

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра обліку та аудиту

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ»

Здобувача вищої освіти другого
(магістерського) рівня
II курсу, групи ОМА-24-1,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітня програма «Державний аудит;
судово-економічна експертиза у
фінансових розслідуваннях»

підпис здобувача вищої
освіти

Коновалова

Олександра

Юрійовича

Науковий керівник

підпис

Лісовий Андрій

Васильович, д. е. н.

професор

ПБ, науковий ступінь,

Гарант освітньо-
професійної програми

підпис

Рабчук

Оксана

Тригорівна

ПБ, науковий ступінь,

вчене звання

Допущено до захисту рішенням кафедри
протокол від «19» січня 2026 № 13

підпис

Завідувач кафедри

Лісовий Андрій

Васильович, д. е. н.,

професор

ПБ, науковий ступінь,

вчене звання

Ірпінь – 2026

Реєстрація № 7 19.01.2026 [signature]
(дата) (підпис відповідальної особи)

Результати перевірки До захисту 21.01.26р [signature]
(до захисту, на доопрацювання) (дата) (підпис)

Результат захисту 80/В/4 04.02.2026 [signature]
(оцінка) (дата) (підпис)

Голова комісії: [signature] Лавренкова О.М.
(підпис) (ініціали, ПІБ)

Члени комісії:

[signature]
(підпис)

Лісовий А.В.
(ініціали, ПІБ)

[signature]
(підпис)

Савченко А.М.
(ініціали, ПІБ)

[signature]
(підпис)

Тамасюк О.В.
(ініціали, ПІБ)

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, ПІБ
ОЦІНЮВАННЯ РОБОТИ НАУКОВИМ КЕРІВНИКОМ				
1. Зміст роботи (наукова і практична значимість роботи, її наукова новизна, глибина дослідження, здатність екстраполяції теоретичних висновків до практичних ситуацій, наявність сильних і слабких сторін, логічність та послідовність викладення матеріалу тощо)	від 0 до 30	27		
2. Рівень підготовки здобувача (володіння професійною термінологією, вміння здійснювати аналіз, приймати рішення, вносити пропозиції тощо)	від 0 до 10	7		
3. Ставлення здобувача до виконуваної роботи (дотримання календарного плану, урахування пропозицій зауважень наукового керівника, оформлення роботи тощо)	від 0 до 10	8		
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	39		

ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ

1. Доповідь	від 0 до 15	15		
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5	5		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 30	21		
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	41		
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	80		

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії секретаря, (підпис)
80	B	4	03.02.	

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)
70-79	C	
60-69	D	3 (задовільно)
50-59	E	
35-49	EX	2 (незадовільно)

ЗМІСТ

Вступ	10
РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи аудиту та аналізу діяльності підприємств сфери торгівлі	13
1.1. Сутність торговельної діяльності підприємства як об'єкту аудиту та аналізу	13
1.2 Загальна характеристика підприємства та аналіз показників фінансово-господарського стану ТОВ «Смачна крамниця»	26
РОЗДІЛ 2. Практичні аспекти аудиту і аналізу торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця»	32
2.1. Організація та методика аудиту торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця»	32
2.2. Організація та методика аналізу торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця»	38
РОЗДІЛ 3. Шляхи вдосконалення аудиту та аналізу торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця»	54
Висновки	65
Список використаних джерел.....	70
Додатки	74

ВСТУП

Торгівля забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, формує значну частку доходів економіки та є одним із найбільш конкурентних секторів. Функціонування підприємств торгівлі характеризується значними товарними запасами, високою оборотністю активів і великою часткою операційних витрат, що підвищує ризики викривлення фінансової інформації. Тому якісна організація аудиту та аналізу показників діяльності має вирішальне значення для перевірки достовірності звітності, своєчасного виявлення помилок і ухвалення обґрунтованих управлінських рішень.

В умовах гармонізації українського законодавства з міжнародними стандартами, посилення вимог до прозорості та підзвітності бізнесу питання удосконалення методики аудиту й аналізу діяльності підприємств торгівлі набуває особливої практичної значущості. Це забезпечує підвищення фінансової стійкості підприємств, зміцнення конкурентних позицій і формування надійної інформаційної основи для стратегічного розвитку.

Інформаційна основа роботи. Дослідженню проблем, пов'язаних з проведенням аудиту та аналізу торговельної діяльності підприємств, присвятили свої праці такі вчені як: Будько О.В., Безгінова Л.І., Олініченко К.С., Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. Войтович І.М., Жиглей І.В. Калінська Т.А., Чебан Т.М. Стахов О.І. та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретико-методичних та організаційних засад аудиту й аналізу діяльності підприємств сфери торгівлі та розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Завдання кваліфікаційної роботи:

- дослідити сутність торговельної діяльності підприємства як об'єкту аудиту та аналізу;
- охарактеризувати діяльність ТОВ «Смачна крамниця» та проаналізувати його фінансово-господарські показники;

- розглянути організацію та методику аудиту торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця»;
- визначити методичні підходи до аналізу торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця»;
- запропонувати шляхи удосконалення аудиту та аналізу торговельної діяльності підприємства.

Методи дослідження. В процесі написання роботи були використані такі методи: аналізу і синтезу - для дослідження теоретичних засад аудиту й аналізу торговельних підприємств, економіко-статистичні методи під час оцінки фінансових показників, горизонтальний і вертикальний аналіз структури звітності, факторний аналіз причин зміни фінансових результатів, порівняння для оцінки динаміки діяльності підприємства, графічні методи для наочного представлення результатів, узагальнення для формування висновків і рекомендацій.

Об'єкт дослідження – торговельна діяльність ТОВ «Смачна крамниця».

База дослідження – ТОВ «Смачна крамниця».

Предмет дослідження – теоретико-методичні та організаційні засади аудиту і аналізу торговельної діяльності підприємства, зокрема показників товарообороту ТОВ «Смачна крамниця».

Джерелами інформації дослідження слугували нормативно-правові акти України, що визначають порядок організації аудиту та економічного аналізу діяльності підприємств торгівлі, наукові публікації українських і зарубіжних дослідників, матеріали періодичних видань, а також дані бухгалтерського обліку та звітності ТОВ «Смачна крамниця», які надали практичну основу для проведення роботи.

Наукова новизна. У роботі систематизовано та поглиблено теоретико-методичні підходи до організації аудиту та аналізу діяльності підприємств сфери торгівлі з урахуванням їх галузевої специфіки. Удосконалено методичні положення щодо оцінювання товарних операцій і результатів торговельної діяльності шляхом поєднання аудиторських процедур та аналітичних прийомів,

орієнтованих на підвищення прозорості облікової інформації та своєчасне виявлення ризиків. Запропоновано підхід до оптимізації контролю за основними аспектами торговельних процесів, що забезпечує підвищення ефективності управління підприємством.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані у практичній роботі торговельних підприємств для удосконалення системи контролю та аналітичної оцінки їх діяльності. Запропоновані рекомендації сприяють своєчасному виявленню порушень у сфері руху товарів, оптимізації витрат, підвищенню достовірності облікових даних і якості управлінських рішень. Реалізація розроблених методичних підходів забезпечує зміцнення фінансової стійкості торговельного підприємства та покращення результативності його функціонування.

