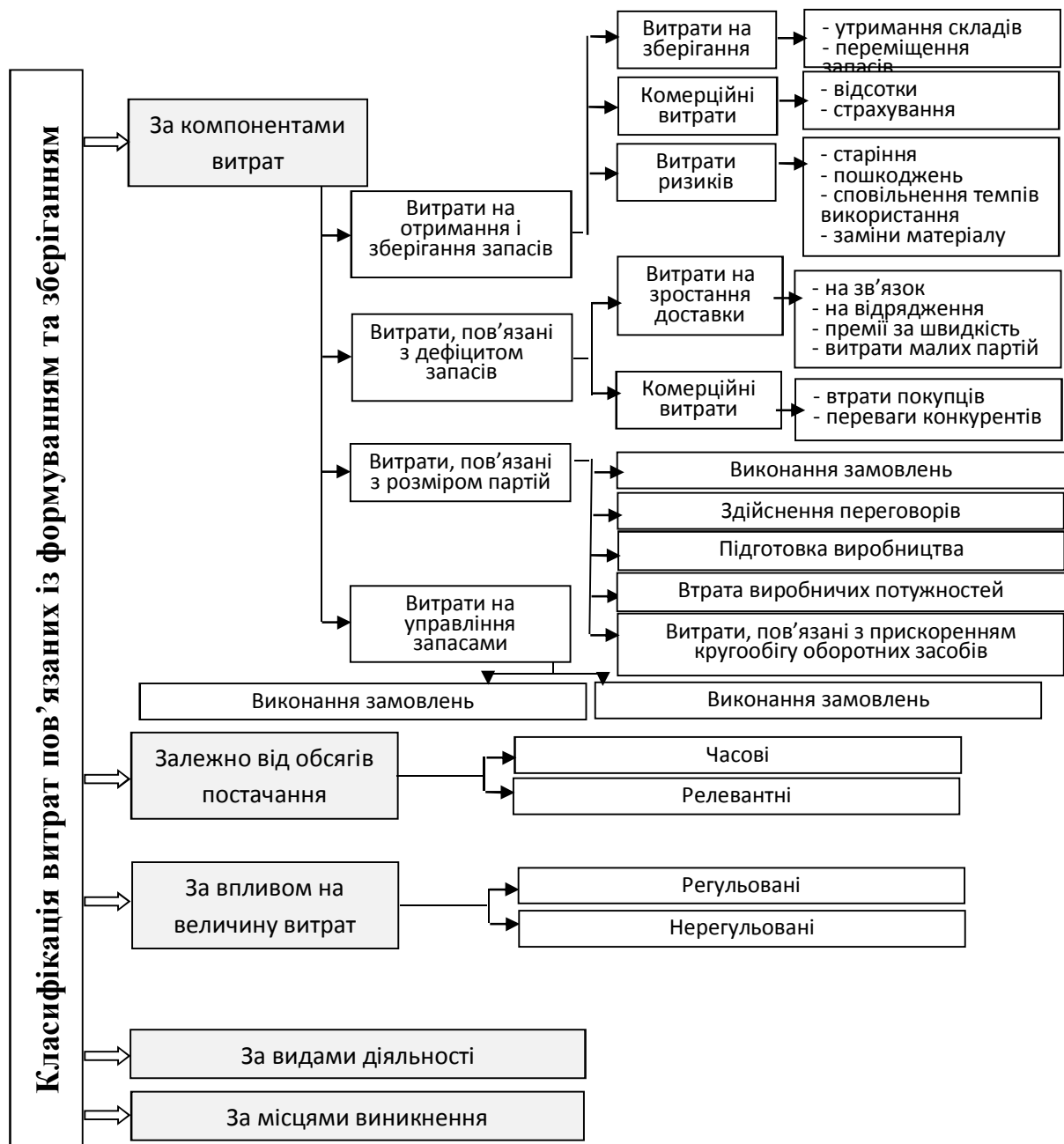


Рис. 3.1.4. Класифікація витрат пов'язаних із формуванням та зберіганням

З метою забезпечення єдності в методології обліку витрат по статтях виробничої собівартості, собівартості реалізованих товарів і послуг, операційних витрат, змінних і постійних, загальновиробничих, інших витрат, їх

розподілу нами запропоновано в наказі про облікову політику ТОВ «Стандарт-Парк» визначитися з наступних питань обліку витрат:

1. Проаналізувати і, при необхідності, переглянути організаційну структуру підприємства і сформувати відповідно до класифікації видів діяльності підприємства субрахунки в робочому Плані рахунків для відображення характерних господарських операцій.
2. Встановити перелік та склад статей калькулювання виробничої собівартості послуг та собівартості реалізованих товарів і послуг з узгодженням їх зі структурою основного виробництва та системи управління підприємством на основі обраної підприємством системи калькулювання.
3. Узгодити перелік та склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, інших витрат та вибрати метод їх контролю.
4. Прийняти рішення про базу розподілу постійних загальновиробничих витрат при нормальній потужності.
5. Затвердити схеми організації документообігу відповідно до організаційних засад управлінського обліку та вимог затвердженої облікової політики.

Сучасне підприємство в своїй діяльності пов'язано з багатьма іншими підприємствами: посередниками, виробниками і постачальниками комплектуючих виробів, замовниками і ін. Час узгодження виробничих питань з ними впливає на загальний час виконання замовлення, а його зменшення вимагає насамперед автоматизації загальних інформаційних потоків [71].

Сучасне підприємство повинне забезпечити реалізацію всього виробничого циклу виробу. При цьому портфель замовлень може змінюватися вкороткі строки, також як і склад беруть участь в його виконанні організацій. Найефективніший напрям скорочення часу виконання замовлень – створення інтегрованої системи автоматизації виробничої діяльності підприємства. Інтегроване інформаційне середовище є сукупністю розподілених баз даних, в якій діють єдині, стандартні правила зберігання, оновлення, пошуку і передачі

інформації, через яку здійснюється безпаперова інформаційна взаємодія між всіма учасниками життєвого циклу виробу. При цьому, одного разу створена інформація зберігається в інтегрованому інформаційному середовищі, не дублюється, не вимагає тих, яких коли-небудь перекодовували в процесі обміну, зберігає актуальність і цілісність [72].

В умовах функціональної структурної організації системи управління при створенні інформаційної системи управління підприємством акцент робиться на автоматизації окремих функцій. Це значно спрощує задачу розгортання комп'ютерних систем, але не дає очікуваних результатів при їх подальшій експлуатації. При функціонально орієнтованій організації управління на кожному етапі проекту автоматизації відбувається поступове нарощування системи додатковими модулями, які розширюють її функціонал [73].

Немає сумнівів, що виробнича ефективність може дати короткострокову вигоду, але в довгостроковому періоді, виробничі методи і технології можуть бути повторені, та й конкурентами також. Швидкоплинне поліпшення виробництва, широкерозповсюдження технологій і кращої практики організації бізнесу роблять технологічну перевагу тимчасовою. Динаміка конкуренції змінилася. Виробнича ефективність більше не визначає успіх на ринку. Якість досягнута, а конкуренти продовжують знижувати ціни. Цінова перевага зникає.

Щоб конкурувати в майбутньому, виробнича ефективність все ще буде потрібна, але цього буде явно не достатньо. Мета залишається колишньою: привертати і зберігати покупців. Критерій вибору змінився. Ціна і якість не визначають вибір. Покупці хочуть більшого. Вони шукають товари, які задовольняють специфічному набору вимог. Покупці хочуть якісних продуктів з низькою вартістю, які задовольняють їх особливі переваги в конкретний час. Нові переваги вимагають нових рішень. Складне завдання для виробників цього десятиріччя полягає в тому, щоб з прибутком для себе надати широкий вибір товарів, які зможуть змінюватися також швидко, як і переваги покупців [74].