Структура й обсяг роботи. Кваліфікаційна робота сформована із вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел із 32 найменувань, 3 додатків. Обсяг роботи – 74 стор.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

1.1. Сутність торговельної діяльності підприємства як об'єкту аудиту та аналізу

Підприємства торгівлі займають центральне місце в ланцюгу руху товарів і послуг - від виробника до кінцевого споживача. У ринковій економіці вони виступають не лише об'єктами реалізації продукції, а й активними суб'єктами господарювання з власною організаційно-економічною структурою, ресурсами, моделями поведінки та стратегіями розвитку. Саме тому фундаментальним є розуміння їх економічної сутності, яка включає комерційну, посередницьку, організаційну, логістичну та фінансову функції.

Торгівля як сфера обігу виконує функцію зв'язку між виробництвом і кінцевим споживанням, усуваючи часові та географічні бар'єри на шляху руху продукції. Через продаж товарів і послуг здійснюється процес перетворення їхньої вартості на грошовий дохід, а торговельні підприємства виступають самостійними суб'єктами господарювання, що несуть відповідальність за свою конкурентоспроможність, розвиток і фінансову стабільність [1, с. 5].

У науковій літературі, присвяченій фінансовому управлінню в оптовій та роздрібній торгівлі, підкреслюється, що темпи зміни товарообігу, структура витрат обігу, доступ до капіталу та якість менеджменту є ключовими факторами їх адаптації й зростання в умовах ринкової мінливості. Водночас низка дослідників акцентує на важливості інтегрованого управлінського підходу, який поєднує маркетингові, логістичні та фінансові механізми в цілісну систему комерційного управління торговельним підприємством [2, с. 7].

Підприємства торгівлі забезпечують функціонування ринку споживчих товарів і послуг, виступаючи каналом реалізації продукції, модератором попиту та пропозиції й активним агентом формування споживчої поведінки. Вони організовують асортимент, управляють товарними запасами, здійснюють

інформаційну й сервісну підтримку споживача, реалізують маркетингові стратегії. У процесі своєї діяльності торговельні підприємства стають платформою взаємодії різних економічних агентів — виробників, постачальників, споживачів, логістичних операторів, фінансових інституцій, — забезпечуючи узгодження їхніх інтересів через механізми ціни, якості, сервісу й договірних відносин [32].

У системі організаційних форм виділяють оптові, роздрібні та підприємства зовнішньої торгівлі. Оптові підприємства концентруються на великооб'ємному просуванні товарів, закупівлі великих партій, їх поділі на дрібні партії, організації логістики і складських процесів. Дослідження тенденцій розвитку оптової торгівлі в Україні показують, що, попри очікування зниження загального товарообороту в окремих сегментах, значна частка підприємств прогнозує зростання власного бізнесу за рахунок диверсифікації асортименту, гнучкості в каналах збуту та підвищення якості сервісу. Роздрібні підприємства орієнтовані на кінцевого споживача, мають іншу структуру витрат, іншу логіку планування торговельних площ, організацію обслуговування та роботи персоналу [2]. Класифікацію торговельних підприємств подано у табл.1.1.

Таблиця 1.1.

Класифікація торговельних підприємств

Ознака класифікації	Види підприємств
1. За видом торговельної діяльності	Підприємства оптової торгівлі
	Підприємства роздрібною торгівлі
	Підприємства оптово-роздрібною торгівлі
2. За форматом торговельного обслуговування (роздрібна торгівля)	Гіпермаркети
	Супермаркети
	Міні-маркети
	Дискаунтери
	Спеціалізовані магазини
	Універсальні магазини
	Торговельні центри
3. За формами власності	Приватні підприємства
	Колективні підприємства
	Державні підприємства
	Комунальні підприємства
	Підприємства змішаної форми власності

4. За розміром підприємства	Малі
	Середні
	Великі
5. За характером торговельного приміщення	Стаціонарна торгівля
	Позамагазинна торгівля
6. За рівнем обслуговування	Самообслуговування
	Традиційне обслуговування через прилавок
	Змішана форма обслуговування

Джерело: сформовано автором на основі [2].

Сучасні дослідження роздрібно́ї торгівлі фокусуються на гібридних бізнес-моделях, де поєднуються онлайн- і офлайн-канали (omni- та multi-channel формати), а рішення щодо ціноутворення, структури витрат і управління асортиментом приймаються на основі аналітики даних. Зовнішня торгівля додає ще один вимір — інтеграцію національних ринків у глобальні ланцюги створення вартості, що пов'язано з валютними ризиками, митними режимами, особливостями міжнародної логістики та специфічними формами контрактних відносин [32].

Підприємства торгівлі функціонують у визначених організаційно-економічних умовах: структурі власності, правовому полі, конкурентному середовищі, стані ринкової інфраструктури, рівні розвитку логістичних систем та цифрових технологій. Ефективне управління їх діяльністю передбачає узгоджену організацію товарообороту, товарних запасів, персоналу, майнових і фінансових ресурсів, що дозволяє підтримувати стійкість та гнучкість бізнес-моделі. Особливе значення має управління запасами (асортиментом, логістикою, складськими процесами), яке в оптових і роздрібних підприємствах є ключовим для зменшення витрат обігу й підвищення швидкості обороту товарів.

У Господарському кодексі України, ст. 263 роздрібна торгівля визначається як вид економічної діяльності, що забезпечує реалізацію товарів кінцевому споживачу та супроводжується наданням йому торговельних послуг [8]. Це дозволяє зробити висновок, що центральним елементом функціонування підприємств роздрібно́ї торгівлі виступають саме товари.

У науковій літературі товар трактується як основа впливу підприємства на споживача, результат праці, що має матеріальну форму та призначений для продажу, використання або споживання [2; 13]. Дослідники відзначають, що єдиного загальноприйнятого підходу до визначення поняття «товар» не існує, тому його зміст розглядається у різних контекстах.

Балджи М. Д., Однолько В. О. товаром вважають матеріальний об'єкт, створений у процесі виробництва та призначений для обміну або продажу [1]. У ширшому тлумаченні, на думку Чорної М.В, Кушнір Т.Б. та Михайлової О.В., поняття охоплює також інтелектуальні продукти, послуги, результати творчої та розумової діяльності, природні ресурси та інші об'єкти, що мають споживчу вартість і можуть виступати предметом купівлі-продажу на ринку [32].

Граковський Ю. наголошує, що товар є специфічним результатом виробничого процесу, який підприємство передає для реалізації споживачам або спеціалізованим торгівельним структурам, отримуючи натомість економічний ефект [9]. Таким чином, товар — це універсальна економічна категорія, що поєднує в собі цінність для покупця та потенційну вигоду для продавця.

Центральним економічним показником діяльності торговельного підприємства є товарооборот, який відображає обсяг реалізованих товарів у певний період. Він характеризує результативність комерційних операцій, рівень попиту, швидкість обороту капіталу та дохідність підприємства. Структура товарообороту визначається асортиментом, способом реалізації, рівнем цін і сезонними чинниками. У наукових працях, присвячених аналізу оптово-роздрібної торгівлі, показано, що товарооборот тісно корелює з макроекономічною динамікою (зокрема, з ВВП), а також відображає чутливість підприємств до змін купівельної спроможності населення, податкового навантаження та регуляторної політики [1].

Товарні запаси виступають важливою складовою оборотного капіталу торговельного підприємства. Вони забезпечують ритмічність продажу, запобігають дефіциту та дозволяють оптимізувати товарний потік, мінімізуючи

втрати від надлишкових запасів чи відсутності необхідних позицій. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», товарні запаси розглядаються як частина оборотних активів підприємства, що утримуються для подальшого продажу у звичайному ході господарської діяльності. До їх складу належать товари, призначені для реалізації кінцевим споживачам, а також запаси, які знаходяться на підприємстві, у дорозі або в процесі підготовки до продажу [2].

Персонал торговельного підприємства виконує комплекс виробничих і сервісних функцій: реалізацію товарів, організацію та ведення обліку, зберігання й підготовку товарів до продажу, консультаційне обслуговування споживачів, реалізацію маркетингових заходів. Ефективність роботи персоналу визначається рівнем кваліфікації, наявністю мотиваційної системи, поділом праці та раціональною організацією робочих процесів. Продуктивність праці, культура сервісу, здатність персоналу працювати в умовах цифрових технологій і змінюваного попиту безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємства, його репутацію та клієнтську лояльність [32].

Майнові та фінансові ресурси становлять основу економічної стабільності торговельного підприємства. Майновий потенціал включає торговельні зали, склади, транспортні засоби, технологічне обладнання, інформаційні системи, що визначає рівень техніко-технологічної оснащеності підприємства. Фінансовий потенціал представлений власним і залученим капіталом, грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю. Ефективне управління майном і фінансами забезпечує відтворення та розвиток підприємства, реалізацію інвестиційних проєктів, підвищення стійкості до зовнішніх шоків. У працях, присвячених фінансовому менеджменту в торгівлі, наголошується на важливості контролю за структуруванням джерел фінансування, ліквідністю, оборотністю оборотного капіталу та якістю кредитного портфеля [9].

Поточні витрати обігу формують затратну частину діяльності торговельних підприємств. До них належать витрати на транспортування, зберігання, оплату праці, оренду, рекламу, комунальні послуги, обслуговування устаткування й інші операційні витрати. Їх оптимізація безпосередньо впливає на рівень рентабельності й конкурентних переваг підприємства. З іншого боку, доходи торговельного підприємства формуються переважно за рахунок торговельної надбавки, яка покриває витрати обігу й забезпечує формування прибутку, а також додаткових сервісних послуг, бонусних програм, оренди площ тощо. Структура доходів залежить від видів діяльності, форматів торгівлі, асортиментної політики, характеру договірних відносин із постачальниками та стратегії ціноутворення [1].

Фінансові результати діяльності відображають прибутковість підприємства торгівлі та його здатність забезпечувати розширене відтворення. Прибуток формується як перевищення доходів над витратами й використовується для фінансування інвестицій, модернізації матеріально-технічної бази, впровадження інновацій, соціальних виплат персоналу та підвищення фінансової стійкості.

Ефективність діяльності та конкурентоспроможність торговельного підприємства оцінюються на основі системи показників: рентабельності, оборотності товарів, продуктивності праці, фондovіддачі, рівня й якості обслуговування, частки ринку, інноваційної активності. Конкурентні переваги формуються через оптимальний асортимент, використання сучасних технологій продажу, високий рівень сервісу, ефективну логістику, брендинг та роботу з клієнтським досвідом. Наукові дослідження підкреслюють, що цифрова трансформація, впровадження omni-channel стратегій, 3PL/4PL-рішень у логістиці та аналітики великих даних стають ключовими факторами підтримання конкурентоспроможності торговельних підприємств [32].

Фінансово-майновий стан підприємства характеризує його платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість та ефективність використання активів. Методики оцінювання ґрунтуються на аналізі фінансової

звітності, обчисленні коефіцієнтів ліквідності, автономії, маневреності, рентабельності, а також показників оборотності активів і капіталу. У контексті торговельних підприємств особливу увагу приділяють управлінню оборотним капіталом, дебіторською заборгованістю та товарними запасами, оскільки саме ці елементи найчутливіші до змін ринкової кон'юнктури та безпосередньо впливають на фінансову рівновагу [2].

Сучасні дослідження все більше фокусуються на цифровізації торгівлі — розвитку електронної комерції, мультиканальних і гібридних бізнес-моделей. Зокрема, в зарубіжній літературі аналізується вибір між моделями «чистий роздрібний мерчант», «платформа третьої сторони» або «гібридна платформа» залежно від співвідношення витрат розподілу, цінової політики та інтенсивності конкуренції. Окремий напрям — аналіз управління бізнес-процесами торговельних підприємств в умовах криз і воєнного стану, де акцент робиться на гнучкості ланцюгів поставок, швидкості адаптації форматів продажу та стійкості фінансових потоків [17].

Отже, підприємства торгівлі є багатовимірними господарськими системами, що поєднують функції комерції, логістики, маркетингу, фінансів та управління. Їх економічна сутність проявляється у забезпеченні ринку товарами й послугами, організації обігу, створенні доданої вартості та задоволенні суспільних потреб. Економіка торгівлі як наука охоплює комплекс теоретичних і практичних засад функціонування таких підприємств, розкриває їх роль у суспільному відтворенні, механізми формування товарообороту, фінансових результатів і конкурентних позицій.

Оскільки основним завданням торговельного підприємства є формування максимального прибутку шляхом результативного управління своєю діяльністю, відповідно досягнення цієї мети можливе за умов прийняття виважених управлінських рішень, що спираються на якісну облікову інформацію. А її достовірність та об'єктивність можуть бути перевірені в процесі аудиту.

Аудит забезпечує впевненість користувачів звітності в тому, що надані дані відображають реальний фінансово-майновий стан і фактичні результати функціонування підприємства, а отже — вони можуть робити правильні висновки й планувати подальші дії на цій основі. Саме тому важливо обрати методику аудиту, яка відповідає специфіці торговельного бізнесу та дозволяє отримати надійну інформаційну базу для аналізу фінансово-господарських процесів. Такий підхід забезпечує можливість своєчасного виявлення переваг і проблем у діяльності підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень [4].

Перевірка фінансово-господарської діяльності торговельних підприємств здійснюється у відповідності до вимог Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» і положень Міжнародних стандартів аудиту [11]. Порядок проведення аудиту визначається з урахуванням специфіки функціонування підприємства у сфері торгівлі (рис. 1.1).

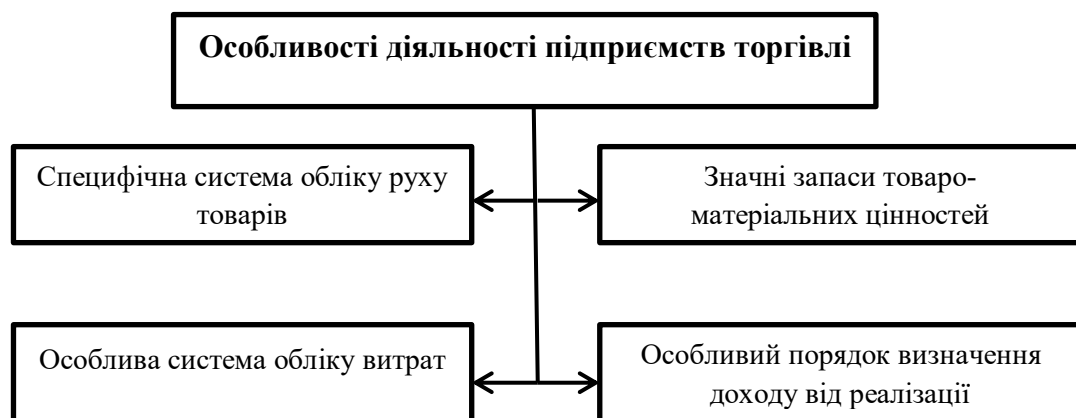


Рис. 1.1. Особливості діяльності торговельних підприємств

Джерело: складено за [2].