Щоб успішно конкурувати, виробники повинні розвивати бізнес, фокусуючись не на тому «як» виробляти, а на тому «що» виробляти і «як» це купуватиметься. Тобто виробнича система змінює фокус докладання зусиль: від потреб виробництва – до потреб ринку.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства при використанні інтегрованої інформаційної системи забезпечення прийняття управлінських рішень досягається за рахунок [80]: більш повного обліку наявної інформації при проектуванні і прийнятті управлінських рішень, оскільки особи, які приймають рішення, матимуть оперативний доступ до баз даних всіх автоматизованих систем і, отже, зможуть оптимізувати плани робіт, зміст заявок, розподіл виконавців, виділення фінансів і т.д.; скорочення матеріальних і тимчасових витрат на проектування і виготовлення виробу, оскільки опис раніше виконаних успішних розробок зберігатиметься в базах даних; скорочення витрат на експлуатацію завдяки реалізації функції інтегрованої інформаційної підтримки.

Створення в рамках підприємства єдиного сховища відомостей про продукцію, процеси і інші виробничі дані знижує ступінь дублювання інформації і забезпечує стандартизацію всієї діяльності підприємства. Внаслідок цього знижується рівень витрат виробництва, підвищується якість продукції і, як правило, пришвидшується оборот капіталу. Крім того, досягнута стандартизація забезпечує можливість оперативного впровадження на підприємстві всіх сучасних технологічних досягнень.

3.2. Аналіз доцільності та ефективності процесу постачання в підприємстві

Діяльність ТОВ «Стандарт-Парк» є досить перспективною і щороку набирає все більших і більших розмірів. Вивчаючи потреби ринку, компанія

постійно розширює асортимент продукції, пропонує своїм клієнтам гнучку систему знижок, спеціальні пропозиції та додатковий сервіс.

Перелік продукції, яку виготовляє та реалізує підприємство є досить великим. Його зручно систематизувати по товарних категоріях:

1. Поверхнєве водовідведення:

- лінійне водовідведення. Серія Basic (стандартна), серія Drive, серія Max (посилена);
- точкове водовідведення. Серія Basic (стандартна), серія Max (посилена)

2. Системи очищення стічних вод Rainpark:

- ємності;
- сепаратори;
- каналізаційні насосні станції;
- резервуари;
- септики;
- зовнішні очисні споруди;
- господарська очистка

3. Підземні інженерні комунікації:

- дренажні труби;
- дренажні блоки і тунелі;
- ревізійні колодязі;
- тощо.

4. Люки:

- пластикові;
- чавунні
- полімер-композитні.

5. Решіткові настили і вироби з настилів.

6. Матеріали для благоустрою:

- садові бордюри;
- газонні решітки;
- дорожні камені.

7. Геоматеріали:

- георешітки;
- геотекстиль;
- геомати протиерозійні;
- геомембрани.

8. Системи захисту від бруду:

- сталеві решітки;
- піддони та опорні конструкції;
- модульні покриття;
- накладки на сходи;
- брудозахисні килими;
- алюмінієві придверні решітки;
- рулонні покриття;
- брудозахисні та протиковзкові покриття.

9. Внутрішнє водовідведення з нержавіючої сталі Inoxpark:

- лінійне водовідведення;
- точкове водовідведення;
- ревізії;
- душові трапи.

Області застосування продукції слід поділити на типи:

1. Об'єкти приватного будівництва: підземні комунікації; поверхнєве водовідведення; ландшафтний дизайн.

2. Об'єкти промислово-цивільного будівництва: промислова зона; спортивна зона, стадіон; аеропорт; харчова промисловість; вхідна група для захисту від бруду; решіткові настили; автомобільна дорога.

Наприклад рекомендованими матеріалами для об'єктів приватного будівництва є:

- 1) Лінійне водовідведення стандартної серії;
- 2) Точкове водовідведення стандартної серії;
- 3) Системи захисту від бруду;

- 4) Матеріали для благоустрою;
- 5) Системи очищення стоків Rainpark.

Рекомендовані матеріалами для промислового будівництва:

- 1) Лінійне водовідведення посиленої серії;
- 2) Точкове водовідведення посиленої серії;
- 3) Системи очищення стічних вод Rainpark .

Рекомендовані матеріалами для вхідних груп захисту від бруду:

- 1) Алюмінієві придверні решітки;
- 2) Сталеві решітки;
- 3) Брудозахисні килими.

Визначення поняття «водовідведення» є комплекс інженерних споруд і санітарних заходів, призначених для збору стічних вод в місці утворення, відведення (транспортування) їх за межі обслуговуваного об'єкта, очищення, знешкодження і знезараження стічних вод і утворюваних осадів, випуску очищених стічних вод у водоймища, називається водовідвідною системою або каналізацією [76].

Діяльність товариства залежить від сезонних змін, оскільки здійснення будівельно-монтажних робіт безпосередньо залежить від погодних та кліматичних умов. Сезон розпочинається з травня і закінчується в вересні. Це дає можливість в зимовий період забезпечити необхідні складські запаси продукції та підготуватись до сезону. Хоча, не дивлячись на сезонність, реалізація товарів відбувається і в холодну пору року, проте в значно менших розмірах.

Основними ринками збуту є Росія, Україна, Білорусь та Казахстан. Збут здійснюється через торгову мережу компанії, шляхом розміщення товарів на полицях будівельних супермаркетів, а також безпосередньо через зв'язок з клієнтами, якими виступають як приватний сектор, так і промисловий.

Варто виділити основних постачальників ТОВ «Стандарт-Парк» (Таблиця 3.2.1.).

Таблиця 3.2.1.

Перелік основних постачальників ТОВ «Стандарт-Парк»

№ з/п	Постачальники
1.	ЕКОЛІНІЯ
2.	ЛПЗ ГУП
3.	Каширскоелите
4.	ФЛЮГЕР-ПЛАСТ ПП
5.	ВЕСТ ХІМ, ТОВ
6.	Тімелі ТОВ
7.	Сторпласт ТОВ
8.	Жерок-Альфа ТОВ
9.	Завод «Полімер-Електрон» ДП ПАТ «Концерн-Електрон»
10.	Бетоніка ТОВ
11.	Полімех-Мостосталь
12.	АВ метал груп, ТОВ
13.	ДАКОТА
14.	Атлант –БСЗ
15.	Ян-МЗ, ПП
16.	KRATY MOSTOSTAL KRAKOW Sp.zo.o.
17.	Валон-А ТОВ
18.	Саюз ТОВ
19.	Екран ТОВ

Конфлікт, який виник між Україною і Росією створив умови невизначеності та спричинив певні ризики в діяльності підприємства, проте постачання товарів в Росію і навпаки відбувається регулярно.

Економічна ситуація в країна, знецінення національної валюти стали основною причиною подорожання сировини, оскільки значна її частина є імпортованою, проте підприємству вдалося протягом останніх трьох років втримати ціни на одному рівні.

Щоб контролювати процеси, що відбуваються, виявляти недоліки та своєчасно реагувати з метою зниження негативного ефекту, необхідно постійно відповідати на наступні питання:

- 1) оцінювати, якою мірою була забезпечена максимізація прибутку;
- 2) у випадках збиткової діяльності виявляти причини такого господарювання і визначати шляхи виходу з ситуації, що склалася;
- 3) розглядати доходи на основі їх зіставлення з витратами;
- 4) вивчати тенденції зміни доходів;

5) виявляти, яка частина доходів використовується на відшкодування витрат на продажу, податків і утворення прибутку;

6) розраховувати відхилення величини чистого прибутку в порівнянні з величиною прибутку від реалізації та визначати причини цих відхилень;

7) виявляти резерви збільшення прибутку і підвищення рентабельності, визначати, як і коли використовувати ці резерви;

8) вивчати напрями використання прибутку і оцінювати, чи забезпечена фінансування за рахунок власних коштів [77].

Етапи аналізу доходів і фінансових результатів:

1) оцінка загального прибутку від реалізації за звітний період і в динаміці;

2) факторний аналіз прибутку від реалізації;

3) вивчення показників рентабельності та факторів, що зробили вплив на їх зміну;

4) визначення заходів з подолання збитковості [78].

Чистий прибуток - характеризує кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства. Факторний аналіз передбачає вивчення основних показників, що впливають на прибуток. Показник реалізації продукції на 1 гривню собівартості є узагальнюючим показником, що характеризує оцінку ефективності використання як виробничих ресурсів, так і витрат на виробництво і реалізацію продукції. Цей показник відображає вплив всіх факторів на ефективність виробництва, в першу чергу факторів росту продуктивності праці, фондівіддачі, зниження матеріалоємності і в кінцевому рахунку собівартості. Він виражає зв'язок між ефектом і витратами. Рентабельність продажів - являє собою відношення реалізованої продукції (робіт, послуг) до її собівартості [79].