Головна мета аудиторської перевірки полягає у встановленні правдивості даних фінансової звітності та перевірці відповідності здійснюваних операцій чинним нормативно-правовим актам.

Оскільки торговельна діяльність має свої характерні риси, під час формування аудиторських процедур враховуються специфічні завдання контролю (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Завдання аудиту діяльності торговельних підприємств.

Джерело: складено автором за [6].

У процесі аудиту торговельних підприємств основними джерелами отримання доказової інформації виступають первинна документація, облікові регістри та форми звітності. Особливу увагу аудитор приділяє перевірці первинних документів, оскільки саме вони підтверджують реальність здійснення господарських операцій. До таких документів належать: накладні та товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури, прибуткові ордери, акти приймання товарно-матеріальних цінностей, складські картки та їх реєстри, інвентаризаційні описи запасів, а також договори з матеріально відповідальними особами [18].

Аудиторську перевірку діяльності підприємств торгівлі доцільно здійснювати за такими етапами: I – підготовчий (підготовка і планування аудиторської перевірки); II – основний (проведення аудиту: збір та обробка інформації); III – заключний етап (підготовка звіту за результатами проведеного аудиту) [17].

У сучасних ринкових умовах зростає значення якісної організації аналітичної діяльності на підприємствах торгівлі. Від того, наскільки професійно здійснюється аналіз, залежить результативність економічної політики компанії та ефективність управлінських рішень. Аналітичні процедури в торговельних структурах спрямовані на підвищення продуктивності роботи, зміцнення фінансової стійкості й посилення конкурентних позицій на ринку [10].

До ключових функцій економічного аналізу в цій сфері належать:

- перевірка відповідності фактичних показників встановленим планам і нормативам;
- оцінювання результативності господарської діяльності;
- з'ясування причин відхилення фактичних даних від прогнозних орієнтирів;
- виявлення додаткових можливостей для підвищення ефективності та визначення шляхів їх реалізації;
- коригування поточних управлінських рішень для стабілізації показників;
- формування економічно обґрунтованих стратегічних напрямів розвитку підприємства на перспективу [13].

Товарообіг є одним із ключових індикаторів діяльності торговельного підприємства, оскільки саме він відображає результативність продажів і загальний підсумок господарської активності. З економічної точки зору це процес переходу товарів у грошову форму та узагальнена величина виручки від їх реалізації. Основним завданням аналізу товарообігу є встановлення відповідності між запланованими обсягами продажу та реальною ситуацією на ринку [17].

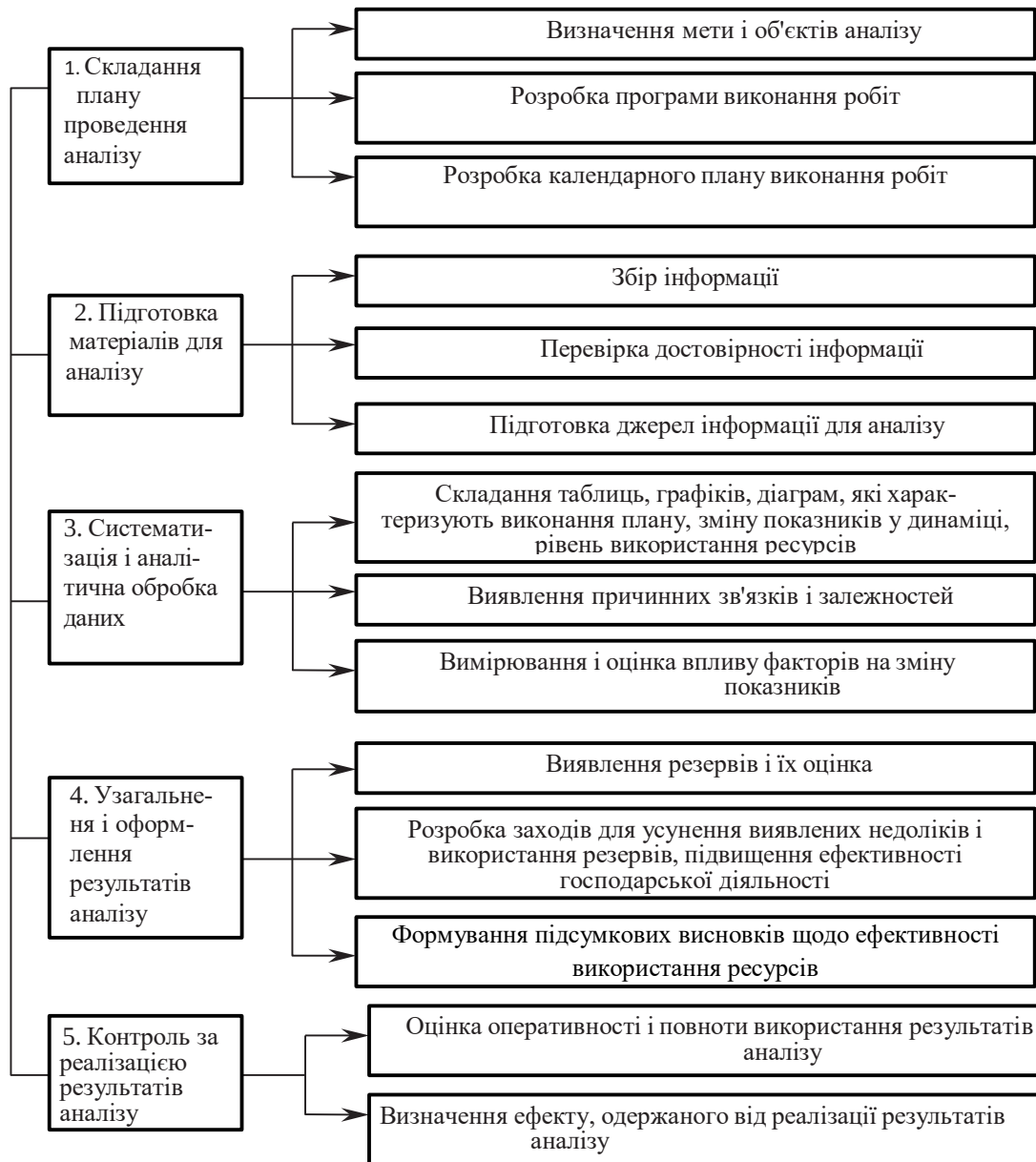


Рис. 1.3. Основні етапи аналітичної роботи
Джерело: складено за [32].

Аналіз реалізованої продукції має проводитися у взаємозв'язку з дослідженням витрат на здійснення збуту, оскільки саме вони формують складову роздрібної ціни.

Головною ціллю аналізу продажу товарів і дотримання договірних умов є пошук напрямів збільшення обсягу реалізації, оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства та його здатності оперативно адаптувати ресурси до змін ринкового середовища.

Основні завдання аналізу торгівельних підприємств включають:

- перевірку правильності укладання договорів на постачання та оцінку їх економічної доцільності;
- визначення номенклатури товарів і відстеження змін у її структурі;
- оцінювання відповідності обсягів закупівель ринковим потребам;
- встановлення результативності реалізації продукції;
- виявлення можливих внутрішніх резервів для економного використання товарних ресурсів та формування заходів щодо їх залучення [10].

У процесі аналізу розглядаються такі об'єкти:

- сумарні обсяги продажу;
- товарна структура реалізації;
- якісні характеристики продукції;
- попит і ринкова ситуація;
- виконання договірних зобов'язань щодо постачань [10].

Функціональне значення аналітики товарообігу зумовлене її роллю у виявленні порядку розвитку торговельної діяльності. До ключових завдань можна віднести:

- встановлення трендів зміни обсягів продажу та їх відповідності потребам споживачів;
- аналіз відхилень фактичного товарообігу від прогнозних і планових показників;
- пошук додаткових можливостей для зростання реалізації й підвищення якості обслуговування клієнтів;
- визначення напрямів усунення виявлених проблем і максимального використання резервів шляхом підвищення ефективності застосування ресурсів і вдосконалення торговельних процесів [13].

Оскільки торговельні підприємства в процесі діяльності несуть витрати, важливо не лише контролювати собівартість закуплених товарів, а й глибоко аналізувати витрати обігу, які безпосередньо впливають на кінцеву рентабельність продажів.

Для проведення аналізу обсягів реалізації та контролю виконання договірних зобов'язань використовують широкий спектр інформаційних ресурсів. Основу складають дані бухгалтерського обліку за рахунками 70 «Дохід від реалізації», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», а також відповідні регістри обліку [32].

Важливим джерелом є фінансова звітність підприємства, а саме:

- форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»;
- форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»
- форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;

Додаткову інформацію забезпечує державна статистична звітність, зокрема:

- форма № 1-опт «Звіт про обсяг оптового товарообігу»;
- форма № 1-торг «Звіт про товарообіг торгової мережі»;
- форма № 1-опт (квартальна) «Звіт про продаж і запаси товарів (продукції)

в оптовій торгівлі»;

- форма № 3-торг (квартальна) «Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі»
- форма № 2К-Т (квартальна) «Обстеження ділової активності підприємства оптової та роздрібною торгівлі, а також підприємств із ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів»;

Крім того, під час аналізу враховується планова документація підприємства - бізнес-плани, оперативні плани-графіки, а також інформація щодо претензій і рекламаций споживачів.

Отже, раціональна організація аудиту та аналізу діяльності торговельного підприємства є основою підвищення його результативності та конкурентоспроможності. Аудит відповідно до законодавства та Міжнародних стандартів забезпечує достовірність фінансової інформації, дозволяє своєчасно виявляти порушення та мінімізувати ризики. Аналіз товарообігу та виконання договірних зобов'язань дає змогу виявити відхилення, оцінити ринкову

ситуацію та визначити напрями зростання продажів і прибутку. Використання первинних документів, реєстрів і звітності формує надійну доказову базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень і підвищення ефективності використання ресурсів.

1.2 Загальна характеристика підприємства та аналіз показників фінансово-господарського стану ТОВ «Смачна крамниця»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Смачна крамниця» є суб'єктом господарювання приватної форми власності, що здійснює підприємницьку діяльність у сфері роздрібної торгівлі харчовими продуктами та товарами повсякденного попиту. Підприємство офіційно зареєстроване в Україні та функціонує відповідно до вимог Законодавства України. Адреса підприємства: Україна, м. Богуслав, вул. Шеченка, б. 25.

Основною метою створення товариства є реалізація продовольчих товарів кінцевим споживачам та забезпечення прибутковості діяльності за рахунок задоволення попиту населення на якісні та доступні продукти харчування. Місія ТОВ «Смачна крамниця» полягає у формуванні високої культури споживання та забезпеченні населення свіжими, безпечними та конкурентоспроможними товарами.

Основні види діяльності ТОВ «Смачна крамниця»:

47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з переважанням харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів;

47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах.

Організаційно-правова структура ТОВ «Смачна крамниця» включає такі функціональні підрозділи: адміністрація, бухгалтерія, відділ постачання, торговельний зал із продавцями-консультантами та касирами, склад. Управління здійснюється директором, який відповідає за стратегічний розвиток, фінансові рішення та координацію діяльності всіх підрозділів.

Підприємство використовує як традиційні, так і сучасні методи торгівлі, приділяючи увагу швидкості обслуговування та підвищенню комфортності закупівель. Матеріально-технічна база ТОВ «Смачна крамниця» включає торговельне обладнання, холодильні установки, систему відеоспостереження, касову техніку та складські приміщення, що забезпечує дотримання санітарно-гігієнічних та температурних норм для зберігання товарів.

Постачальницька діяльність ТОВ «Смачна крамниця» орієнтована на співпрацю з українськими виробниками та дистриб'юторами, що дає змогу отримувати якісну продукцію за конкурентними цінами та оперативно оновлювати асортимент. Особлива увага приділяється контролю якості та термінам придатності товарів.

Ключові конкурентні переваги ТОВ «Смачна крамниця»:

- широкий асортимент свіжих продуктів;
- вигідне місцерозташування торговельного об'єкта;
- гнучка цінова політика та система знижок;
- високий рівень обслуговування та клієнтоорієнтованість.

Фінансова діяльність ТОВ «Смачна крамниця» спрямована на досягнення стабільного прибутку та зміцнення позицій на локальному ринку продовольчих товарів. Джерелами формування доходів є виручка від реалізації товарів, а витрати пов'язані з їх закупівлею, оплатою праці, утриманням приміщень та сплатою податків.

Таким чином, ТОВ «Смачна крамниця» — це сучасне торговельне підприємство роздрібної торгівлі, яке забезпечує високий рівень якості продукції та сервісу, динамічно реагує на зміни ринкової кон'юнктури та орієнтоване на довгострокове зростання й зміцнення конкурентних позицій.

Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Смачна крамниця» за 2022-2024рр. наведені у табл.1.2.

Таблиця 1.2.

Основні показники фінансово-господарської діяльності**ТОВ «Смачна крамниця» за 2022-2024рр., тис.грн.**

Показник	2022р.	2023 р.	2024р.	Абсолютне відхилення (+/-)		Відносне відхилення, %	
				2024р. до 2022р.	2024р. до 2023р.	2023р. до 2022р.	2024р. до 2023р.
Необоротні активи	3 511	3 092	3 378	-133	+286	-3,79	+9,25
Оборотні активи	26 995	38 671	42 487	+15 492	+3 816	+57,39	+9,87
В т.ч. товари	18 307	30 465	33 510	+15 203	+3 045	+83,04	+10,00
Власний капітал	4 614	4 544	5 526	+912	+982	+19,77	+21,61
Поточні зобов'язання і забезпечення	25 594	37219	40 339	+14 745	+3 120	+45,50	+8,38
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	92 779	124 264	136 690	+43 911	+12 426	+47,34	+10,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	76 765	99 804	109 784	+33 019	+9 980	+43,04	+10,00
Валовий прибуток	15 347	24 460	26 906	+11 559	+2 446	+75,33	+10,00
Інші операційні доходи	1 092	2 596	2 850	+1 758	+254	+161,01	+9,78
Адміністративні витрати	1 672	1945	2150	+478	+205	+28,59	+10,54
Витрати на збут	6 028	6980	7650	+1 622	+670	+26,88	+9,60
Інші операційні витрати	8 676	18 066	19900	+11 224	+1 834	+129,36	+10,15
Фінансовий результат до оподаткування(збиток)	77	79	88	+11	+9	+14,29	+11,39
Податок на прибуток	14	14	16	+2	+2	+14,29	+14,29
Чистий прибуток	63	65	72	+9	+7	+14,29	+10,77
Середньооблікова кількість працівників	21	23	24	+3	+1	+14,29	+4,35

Джерело: дод. А, Б, В,Г.