На підставі фінансової звітності за два останні роки проведемо аналіз діяльності підприємства.

Таблиця 3.2.2.

Оцінка кризового стану ТОВ «Стандарт-Парк» за 2017 рік

№ з/п	Параметри стану	На початок періоду	На кінець періоду
1	ЗВ (запаси і витрати)	11929	16883,8
2	ВОК (власний оборотний капітал)	20261,7	39629,1
3	КК (короткострокові кредити)	4992,7	-
4	КЗ (кредиторська заборгованість)	5162	7631,5
5	ПК (прострочені кредити)		
6	ПКЗ (прострочена кредиторська заборгованість)		
7	ПДЗ (прострочена дебіторська заборгованість)		
Складові показника ЗВДФ			
8	ЗВ	11929	16883,8
9	ВОК	20261,7	39629,1
10	ВОК+КК+КЗ	30416,4	47260,6
11	ВОК+КК+КЗ+ПК+ПКД+ПДЗ	30416,4	47260,6
Тип стабільності			
12	1. Абсолютно стійке	+	+
13	2. Нормально стійке		
14	3. Нестійке (передкризове)		
15	4. Кризове (на грані банкрутства)		
Частка ЗВ у джерелах фінансування			
16	ЗВ/ВОК	0,588	0,426
17	ЗВ/ВОК+КК+КЗ	0,392	0,357
18	ЗВ/ВОК+КК+КЗ+ПК+ПКД+ПДЗ	0,392	0,357

З проведених розрахунків видно, що фінансовий стан підприємства є абсолютно стійким, оскільки $ZB < ВОК$ ($16\ 883,8 < 39\ 629,1 < 47\ 260,6$). Всі запаси повністю покриваються власним оборотним капіталом, тобто підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування. Позитивним є те, що підприємство немає простроченої кредиторської заборгованості, прострочених кредитів банків, простроченої дебіторської заборгованості.

Таблиця 3.2.2.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Стандарт-Парк» за 2017 рік

№ з/п	Показник	Оптимальне значення	Напрямок оптимізації	На початок періоду	На кінець періоду
1	Коефіцієнт автономії	0,5	max	0,69	0,82
2	Коефіцієнт фінансової залежності	0,5	min	1,44	1,21
3	Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	1	max	0,16	0,01
4	Коефіцієнт маневрування власних коштів	0,4-0,6	> 0,4	0,75	0,86
5	Коефіцієнт нагромадження амортизації	X	X	0,34	0,315
6	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	X	X	0,71	0,57
7	Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	0,5-0,8	> 0,5	0,26	0,14

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) розраховується співвідношенням власного капіталу до валюти балансу, він є досить високим (0,69), що характеризує низьку залежність від зовнішніх джерел фінансування. Протягом звітної періоду даний показник не змінився. Це є позитивним явищем для підприємства, оскільки воно зберігає власну фінансову незалежність.

Коефіцієнт фінансової залежності ще носить назву мультиплікатора власного капіталу і є оберненим до коефіцієнта автономії. Він пов'язує рентабельність активів і рентабельність власного капіталу. У даного підприємства цей показник дорівнює 1,21, що показує, яка сума загальної вартості майна припадає на 1 грн. власних коштів.

Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів розраховується шляхом ділення залучених коштів підприємства на вартість його активів. Значення цього показника знизилось з 0,16 до 0,01, це означає, що на кожну 1 грн. власних коштів припадає 1 коп. позичених. Зростання цього показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх

інвесторів і кредиторів, тобто про певне зниження фінансової стійкості, і навпаки. Протягом звітнього періоду значення цього коефіцієнта зросло.

Коефіцієнт маневрування власних коштів розраховується діленням різниці оборотних активів і поточних зобов'язань на власний капітал протягом року збільшився з 0,75 до 0,86, це характеризує ступінь мобільності використання власних коштів.

Коефіцієнт нагромадження амортизації характеризує інтенсивність вивільнення іммобілізованих засобів (основних засобів і нематеріальних активів), визначається як відношення суми нагромадженої амортизації до початкової вартості амортизованого майна. За звітний період спостерігається ріст даного показника з 0,29 до 0,43, це характеризує зниження фінансового ризику непокриття авансованого капіталу в іммобілізовані активи.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів показує наскільки ефективно використовують основні засоби у господарській діяльності і визначається як відношення вартості основних засобів за вирахуванням амортизації до чистої вартості майна. Зміна цього коефіцієнта свідчить про структурні зрушення активів (в тому числі зростання вартості основних засобів в основному за рахунок оновлення та вибуття старих). За звітний період значення цього коефіцієнта зменшилось, що означає високу інтенсивність використання основних засобів.

Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів розраховується як відношення необоротних коштів до власного капіталу. Він характеризує рівень забезпечення необоротних активів власними коштами. На початок звітнього періоду цей показник мав значення 0,26, проте спостерігається його зниження до 0,14. Він значно менший нормативного значення 0,5, це свідчить про те, що підприємство має власний капітал, в основному, для формування оборотних коштів, що, як правило, розцінюється негативно.

Рентабельність продукції «ТОВ» Стандарт-Парк за 2017 рік дорівнює 22,8%, що є доволі високим показником, який вказує на обсяг чистого прибутку, який генерує кожна гривня продажів.

Розглянемо певні рекомендації щодо поліпшення ефективності процесу постачання в підприємстві:

Для зменшення складності постачальницьких процесів, зниження витрат закупівлі та підвищення прозорості процесу придбання запровадити стратегію концентрації джерел постачання і модульного постачання. Вона кореспондується із концепцією «точно, своєчасно» як нова сутність співпраці між покупцем і постачальником, що передбачає спільні інвестиції та взаємну залежність, а, як наслідок, – синергічні ефекти для обох сторін.

Із зростанням вимог до якості продукції підвищилась роль концентрації джерел постачання як стратегії логістики постачання. Водночас загострюється вплив зовнішніх джерел на ймовірність ризику недопостачання, а отже, недовиробництва, що актуалізує необхідність створення відповідних інфраструктурних умов для забезпечення безперервності і надійності поставок. Натомість позитив внутрішньовиробничих умов визначається передусім характером співвиробництва у системі концентрації джерел постачання і ґрунтується на взаємному досвіді і відвертості (прозорості) ринкової поведінки та вимагає здатності працювати за різних підприємницьких культур [8].

Реалізація цього вимагає часто створення позаінституціональних організаційних одиниць, колективів працівників із налагодженою чіткою системного розв'язання проблем. За цих умов інформаційно-технічна інфраструктура та інфраструктура матеріальних потоків унаочнюють інтегральну складову системи відносин у моделі концентрації джерел постачання, що загалом означає неможливість однозначно специфікувати того чи іншого конкретного партнера.

Концентрація зусиль із матеріально-технічного постачання на одному або декількох постачальниках може зменшити витрати закупівлі та логістичні витрати. Це реалізується зменшенням контрольних функцій у системі відносин «постачальник-підприємство», стратегічним залученням постачальників в еволюційний процес, забезпечуючи високу якість, постійне зниження витрат та гнучкість, ліпше використання потужності, стандартизацією послуг, процесів,

відносин, обміном знаннями, винесенням чи внесенням фаз виробництва тощо. Все це є складовими синергічного ефекту.

Проблематичність економічного логістичного мислення полягає у тому, щоб порахувати витрати і потреби цілком нової системи співпраці, яка еволюційно розвинулась з існуючих структур та виходить за межі окремих організацій. Окрім того, чинні системи обліку витрат не можуть забезпечити відповідність таким змінам.

Водночас має місце і певний скептицизм в оцінюванні ефективності моделі концентрації джерел постачання, якщо прогнозувати ризик концентрованого постачання, ймовірність неякісного постачання, ненадійності постачання, схильність до порушень функціонування, неадекватне осмислення нового технологічного розвитку, усунення умов конкуренції, витрати реформування, які виникають тощо. Тому, необхідно постійно досліджувати, чи є переваги у витратах у системі концентрації джерел постачання настільки вагомими і заздалегідь обґрунтованими, що її можна взяти до використання, зважаючи на потребу забезпечення щонайменше двох джерел для кожного додатково закупленого продукту [8].