Аналіз структури активів ТОВ «Смачна крамниця» за 2022–2024 рр. свідчить про зміни у ресурсному забезпеченні діяльності. Необоротні активи зменшилися з 3 511 тис. грн у 2022 р. до 3 092 тис. грн у 2023 р. (–419 тис. грн), однак у 2024 р. відбулося їх часткове відновлення до 3 378 тис. грн (+286 тис. грн). Загальне скорочення за три роки становить 133 тис. грн або –3,79 %, що відображає недостатній рівень інвестицій у довгострокові ресурси та технічне оновлення.

Оборотні активи ТОВ «Смачна крамниця» протягом періоду істотно зросли: з 26 995 тис. грн у 2022 р. до 38 671 тис. грн у 2023 р. (+11 676 тис. грн), а у 2024 р. - до 42 487 тис. грн (+3 816 тис. грн). Загальний приріст становить 15

492 тис. грн або +57,39 %, що характеризує посилення мобільності активів, підвищення обсягів закупівель та активізацію господарської діяльності.

Найбільш інтенсивне зростання припадає на товарні запаси: з 18 307 тис. грн у 2022 р. до 30 465 тис. грн у 2023 р. (+12 158 тис. грн), а у 2024 р. - до 33 510 тис. грн (+3 045 тис. грн). Приріст за весь період становить 15 203 тис. грн або +83,04 %. Така динаміка свідчить про розширення асортименту в ТОВ «Смачна крамниця», збільшення товарообороту та підвищення рівня забезпеченості поточних потреб у запасах, проте вимагає контролю для уникнення надлишкового формування залишків.

У цілому ТОВ «Смачна крамниця» демонструє позитивну динаміку зростання оборотних активів і посилення ринкової присутності, однак скорочення частки необоротних активів у структурі балансу потребує підвищення інвестиційної активності для забезпечення довгострокового розвитку.

Власний капітал ТОВ «Смачна крамниця» у 2022–2024 рр. зріс із 4 614 тис. грн до 5 526 тис. грн, що становить +912 тис. грн або +19,77 %. Найбільший приріст відбувся протягом 2024 р. - +982 тис. грн (+21,61 % до 2023 р.), що свідчить про формування додаткового фінансового потенціалу підприємства та зміцнення його внутрішніх джерел фінансування.

Поточні зобов'язання і забезпечення ТОВ «Смачна крамниця» характеризуються значним зростанням: з 25 594 тис. грн у 2022 р. до 37 219 тис. грн у 2023 р. (+11 625 тис. грн), а у 2024 р. - до 40 339 тис. грн (+3 120 тис. грн). Загальний приріст становить 14 745 тис. грн або +45,50 %. Темпи зростання зобов'язань випереджають приріст власного капіталу, що підвищує залежність підприємства від кредиторів та зменшує рівень фінансової стійкості.

Фінансові результати ТОВ «Смачна крамниця» протягом 2022–2024 рр. характеризуються суттєвим зростанням обсягів діяльності. Чистий дохід від реалізації збільшився з 92 779 тис. грн у 2022 р. до 136 690 тис. грн у 2024 р., що становить +43 911 тис. грн або +47,34 %. Позитивна динаміка у 2024 р.

також збереглася (+12 426 тис. грн, +10,00 % до 2023 р.), що свідчить про розширення ринків збуту та підвищення обсягів продажу.

Собівартість реалізованої продукції ТОВ «Смачна крамниця» зросла з 76 765 тис. грн до 109 784 тис. грн (+33 019 тис. грн, +43,04 %), що є нижчим темпом порівняно зі зростанням доходу, що вказує на підвищення ефективності використання ресурсів. Валовий прибуток збільшився з 15 347 тис. грн у 2022 р. до 26 906 тис. грн у 2024 р. (+11 559 тис. грн, +75,33 %), що демонструє покращення маржинальності реалізації.

Інші операційні доходи ТОВ «Смачна крамниця» зросли на 1 758 тис. грн (+161,01 %), що підтверджує розширення додаткових джерел надходжень. Адміністративні витрати збільшилися з 1 672 тис. грн до 2 150 тис. грн (+478 тис. грн, +28,59 %), а витрати на збут - з 6 028 тис. грн до 7 650 тис. грн (+1 622 тис. грн, +26,88 %), що відповідає активізації комерційної діяльності.

Водночас інші операційні витрати ТОВ «Смачна крамниця» демонструють значне зростання - з 8 676 тис. грн до 19 900 тис. грн (+11 224 тис. грн, +129,36 %), що знижує чистий операційний результат і потребує підвищення контролю за непродуктивними втратами.

У підсумку ТОВ «Смачна крамниця» забезпечує стабільне розширення операційної діяльності й зростання валового прибутку, однак темпи збільшення окремих витрат перевищують економічно допустимий рівень, що потребує удосконалення витратної політики.

Фінансовий результат до оподаткування зріс із 77 тис. грн у 2022 р. до 88 тис. грн у 2024 р., що становить +11 тис. грн або +14,29 %. Водночас темпи зростання у 2024 р. порівняно з 2023 р. становили +11,39 %, що підтверджує стабільну прибуткову діяльність ТОВ «Смачна крамниця». Податок на прибуток зріс на 2 тис. грн (+14,29 %), що відповідає збільшенню фінансового результату.

Чистий прибуток підвищився з 63 тис. грн до 72 тис. грн (+9 тис. грн, +14,29 %), зберігаючи позитивну динаміку у 2024 р. (+10,77 % до 2023 р.). Це відображає підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Середньооблікова кількість працівників в ТОВ «Смачна крамниця» зросла з 21 до 24 осіб (+3 особи, +14,29 %), що свідчить про поступове розширення кадрового потенціалу для підтримки зростання обсягів діяльності.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зазначити, що ТОВ «Смачна крамниця» демонструє позитивні тенденції розвитку: відбувається розширення масштабів діяльності, зростання доходів і покращення результатів господарювання. Посилюється роль власного капіталу та підвищується ефективність використання ресурсів. Разом із тим, спостерігається збільшення поточних зобов'язань і зростання окремих витрат, що посилює залежність від кредиторів та знижує фінансову стійкість. Для забезпечення стабільного довгострокового розвитку ТОВ «Смачна крамниця» необхідним є удосконалення витратної політики й оптимізація структури джерел фінансування з акцентом на зміцнення інвестиційного потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ І АНАЛІЗУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СМАЧНА КРАМНИЦЯ»

2.1. Організація та методика аудиту торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця»

ТОВ «Смачна крамниця» здійснює господарську діяльність у сфері роздрібно́ї торгівлі, що характеризується високою конкуренцією, динамічністю змін попиту та залежністю від ефективного управління товарними запасами і фінансовими ресурсами. У таких умовах проведення аудиту є необхідною передумовою формування якісної, повної та правдоподібно́ї інформації про фінансово-господарський стан підприємства. Метою аудиту ТОВ «Смачна крамниця» є підтвердження достовірності фінансової звітності, оцінка дотримання чинних нормативно-правових вимог та визначення напрямів підвищення ефективності управління ресурсами. Результати аудиторської перевірки сприятимуть посиленню контролю за діяльністю підприємства, підвищенню рівня фінансової безпеки та конкурентоспроможності на ринку.