Підприємства, що виготовляють комплексні вироби, намагаються використати переваги стандартизації складових частин, формування компонентів і складових частин, модулювання функціональних частин (модулів). Останнє передбачає монтаж компонентів у незалежних місцях попереднього збирання, що, безперечно, спрощує виробництво, оптимізує кінцевий монтаж, знижує витрати на управління, однак призводить до додаткових витрат на управління виготовленням компонентів (модулів).

Концепція модульного постачання ґрунтується на купівлі попередньо змонтованих «модулів» від постачальника. Таке часткове перенесення процесу монтажу призводить до часткового перенесення функцій дослідження та розвитку, забезпечення якості тощо, обумовлюючи зменшення складності внутрішнього перебігу, кількості зовнішніх зв'язків із постачальниками.

Варто відмітити, що ТОВ «Стандарт-Парк» розглядає чудовий варіант, що «наближає» його до клієнта – це послуга «Монтажу на об'єкті».

Для кращого розуміння запропонованої концепції надаємо її візуалізацію (рис. 3.2.1).

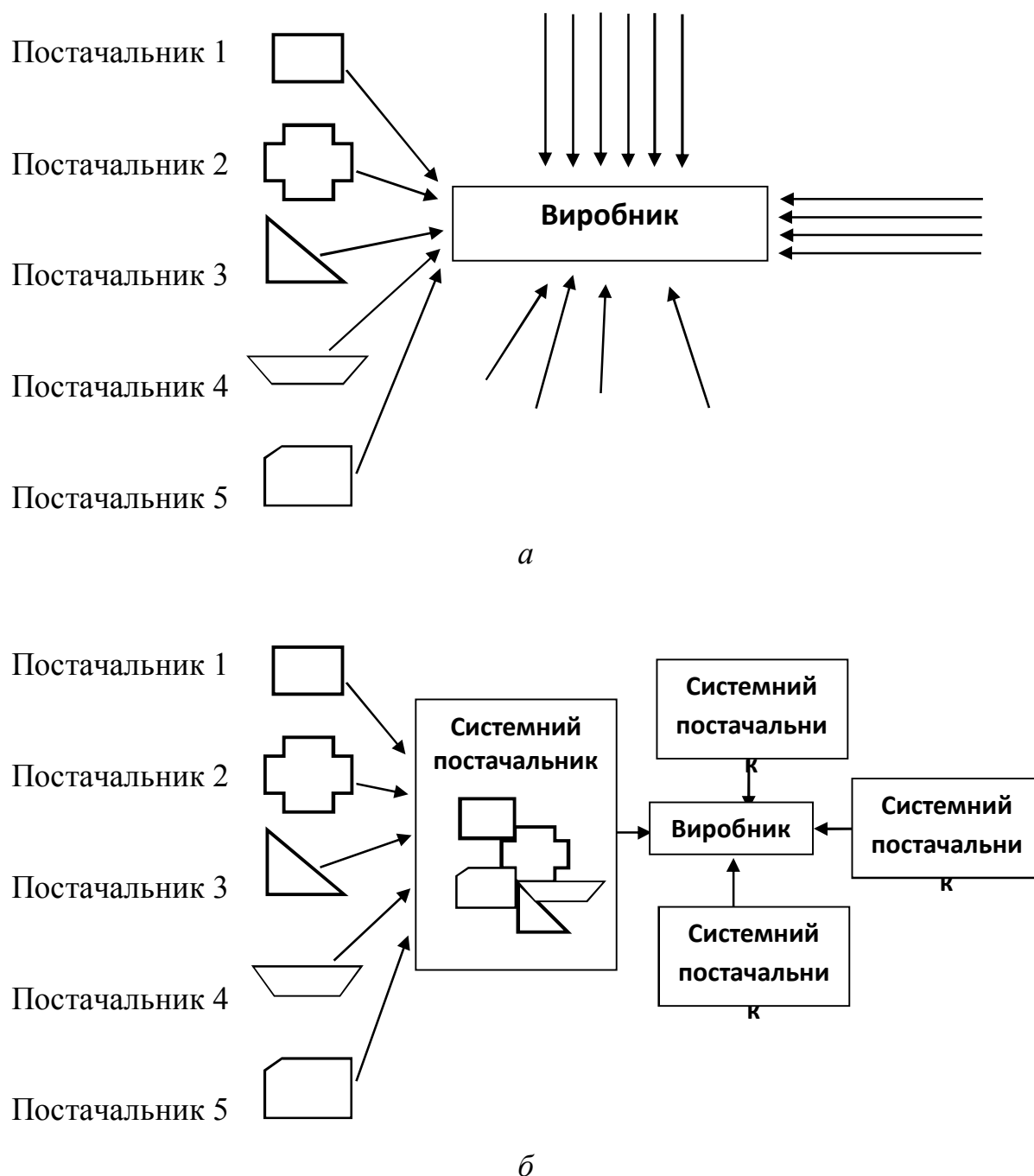


Рис. 3.2.1. Порівняння традиційних систем постачання із сучасними системами модульного постачання

3.3. Організація системи контролю над процесом постачання у підприємстві

Для розробки шляхів вдосконалення процесу постачання необхідно здійснювати постійний контроль над діяльністю всіх складових частин цього процесу.

Контроль – сукупність завдань, предметом яких є координація управління на підприємстві, а також постачання інформацією управлінського персоналу для забезпечення оптимального досягнення цілей логістичної системи підприємства [80].

Логістичний контроль – це впорядкований і по можливості безперервний процес обробки логістичних даних для виявлення відхилень або розбіжностей між плановими та фактичними значеннями логістичних показників, а також аналіз цих відхилень для виявлення причин розбіжностей [81].

Існують наступні фази контролю логістичної системи:

- 1) визначення планових значень логістичних показників (на основі існуючих договірних зобов'язань і прогнозів розвитку);
- 2) розрахунок фактичних значень логістичних показників;
- 3) порівняння фактичних і планових значень логістичних показників: розрахунок абсолютного відхилення від плану, відсотка виконання плану, сума перевитрати або економії щодо плану як за окремими показниками, так і по групі показників;
- 4) виявлення причин відхилень фактичних значень від планових;
- 5) розрахунок темпів зростання показників щодо минулих періодів і аналіз причин зниження або збільшення значень .

Внутрішній контроль являє собою процедуру перевірки, що проводиться для оцінки ефективності служби постачання.

Оцінюються, зокрема:

- 1) її відносини з внутрішніми споживачами (іншими службами);

2) методи роботи, що використовуються співробітниками служби постачання;

3) відносини з постачальниками. Положення з внутрішнього контролю на підприємстві містить наступні пункти:

1) надійність відповідальних осіб;

2) розмежування відповідальності:

- розмежування оперативної відповідальності від відповідальності за звіт.

Наприклад, облік виробленої продукції повинен вести менеджер по готовій продукції, а не оператор. Інвентаризаційні рахунки за залишками повинен вести не комірник, а співробітник бухгалтерії підприємства;

- розмежування відповідальності за збереження продукції та її облік.

Наприклад, бухгалтер не повинен приймати гроші, касир в свою чергу не має доступу до книги рахунків і до окремих документів;

- розмежування повноважень на вчинення правочинів та відповідальності за збереження продукції;

- розмежування обов'язків за обліковими функціями;

3) повноваження керівників;

4) відповідність документів встановленим вимогам. Документи та звіти мають різне оформлення: від первинних документів (рахунки-фактури, прибуткові та видаткові ордери) до бухгалтерських звітів і реєстрів. Забезпечується пряме, повне і не допускає підробки оформлення документів. Здійснюється нумерація документів, складаються спеціальні реєстри, забезпечується зберігання накладних в сейфах, безпосереднє документування і заповнення реквізитів, що особливо важливо при продажу продукції за готівку. Застосовуються спеціальні сигнальні смуги та відмітки про винагороду покупців;

5) стандартні процедури;

6) охорона;

7) передача обов'язків ;

8) незалежні перевірки [82].