Методика аудиту діяльності торговельного підприємства, такого як ТОВ «Смачна крамниця», передбачає комплексну перевірку достовірності відображення господарських процесів, що визначають результативність функціонування підприємства, насамперед руху товарів і формування товарообороту. Саме товарооборот є інтегральним показником ефективності торговельної діяльності, оскільки він характеризує швидкість перетворення товарних запасів у виручку та визначає можливості формування фінансового результату.

У межах аудиторської перевірки товарооборот повинен розглядатися у взаємозв'язку з обсягами закупівель, структурою та оборотністю товарних запасів, адже будь-які викривлення відображення товарних операцій прямо

впливають на показники доходу, прибутковості та податкові зобов'язання підприємства.

У табл. 2.1. наведена методика проведення аудиту торговельного підприємства ТОВ «Смачна крамниця».

Таблиця 2.1.

Методика аудиту торговельного підприємства «Смачна крамниця»

№	Напрямок аудиту	Основний зміст аудиторських процедур
1	Оцінка системи внутрішнього контролю та управління товарними запасами	- Перевірка організації складського господарства - Оцінка дієвості інвентаризаційного контролю - Перевірка достовірності ведення складського та бухгалтерського обліку запасів - Аналіз дотримання внутрішніх регламентів
2	Аудит закупівель і надходження товарів	- Аналіз обґрунтованості закупівельних цін та торговельних націнок - Перевірка своєчасності оприбуткування товарів - Аналіз відповідності первинних документів реальному руху товарів
3	Аудит товарних залишків і оборотності запасів	- Контроль за залишками товарів методом вибіркової інвентаризації - Перевірка оцінки товарів (за первісною/чистою вартістю реалізації) - Аналіз оборотності товарних запасів - Виявлення повільно оборотних і неліквідних товарів
4	Аудит операцій з реалізації товарів і формування товарообороту	- Перевірка достовірності відображення реалізації у бухобліку та РРО - Контроль правильності моменту визнання доходу - Перевірка повноти врахування торговельних націнок - Контроль відповідності обсягів продажів первинним документам
5	Аудит фінансових результатів та податкового навантаження	- Встановлення взаємозв'язку товарообороту й прибутковості діяльності - Перевірка формування собівартості реалізованих товарів - Контроль повноти податкових зобов'язань (ПДВ, податок на прибуток) - Перевірка точності визначення фінрезультату

Джерело: [6].

Варто відзначити, що відхилення товарообороту від прогнозних рівнів розглядаються як фактор підвищеного фінансового ризику.

Інтеграція процедур контролю товарних запасів, операцій з реалізації та фінансових результатів забезпечує:

- достовірність відображення товарообороту в бухгалтерському обліку;

- своєчасне виявлення помилок і порушень у товарних процесах;
- підвищення ефективності управління товарним забезпеченням;
- формування реальних фінансових показників для прийняття управлінських рішень;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок оптимізації продажів.

Отже, методика аудиту торгівельних підприємств орієнтована на всебічну оцінку товарообороту та його факторів, не лише виконує контрольну функцію, але й стає інструментом підвищення фінансових результатів і стабільності торговельного бізнесу.

Під час контролю фінансово-господарських операцій у сфері торгівлі аудитор може зіткнутися з різними видами помилок. Найчастіше виявляються ситуації, коли результати інвентаризації відображено не повністю або з порушенням встановленого порядку. Також можуть бути недоліки в системі аналітичного обліку товарів, некоректне визначення їх фактичної собівартості, порушення правил заповнення первинних документів чи неточності у відображенні товарних операцій на рахунках бухгалтерського обліку [6].

Фінальна стадія перевірки передбачає структурування та аналіз здобутих доказів, з'ясування їх впливу на нарахування податків і оцінку достовірності фінансових показників. Завершується аудит підготовкою підсумкового документа — професійного висновку, у якому описуються виявлені порушення, їх причини та пропонуються заходи щодо усунення недоліків [31].

Аудит ТОВ «Смачна крамниця» був проведений аудиторською компанією «EBS focus on growth», що знаходиться за адресою: вул. Університетська, 13-А, Київ 03110, Україна.

На основі проведених аудиторських процедур та аналізу фінансових документів ТОВ «Смачна крамниця» було сформовано незалежний аудиторський висновок, що підтверджує правильність складання фінансової

звітності підприємства відповідно до вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України. Аудит охоплював дослідження Звіту про фінансовий стан, Звіту про фінансові результати, Звіту про рух грошових коштів, Звіту про власний капітал та приміток до фінансової звітності за 2023 рік.

Під час перевірки застосовувалися методи аналітичних та деталізованих процедур контролю, запити, інвентаризаційні тести, оцінка внутрішнього контролю, а також звірка первинних документів із регістрами бухгалтерського обліку. Особлива увага приділялася правильності формування показників доходів, собівартості реалізації товарів, оцінці запасів, відображенню розрахунків із контрагентами та реальності грошових потоків.

На думку аудиторів, за винятком впливу питань, описаних у розділі «Основа для думки із застереженням», фінансова звітність достовірно та справедливо подає фінансовий стан ТОВ «Смачна крамниця» станом на 31 грудня 2023 р., а також результати його діяльності і рух грошових коштів за рік у відповідності до НП(С)БО України.

Основою для думки із застереженням було наступне. У ході перевірки ми не отримали достатніх аудиторських доказів щодо повноти та існування запасів на суму 30 500 тис. грн станом на 31.12.2023 р., оскільки інвентаризація товарів була проведена частково, без охоплення всіх торгових точок та складів. Під час аналізу фінансових показників встановлено такі ризики незначних викривлень:

У ході аудиторської перевірки встановлено декілька суттєвих ризиків, що можуть впливати на достовірність фінансової звітності підприємства. По-перше, існує ризик викривлень у відображенні запасів, оскільки відбулося значне зростання товарних залишків: з 18 307 тис. грн на початок року до 30 465 тис. грн на кінець року, що становить приблизно +66 %. Така динаміка може свідчити про можливі помилки в оцінці запасів, неправильне списання або приховані втрати.

Другим важливим фактором є ризик втрати платоспроможності, адже поточні зобов'язання підприємства зросли набагато швидше, ніж активи. Їх величина збільшилась з 25 594 тис. грн до 37 219 тис. грн, тобто майже на +45 %, що може призвести до проблем із розрахунками та появою простроченої кредиторської заборгованості.