Основними етапами логістичного контролю є:

- визначення планових значень логістичних показників;
- розрахунок фактичних значень логістичних показників;
- порівняння фактичних і планових показників (виявлення відхилень);
- аналіз виявлених відхилень;
- розроблення коригувальних заходів щодо усунення відхилень [83].

Етап отримання інформації каналами зворотного зв'язку щодо проміжного результату визначається певним (фіксованим) часом її надходження і обсягу. В арсеналі логістичної служби підприємства повинні бути професійні підходи до визначення рівня розбіжності між заданими параметрами і нормами з інформацією про проміжні результати. Коректність їх проведення визначає ефективність регулятивного впливу на процес управління.

Контроль у логістичних системах має важливе значення у стратегічному і оперативному управлінні підприємством, ґрунтується на аналізі переваг логістичних проектів, вимог споживачів, умов конкуренції, співвідношень можливостей цільових ринків та витрат на їх забезпечення вимагає регулярного узгодження цілей планування, управління і контролю за сферами діяльності підприємства.

Підвищення ефективності застосування контролюючої функції у логістичних системах можливе у разі:

- встановлення стратегічних цілей підприємства;
- формування тактичних цілей, підпорядкованих досягненню стратегічних цілей;
- вибору показників виміру, які відповідають конкретним цілям підприємства (наприклад, ефективність використання матеріальних ресурсів, часу тощо);
- визначення нормованих показників у вибраних одиницях (наприклад, терміну виконання замовлення чи його сумарної трудомісткості у норма-годинах);

- порівняння інформації про керований процес зі стандартними нормами чи контрольними цифрами;
- прийняття рішення щодо коригувальних дій за результатами порівняння;
- проведення контролю результатів управлінських впливів.

Контроль починається з вибору параметрів оцінки логістичної діяльності. Важливим моментом є вибір найбільш значущих критеріїв щодо оцінки її ефективності. Може виникати ситуація, за якої стикаються професійні інтереси різних фахівців щодо однієї і тієї самої проблеми.

За даними Д. Мастерс (університет Огайо, США, 1996 р.), керівники досліджуваних американських фірм із усього переліку виконуваних ними робіт до логістичних операцій можуть зарахувати (за мірою значущості): складське зберігання – 96 %; управління перевезеннями – 94 %; глобальна логістика – 84%; загальне управління – 84%; опрацювання замовлень – 61 %; контроль товарно-матеріальних запасів – 83 %; закупівля – 57 %; пакування – 53 %; отримання замовлення – 43 %; планування виробництва – 43 %; прогнозування продажу – 34 % [83].

Відділ постачання виконує такі функції:

1. Планування, що припускає: вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а також ринку окремих товарів; прогнозування і визначення потреби усіх видів матеріальних ресурсів, планування оптимальних господарських зв'язків; оптимізацію виробничих запасів; планування потреби матеріалів і встановлення їхнього ліміту на відпустку цехам; оперативне планування постачання;

2. Організація, що включає: збір інформації про потрібну продукцію, участь у ярмарках, виставках-продажах, аукціонах і т.д.; аналіз усіх джерел задоволення потреби в матеріальних ресурсах з метою вибору найбільш оптимального; висновок з постачальниками господарських договорів на постачання продукції; одержання й організацію завезення реальних ресурсів; організацію складського господарства, що входить до складу органів

постачання; забезпечення цехів, ділянок, робочих місць необхідними матеріальними ресурсами;

3. Контроль і координація роботи, до складу яких входять: контроль за виконанням договірних зобов'язань постачальників, виконання ними термінів постачання продукції; контроль за витратою матеріальних ресурсів у виробництві; вхідний контроль за якістю і комплектністю матеріальних ресурсів, що надходять; контроль за виробничими запасами; висування претензій постачальникам і транспортним організаціям; аналіз дієвості постачальницької служби, розробка заходів щодо координації постачальницькою діяльністю і підвищення її ефективності [84].

План матеріально-технічного забезпечення виробництва (МТЗ) є одним із основних розділів плану економічного і соціального розвитку підприємства. Розробка планів МТЗ сприяє успішному вирішенню проблем забезпечення сировиною, матеріалами, комплектуючими, паливом, енергією та іншими видами ресурсів, необхідних для здійснення процесу виробництва.

Одночасно із цим в плані матеріально-технічного забезпечення визначаються постачальники і терміни поставок матеріалів. При складанні плану враховують повну потребу в матеріальних ресурсах, потрібних для виробництва продукції, експериментальних та ремонтних робіт, виготовлення технологічних Інструментів. Потребу в матеріальних ресурсах розраховує відділ матеріально-технічного забезпечення разом із відділами головного механіка, головного енергетика, технічним та планово-економічним відділами. Від якісного та своєчасного обґрунтування плану залежить виконання виробничої програми підприємства [85].

У ході розробки плану матеріально-технічного забезпечення повинна передбачатися максимально можлива економія ресурсів. Це досягається шляхом заміни дорогих і дефіцитних матеріалів більш дешевими, скорочення відходів за рахунок впровадження нових прогресивних технологій, більш точного розрахунку конструкцій та ряду інших методів. Економія матеріальних ресурсів сприяє прискоренню темпів росту виробництва.

Планування закупівель товарів і матеріалів визначає потреби в сировині, матеріалах, продукції та послугах, які купуються фахівцями відділу закупівель підприємства.

Цілі планування закупівель продукції:

- 1) зниження рівня наднормативного запасу продукції;
- 2) підтримання необхідного рівня обслуговування споживачів;
- 3) координація графіка доставки та плану по виробництву [86].

Установки та фактори, що враховуються при розробці плану закупівель продукції:

- 1) мінімальна партія замовлення, що відпускається постачальником;
- 2) знижки при зміні обсягу продукції, що поставляється;
- 3) обмеження за часом (термін придатності) і обсягу зберігання сировини, упаковки і готової продукції в складських приміщеннях виробничого підприємства;

- 4) місцезнаходження постачальника. Якщо постачальник зарубіжний, недоцільно здійснювати часті поставки невеликих партій сировини чи упаковки, так як при цьому значно зростає рівень логістичних витрат. Водночас з місцевим постачальником можна обумовити такі умови, при яких одержувач буде підтримувати мінімальний рівень запасу сировини, матеріалів або упаковки;

- 5) надійність постачальника. У разі, якщо постачальник надійний, виробниче підприємство отримує можливість організувати доставку точно в строк;

- 6) асортимент і номенклатура матеріалів і сировини, що закуповуються у одного постачальника. Всю продукцію, що закуповується у одного постачальника, доцільно поставляти одночасно, щоб уникнути зростання витрат на транспортування. Особливо це актуально для зарубіжних постачальників;

- 7) строки поставки сировини і матеріалів з моменту замовлення (чим більше термін поставки, тим більший запас даного матеріалу повинен бути на

підприємстві). Концепція «точно в строк» – метод, що складається в придбанні або виготовленні такої кількості виробів, яке необхідно для виробництва готової продукції з необхідним рівнем якості і в строки, встановлені замовником [87].

Концепція передбачає:

- 1) виключення перевитрати ресурсів;
- 2) виконання замовлень у строк за кількістю та якістю;
- 3) виключення причин неефективного функціонування, а не їх наслідків.

Компоненти системи планування потреби в матеріалах [88].

1. Графік основного виробничого або торгового процесу, що визначає кількість готової продукції з розбивкою за часом.

2. Дані про оптимальні нормах запасів товарів і матеріалів.

3. Дані про запаси для кожного компонента, агрегату і деталі (наявну кількість, очікувані надходження, а також кількість витрачених деталей, ще не списаних з обліку).

4. Дані про основні виробач, які закуповуються, і всіх виробач, що виробляються самим підприємством.

5. Прогноз потреби в матеріалах у відповідності з графіком основного виробничого процесу.

6. Структурований перелік сировини і матеріалів.

7. Дані про запаси, відкритих замовленнях та термінах виконання замовлень для розрахунку часу та обсягу замовлень матеріалів [89].

Основні принципи планування потреб в товарах, сировину і витратних матеріалах:

1) узгодження потреб в матеріалах (комплектуючих) та плану виробництва готової продукції;

2) розбивка за часом.

Розраховується план матеріально-технічного забезпечення в річному, кварталному та місячному розрізах.

У річному плані визначається потреба всіх підрозділів і служб підприємства в матеріальних ресурсах та визначаються обсяги їх поставок на рік, у тому числі по кварталах.

У кварталному плані визначається потреба підприємства по розгорнутій номенклатурі, та уточнюється обсяг завдань на плановий квартал. На основі цього плану складаються специфіковані замовлення постачальникам, і визначається форма поставок – транзитна або складська.

Місячні плани являють собою лімітну карту відпуску матеріалів відповідному підрозділу підприємства.

Розробка річного плану МТЗ починається знизу, з підрозділів підприємства, і являє собою визначення потреби в матеріальних ресурсах, які необхідні для виконання виробничої програми, будівельних і ремонтних робіт. Вихідними даними розробки плану є виробнича програма випуску продукції, план капітального будівництва, план технічного розвитку, норми і нормативи витрат матеріалів. Підсумовуючи потребу по кожному із напрямків, визначають загальну потребу в матеріальних ресурсах, джерела її покриття та складають баланс матеріально-технічного забезпечення по визначеній формі [16].

Зростаючі вимоги і потреби клієнтів, прогресуюча глобалізація і все більш сильний тиск з боку ринкових суперників схиляють сучасні підприємства до інтеграції в рамках ланцюгів поставок. Таке рішення призводить до більшої спеціалізації в результаті поділу завдань між окремими членами ланцюга, зменшення операційних витрат, розподілу ризику, користі та інформації, пов'язаної з здійснюваними діями, а також інтеграції і результативної кооперації з метою більш досконалого обслуговування кінцевого клієнта і здобуття конкурентної переваги [90].

Управління ланцюгом постачання – планування, створення та контроль за потоками інформації й матеріалів у ланцюгу постачання з метою задоволення потреб клієнтів з максимальною ефективністю.

Ланцюг поставок характеризують два основні виміри:

- предметний, в якому він складається з сировини, допоміжних матеріалів і коопераційних елементів, які купуються на ринку постачання і скеровуються до виробничого процесу, а також з готових виробів, які передаються зі сфери виробництва до місць продажу;

- суб'єктний, в якому він охоплює підприємства, які взаємодіють між собою і становлять його окремі ланки.

До переваг ланцюгів постачання можна віднести : збільшують об'єм вигод, що одержує споживач; долають географічну невідповідність між виробником та споживачем; долають невідповідність між попитом та пропозицією; виробники здійснюють операції у вигідних для них місцях, незалежно від місця розташування замовників; виробники мають змогу економити на масштабах, концентруючи виробництво у великих спорудах; виробники не зберігають значних запасів готової продукції, оскільки передають цю продукцію по ланцюгах поставки ближче до замовника [90].

Матеріально-технічні ресурси підприємство купує на ринку, де продавцями і постачальниками є безпосередньо підприємства-виробники або організації-посередники. Купівля матеріально-технічних ресурсів безпосередньо у виробників, тобто організація постачання за прямими зв'язками, вигідніша тому, що забезпечує можливість оперативного врахування спеціальних вимог покупця до продукції, конкретних побажань щодо: складу, конструкції, оформлення, планування тощо [91].

За прямими зв'язками поставляються передусім ті матеріально-технічні ресурси, які потрібні постійно та у великій кількості, а також вироби за індивідуальними замовленнями й складне устаткування. Проте вся номенклатура матеріально-технічних ресурсів, потрібних у виробництві, яка сягає іноді десятків тисяч найменувань і типорозмірів, не може поставлятися за прямими зв'язками. Ті ресурси, які потрібні в невеликій кількості, періодично або нерегулярно, економніше буває купити у посередників – оптових фірм і магазинів. Вони комплектують певний асортимент товарів для продажу і територіально розміщуються неподалік від підприємств та організацій-

споживачів. Нерегулярна або періодична купівля матеріально-технічних ресурсів, передусім із однорідними стандартизованими властивостями, може здійснюватися на товарних біржах, де концентрується інформація про продаж продукції та рівень поточних цін.

Коло основних постачальників підприємства є досить стабільним, особливо за умови масового та серійного виробництва, коли існує постійна потреба у великій кількості тих самих матеріалів. Але періодично виникають нові завдання, які потребують нових матеріально-технічних ресурсів і відповідно – нових постачальників (освоєння нової продукції, заміна та вдосконалення технологічних систем, нове будівництво тощо) [92].

На ТОВ «Стандарт-Парк» процес планування тривалий та багатоетапний.

Перш ніж логісти беруться формувати План товарних залишків та План товарних закупок, необхідно затвердити План продажів торговельних офісів та інших структурних підрозділів. Товариство входить у Групу компаній, яка, крім виробництв, включає Торговельні бізнес одиниці та дилерські мережі по всій території України. Відповідно, ці бізнес одиниці є основними споживачами товарів та послуг ТОВ «Стандарт-Парк», під потреби яких і планується виробництво. Звичайно, не тільки Група компаній є контрагентами останнього, тому завдання відділу логістики є планування товарних залишків по сума та по кількості у розрізі товарних груп, якщо розглядати річні плани та у розрізі кожної номенклатури окремо, якщо мова йтиме про місячні плани.

Підприємство необхідні отримує дані, після чого активується у процес фінансова виробництва, яка консолідує файли та виводить форму для заповнення планів. Автоматично, на основі планів продажів та планів товарних залишків, формується план товарних закупок. По факту поточного року проставляється доля кожного з постачальників, по яких вже є напрацьована база та стабільний досвід співпраці. На основі цих сум укладаються договори з постачальниками сировини, матеріалів, послуг тощо. Важливий та складний етап цього масштабного процесу – це визначення собівартості для виробництва.

Паралельно з цим процесом, відбувається планування доходів та витрат, і в кінцевому результаті підприємство отримує Бюджет, з планом фінансового результату та усіх показників діяльності.

Функція контролю, у найповнішому своєму значенні, проявляється під час закриття місяця по управлінському обліку. Кожен працівник по сфері своєї діяльності захищає Звіт співробітника по контролю об'єкта управління перед керівником. Кожен місяць порівнюється та аналізується з плановими показниками. Висновки та пропозиції фіксуються у протоколі та перевіряються керівником на предмет виконання вкінці визначеного терміну. Уся інформація, що стосується фактів використовується у подальшому для планування.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Отже, на основі розглянутих аналізу та контролю ефективності процесу постачання в підприємстві, висновки наступні:

1. Господарська діяльність підприємства передбачає її розділення на певний набір функцій: постачання, виробництво, збут і так далі. У свою чергу ці набори можуть бути розділені на більш дрібні, деталізовані функції. Кожна з функцій реалізується певним структурним підрозділом підприємства або окремим виконавцем. Велика частина реальних робочих процесів на підприємстві включає безліч функцій, тобто потребує спільної роботи декількох підрозділів. Проте у функціонально орієнтованих структурах управління обмін інформацією між різними підрозділами сильно ускладнюється. Це приводить до великих накладних витрат і невиправдано тривалих термінів прийняття управлінських рішень, що не може не позначитися на конкурентоспроможності підприємства.

2. Щоб успішно конкурувати, виробники повинні розвивати бізнес, фокусуючись не на тому «як» виробляти, а на тому «що» виробляти і «як» це купуватиметься. Тобто виробнича система змінює фокус докладання зусиль: від потреб виробництва до потреб ринку.

3. Завдання фахівця з логістики в тому, щоб визначити, як найбільш ефективно використовувати систему контролю, щоб забезпечити бажані поліпшення. Система оцінки ефективності логістичної системи підприємства включає ряд вимірників і (або) коефіцієнтів.

4. Вимоги, які висуваються перед оцінкою логістичної системи:

- 1) придатність - вимірювач дійсно повинен вимірювати те, для чого він призначений;
- 2) правильність і точність - вимірювач повинен правильно і точно визначати характеристики поведінки об'єкта;
- 3) повнота - система вимірювання повинна повністю визначати поведінку логістичного об'єкта;
- 4) зрозумілість - вимірювачі повинні бути прості і зрозумілі і при цьому укладати в собі необхідний зміст. Цей критерій багато в чому залежить від користувача системи, так як деякі користувачі більш кваліфіковані в порівнянні з іншими;
- 5) вимірювач повинен містити кількісне вираження, так як це полегшує розуміння споживачем характеру логістичного обслуговування;
- 6) контрольованість - вимірювачі повинні характеризувати ті фактори, взаємозв'язку або будь-які явища, які контролюються фахівцем служби логістики. Менеджери більш високо цінують систему, яка вимірює контрольовані ними параметри, ніж ту систему, яка вимірюється не контрольовані ними показники;
- 7) ефективність - вимірювачі повинні бути ефективними і сприяти виробленню рекомендацій.

Методи оцінки логістичної системи:

- 1) методи визначення прибутковості (наприклад, методи капіталізованої вартості, аналіз витрат і доходів, метод зважування цілей);
- 2) методи оцінки стабільності (наприклад, аналіз чутливості, аналіз ризиків).

Критерії оцінки результативності логістичної системи:

1) дієвість - це ступінь досягнення логістичною системою поставлених перед нею цілей; ступінь завершення потрібної для споживача роботи.

Для оцінки дієвості необхідні щонайменше три критерії:

- якість: чи виконуємо ми обслуговування споживачів відповідно до задалегідь визначеними вимогами;

- кількість: чи виконуємо ми всі замовлення споживачів;

- своєчасність: виробляємо ми обслуговування споживачів в необхідні терміни;

2) економічність - це ступінь використання логістичною системою потрібних ресурсів; вимірювач, що характеризує результативність логістичної системи щодо витрат. Її можна виразити через відношення ресурсів, що підлягають споживанню, і ресурсів, фактично спожитих;

3) якість продукції;

4) якість трудового життя;

5) інновації;

6) прибутковість (витрати і ціни);

7) продуктивність - це співвідношення кількості готової продукції і витрат на випуск відповідної продукції, а також зіставлення обсягу обслуговування споживачів з величиною витрачених ресурсів.

Ефективне функціонування логістичних систем базується на тому, що вимірювання і підвищення продуктивності можливі стосовно кількох ключових елементів витрат ресурсів (жива праця, матеріали, трудові процеси, технологічні процеси). Необхідно виділити найважливіший «важіль» для підприємства.

5. Неодмінною складовою ефективного управління є функція контроль. Контроль дає змогу суб'єкту управління регулярно отримувати інформацію про стан справ у керованій системі, на основі чого він приймає управлінські рішення, спрямовані або на закріплення досягнутого успіху, або на усунення причин, що перешкоджають його досягненню.

СПИСОК ВИК ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». / Вид. 2-е, доп. і перероб. - Житомир: ЖГП, 2003
2. Лайсонс Дж., Джиллінгем М. Управління закупівельною діяльністю і ланцюгами постачання / Пер. з 6-го англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.
3. Пугаченко О. Б. Облік процесів матеріального забезпечення в системі управління хлібопекарними підприємствами / О. Б. Пугаченко. – Одеса, 2008. – 220 с.
4. Родников А.Н. Англо-русский словарь по экономике движения товара. – М.: Экзамен, 2001. – с. 370.
5. Terminology in Logistics and Definitions / Glossary of Logistics Terms. – European Logistics Association, 2005. P. 76
6. Сук Л. Облік зобов'язань за розрахунками з постачальниками та з учасниками / Л.Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2010. - №20. - С.31-39.
7. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
8. Крикавський Є. В. Логістика для економістів / Є. В. Крикавський. – Львів : В-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
9. Логістичні системи / Н.В. Чернописька // Навчальний посібник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
10. Гула Н. Організування збуту в умовах формування ринково-зорієнтованої політики підприємства/ Н.Гула // Матеріали XXI Міжнародної наукової інтернет-конференції «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації» Хмельницький: Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди (м. Хмельницький, 31 січня 2017 р.), 2017

11. В.М. Собчишин Закупівельна логістика й логістичне управління закупівлями: сутність, функції та відмінності/ Собчишин В.М.// Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Д: 2013_№9_с.39-40. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2308>
12. Белова, Т. Г. Промисловий маркетинг : конспект лекцій для студентів спец. 6.050100 «Маркетинг» напряму підготовки 0501 «Економіка і підприємництво» усіх форм навчання / Т.Г.Белова. - К. : НУХТ, 2009. – 155 с.
13. Ільченко Д., Плахтій Т.Ф. Облік постачальницької діяльності// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/7_
14. Стратегічне управління корпораціями. [текст] навч. посіб. / Л. І. Скібіцька, В. В. Матвєєв, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. – К. : «Центр учбової літератури», 2016 – 480 с.
15. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : Підручник. – Суми : ВТД — Університетська книга, 2010. – 334 с.
16. Планування і контроль на підприємстві [Текст] : підручник / Б. В. Погрішук, О. І. Марченко ; М-во освіти і науки України, Терноп. нац. екон. ун-т, Вінниц. навч.-наук. ін-т екон. - Тернопіль : КРОК, 2015. - 682 с. - Бібліогр.: с. 634-645.
17. Сук Л.К.Фінансовий облік: Навчальний посібник / Л.К. Сук, П.Л. Сук. — 3-тє вид., переробл. і доповн. — К. : Знання, 2016. — 663 с.
18. Білоконенко В. І. Організація виробництва / В. І. Білоконенко. – Харків:ХНЕУ, 2005. – 180 с.
19. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV[Електронний ресурс] // Відомості Верховної ради України, Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>
20. Васюта В.Б. Підвищення ролі матеріально-технічної бази як фактор ефективного функціонування підприємства [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.rusnauka.com/39_VSN_2014/Economics/10_182500.doc.htm

21. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / За заг. ред. П 95 В. Є. Москалюка. — К.: КНЕУ, 2005. — 384 с.

22. Аналіз ефективності використання необоротних активів підприємства// Матеріали 111 Міжнародної науково-практичної конференції «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства» м. Львів 27-28 квітня 2017р.(с.51-52)

23. Постанова Кабінету Міністрів України № 215 від 15 квітня 2015 р. «Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України», [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF>

24. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013р.: за станом на 10.11.2013 р. [Електронний ресурс]/Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

25. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року №246 зі змінами та доповненнями

26. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) //Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, № 15-16, № 17

27. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», прийнятий Верховною Радою України від 16.07.99 № 996

28. Наказ Міністерства промислової політики України № 373 від 09.07.2007 Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07>

29. Должанський А. М. Нормативно-правове забезпечення обліку виробничих запасів на поліграфічних підприємствах в умовах розвитку

ринкових відносин / А. М. Должанський, О. С. Юрочко // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип. 23.18. - С. 179-186.

30. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, № 19-20, № 21-22, ст.144

31. Цивільний кодекс України № 5-IV від 16 січ. 2003. р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

32. Закон України «Про захист економічної конкуренції»: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III //Відомості Верховної Ради України. -2001. - N 12. -Ст. 64.

33. Загородній А. Г. Консолідація облікової-аналітичної інформації[Електронний ресурс] / А. Г. Загородній. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2012_721/18.pdfКундря-Висоцька О. П. Організація обліку : [навчальний посібник] /О. П. Кундря-Висоцька. – К. : Алерта, 2007. – 223 с.

34. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навч. посібник / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», - 2013, 688 с.

35. Андрухова О. О. Організація обліку логістичних витрат / О. О. Андрухова, І. А. Якімов // Наука й економіка. – № 4. – 2010. – С. 70–73.

36. Пушкар М. С. Визначення собівартості запасів / Пушкар М. С. // Погляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://poglyad.com/students/item-17921>

37. Зарудна Н. Я. Деякі аспекти організації обліку процесу постачання / Н. Я. Зарудна // Матеріали XI Всеукр. наук.-практ. заочної конф. [«Молода наука України. Перспективи та пріоритети розвитку»] (Одеса, 25–27 липня 2012 р.). – Одеса : Всеукр. громадське об'єднання «Нова освіта», 2012. – С. 47-51.

38. Югас Е. Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками [Електронний ресурс]

/Е.Ф. Югас – Режим доступу:
http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf

39. Коваленко Г. Документальне оформлення обліку товарів / Г.Коваленко // Бізнес - Бухгалтерія / Первинні документи та документообіг на підприємстві. – 2008. – №2. –С. 181-199.

40. Кузьмін , Денис Леонідович (2010) Документальне оформлення процесу постачання Вісник ЖДТУ: економічні науки, 4 (54). стор. 99-102.

41. Рапинець В.І. Облік виробничих запасів з використанням інформаційних технологій / В.І. Рапинець // матеріали міжнародної науково-практичної конференції [Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України], Тернопіль, – Т., 2007 – с. 502-504

42. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

43. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. Практикум. – Житомир: Рута, 2009. – 512 с.

44. П(С)БО 7 «Основні засоби», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. № 288/4509 зі змінами та доповненнями

45. П(С)БО № 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 зі змінами та доповненнями

46. Бойко М.Г., Гопкало Л.М. Організація готельного господарства: Підручник. - К.: Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2006. - 448 с.

47. Свідерський Є.І. Бухгалтерський облік у галузях економіки Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 233 с.

48. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах [підручник] / За заг. ред. Плаксієнка В. Я. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 448 с.

49. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку [Текст] / М.І. Белявцев, Л.В. Шестопалова. — К. : Центр навч. літ., 2005. —416 с.

50. Юридична енциклопедія : [в 6-ти т.] / ред. кол. Ю. С. Шемшученко (відп. ред.) [та ін.]. — К. : Українська енциклопедія, 1998. — Т. 2 : Д — Й. — 744 с.
51. Орлов І. В. Розрахунки підприємства за операціями з придбання: економічно-правовий зміст / І.В. Орлов [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/html/2010/st_52_25.pdf
52. Інструкція № 22 «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» із змінами та доповненнями
53. Мокієнко Т. В. Проблема формування собівартості продукції та визначення резервів її зниження / Т. В. Мокієнко // Перспективні напрями розвитку галузей АПК і підвищення ефективності наукового забезпечення агропромислового виробництва: Матеріали II-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених 15-16 вересня 2010 р. – Тернопіль: ТІ АПВ НААНУ, 2010. – С. 312-314
54. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
55. Окландер М. А., Чукурна О. П. Маркетингова цінова політика. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.
56. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту. Навчальний посібник. К: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
57. Ловска І. Д. Нормативне регулювання бухгалтерського обліку виробничих запасів спиртової промисловості / І. Д. Ловска // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. - 2013. - № 1. - С. 124-128. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2013_1_27
58. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. /Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с. – Режим доступу: <http://pulib.if.ua/part/656>

59. Дерій В. А. Облік і аналіз витрат підприємства на інтелектуалізацію, інформатизацію та інформацію / В. А. Дерій // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2014. - № 3. - С. 50-57. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2014_3_9

60. Р.Г. Савенко, М.В. Лисенко Інформаційні системи та технології в економіці Навч. посібник – Полтава: Полт. НТУ, 2013. - 299 с.

61. ДСТУ 2392-94 Інформація та документація. Базові поняття. Терміни та визначення

62. Положення про технічний захист інформації в Україні, затверджене Указом Президента України від 27.09.1999 № 1229/99

63. Порядок взаємодії органів виконавчої влади з питань захисту державних інформаційних ресурсів в інформаційних та телекомунікаційних системах, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 р. № 1772

64. Щєбликіна І.О. Основи менеджменту: Навч. посібн. / І.О. Щєбликіна, Д.В. Грибова. - Мелітополь: Мелітопольська міська друкарня, 2015р.

65. Наказ Головного архівного управління при Кабінеті Міністрів України № 41 від 20.07.98 р., зареєстровано в Міністерстві юстиції України № 576/3016 від 11.09.98 р.

66. Дерій, В. А. Управлінський облік і аналіз бізнес-процесів у підприємстві / В. А. Дерій, М. В. Гуменна-Дерій // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2018. – Вип. 2 (40). – С. 12-18.

67. Денчук П. Н. Методологія фінансового обліку господарської діяльності (на прикладі підприємств спиртової промисловості) : автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук./ П. Н. Денчук. – Тернопіль, 1998. – 16 с.

68. Офіційний сайр «Групи компаній Стандартпарк» – Режим доступу: <https://www.standartpark.ua/company/mission/>
69. Кузнєцова С. А. Організація облікової інформації в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання : [монографія] / С. А. Кузнєцова. – Мелітополь: ТОВ «Видавничий будинок ММД», 2008. – 224 с.
70. О. Ф. Оснач, В. П. Пилипчук, Л. П. Коваленко — К.: Центр учбової літератури, 2009. – 364 с.
71. Романов В.П. Інтелектуальні інформаційні системи в економіці [Текст] : Навч. посібник / В.П. Романов; Ред. Н.П. Тихомиров; Російська економічна академія ім. Г.В. Плеханова (М.). – М. : Экзамен, 2003. – 494 с.
72. Інформаційне забезпечення управління конкурентоздатністю [Електронний ресурс]/ Під ред. проф. С.Г. Светунькова // Інтернет-проект «Енциклопедія маркетингу». Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/>
73. Буйницька О. П. Інформаційні технології та технічні засоби навчання. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.
74. Технології інтегрованої логістичної підтримки виробів машинобудування [Текст] : монографія / Е.В. Судов [и др.]. – М. : ИнформБюро, 2006 (Смоленск). – 231 с.
75. Де Роза К. Еволюція розвитку інформаційних систем [Електронний ресурс] / К. Де Роза// СІТ Forum. Режим доступу: <http://citforum.ru/cfin/mrp/csrf.shtml>
76. Грицик (мол), В. Екологія довкілля. Охорона природи : навч. посіб. / В. Грицик (мол), Ю. Канарський, Я. Бедрій. – К. : Кондор, 2009. – 292 с.
77. Жарун Ю. А. Шляхи удосконалення максимізації прибутку підприємства [Електронний ресурс] / Ю. А. Жарун – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13.DNI_2007/Economics/21077.doc.htm
78. Ізмайлова К. В. Сучасні технології фінансового аналізу: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003. — 148 с.

79. Арич М. І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства [Текст] / М. І. Арич // Економіка та держава. - 2013. - № 7. - С. 66-69.
80. Пономаренко В. С., Таньков К. М., Лепейко Т. І. Логістичний менеджмент: Підручник / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко. За ред. д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. - 440 с.
81. Аксенія Назаренко Контролінг в управлінні логістичною діяльністю підприємства, Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління», 2014. Вип. 28
82. Каменська Т. О. Внутрішній контроль і аудит в управлінні: практ. посіб. /Т. О. Каменська, О. Ю. Редько ; Наук. шк. аудиту, Нац. Центр Обліку та Аудиту. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. – 375 с.
83. Логістичний менеджмент : практикум Навчальний посібник / О. Є. Шандрівська, В. В. Кузяк, Н. І. Хтей. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014 р.
84. Зарудна Н.Я. Відділ постачання: організаційні структури, основні завдання та функції//Наукові конференції: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zarudna-nya-viddil-postachannya-organizatsiyni-strukturi-osnovni-zavdannya-ta-funktsiyi/>
85. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К. :Каравела, 2005. – 312 с.
86. Анжелика Шепелева Логістика: конспект лекцій: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://royallib.com/book/shepeleva_angelika/logistika_konspekt_lektsiy.html
87. Логістика : навч. посіб. / О.М. Тридід, Г.М. Азаренкова, С.В. Мішина, І.І. Борисенко. — К. : Знання, 2008. — 566 с.
88. Планування і контроль на підприємстві [Текст] : Навч. посібник / Н. І. Строченко , І. І. Коблянська ; М-во освіти і науки України, СНАУ. - Суми : СНАУ, 2015. - 272 с.

89. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / [за ред. проф. М. Г. Чумаченка]. – К. :КНЕУ, 2001. – 540 с.

90. Г.С. Овчаренко, О.А. Рудаківський Управління ланцюгами постачання підприємств на основі системи SCM / Г.С. Овчаренко, О.А. Рудаківський // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки». X:2011_№3, Т.1_ с.138-142. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_3_1/138-142.pdf

91. Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. - Київ: КНЕУ, 2001. - 528с.

92. Н. М. Богацька Аналіз матеріально – технічного забезпечення підприємства [Електронний ресурс] / . – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/reestr/?kod=00292988>.