Третім визначеним ризиком є ризик недооцінки фінансового результату. Незважаючи на значний обсяг чистого доходу від реалізації — 124 264 тис. грн за рік, підприємство отримало лише 65 тис. грн чистого прибутку. Це може свідчити про викривлення собівартості або неефективний контроль витрат.

У зв'язку з вищенаведеним можливі суттєві коригування у статтях запасів, кредиторської заборгованості та фінансового результату, які можуть вплинути на достовірність показників у фінансовій звітності. Узагальнені дані аудиту наведені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2.

Аудит діяльності ТОВ «Смачна крамниця»

Об'єкт аудиту	Джерело даних	Фактичні показники та динаміка	Аудиторський аналіз і ризики
Основні засоби	Баланс (1010)	2022: 2 990 тис. грн → 2023: 2 656 тис. грн (–11%)	Можливе заниження вартості через надмірний знос або списання. Потребує звірки з інвентарними даними.
Запаси (товари)	Баланс (1105)	18 307 → 30 465 тис. грн (+66%)	Значне накопичення товару ⇒ ризик псування, затоварення, шахрайства, необхідна інвентаризація та тестування собівартості.
Грошові кошти	Баланс (1167)	5 000 → 3 193 тис. грн (–36%)	Зниження ліквідності. Підвищений контроль касової дисципліни і безготівкових платежів.
Дебіторська заборгованість за бюджетом	Баланс (1135)	10 → 866 тис. грн □ різке зростання	Можливі податкові розбіжності або несвоєчасні відшкодування. Перевірити законність та підтвердження дебіторки.
Кредиторська заборгованість за товари	Баланс (1615)	23 152 → 35 214 тис. грн (+52%)	Ризик втрати платоспроможності. Перевірка прострочених боргів і штрафних санкцій.
Власний капітал	Баланс (1495)	4 614 → 4 544 тис. грн (зниження)	Підприємство майже не генерує прибутку, зменшується фінансова стійкість.
Чистий дохід від реалізації	Звіт про Фінансові результати	92 779 → 124 264 тис. грн (+34%)	Продажі зростають — позитивний тренд, але не супроводжується еквівалентним прибутком.

Об'єкт аудиту	Джерело даних	Фактичні показники та динаміка	Аудиторський аналіз і ризики
	(2000)		
Собівартість реалізації	(2050)	76 765 → 99 804 тис. грн (+30%)	Витрати ростуть майже так само, як дохід ⇒ ризик низької маржі.
Валовий прибуток	(2090)	15 347 → 24 460 тис. грн (+59%)	Прибутковість покращується — треба перевірити правильність формування націнки.
Адміністративні та збутові витрати	(2130, 2150)	Разом: 7 700 → 8 925 тис. грн (+16%)	Контроль ефективності витрат; ймовірні необґрунтовані витрати.
Операційний результат	(2190)	77 → 79 тис. грн (мінімум)	При доході 124 млн грн — низький прибуток ⇒ помилки в обліку або неефективна політика цін.
Податок на прибуток	(2300)	(14) тис. грн податку	Перевірити коректність розрахунку: база оподаткування дуже мала.

Джерело: сформовано автором.

За результатами аудиту ТОВ «Смачна крамниця» встановлено наявність окремих суттєвих ризиків викривлень, що зумовило надання думки із застереженням. Найбільш вагомим фактором стала часткова інвентаризація товарних запасів, що не дозволила аудитору отримати достатній обсяг доказів щодо існування та повноти відображення запасів на кінець року. Крім того, аналіз фінансових показників виявив негативну тенденцію до надмірного накопичення товарів (зростання на 66 %), випереджаючий темп збільшення кредиторської заборгованості порівняно з активами та низький рівень чистого прибутку при значних обсягах реалізації. Також виявлено зменшення грошових коштів в обігу на фоні зростання боргових зобов'язань, що підвищує ризик шахрайства або прихованих розрахунків. Такі чинники можуть свідчити про потребу посилення системи внутрішнього контролю, удосконалення логістичних та фінансових управлінських процесів. Категорії основних аудиторських ризиків ТОВ «Смачна крамниця» наведено у табл.2.3.

Таблиця 2.3.

Категорії основних аудиторських ризиків ТОВ «Смачна крамниця»

Категорія ризику	Характеристика
Ризик викривлень у запасах	найкритичніший — 66% зростання запасів
Ризик втрати платоспроможності	Кредиторська заборгованість зростає швидше за активи

Категорія ризику	Характеристика
Ризик недооцінки результату	мін-прибуток при високому обороті
Ризик шахрайства з грошима	зниження готівки + ріст боргу

Джерело: сформовано автором.

Незважаючи на наявні обмеження, аудитором було дотримано всіх процедур, передбачених Міжнародними стандартами аудиту. Це дозволило сформуванню обґрунтовану та незалежну професійну думку, відповідно до якої фінансова звітність ТОВ «Смачна крамниця» у цілому достовірно відображає його фінансовий стан і результати діяльності за 2023 рік і може використовуватися внутрішніми та зовнішніми користувачами для прийняття економічно обґрунтованих рішень.

Отже, здійснення аудиту торговельної діяльності в ТОВ «Смачна крамниця» дає змогу своєчасно виявити помилки в обліковій системі та підвищити її надійність. Використання комплексного методичного підходу, адаптованого до особливостей торговельних підприємств, сприяє отриманню якісних доказів та дозволяє сформуванню обґрунтовану думку аудитора. У результаті зацікавлені користувачі отримують достовірну інформацію, необхідну для ефективного управління та прийняття рішень щодо подальшого розвитку підприємства.

2.2. Організація та методика аналізу торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця»

Аналіз діяльності підприємств роздрібної торгівлі є ключовим інструментом управління, адже забезпечує інформаційну основу для прийняття обґрунтованих рішень щодо асортиментної політики, ціноутворення, логістики, організації праці й оптимізації витрат. Узагальнення показників роботи дає можливість оцінити рівень задоволення споживчого попиту, конкурентні позиції на ринку та ступінь реалізації стратегічних цілей підприємства.

Для торговельного підприємства ключовим напрямом економічного аналізу є дослідження роздрібного товарообороту, оскільки саме цей показник комплексно відображає кінцевий результат комерційної діяльності — перетворення товарних запасів у дохід і прибуток. На відміну від аудиторської перевірки, яка охоплює усі статті фінансової звітності з метою встановлення їх достовірності, економічний аналіз зосереджується передусім на виявленні резервів розвитку продажів, оптимізації товарних запасів і підвищенні рентабельності діяльності [17].

Роздрібний товарообіг є узагальнюючим показником результативності функціонування торговельного підприємства, оскільки відображає завершальний етап просування товарів до кінцевого покупця. Його характеристика не обмежується лише обсягом отриманої виручки: на величину товарообороту впливають структура продажу, ширина та глибина асортименту, зміни споживчого попиту, а також рівень доходів населення. До складу роздрібного товарообігу включають усі операції з продажу товарів через торговельні об'єкти населенню, включаючи безготівкові розрахунки, оплату платіжними картками, банківськими інструментами, а також реалізацію продуктів організаціям для забезпечення споживання поза домом [10].

Водночас у роздрібний товарообіг не включаються обсяги продажу, що здійснюються для виробничого споживання, надання послуг, а також повернення заставної тари, що дозволяє виокремити саме кінцеве особисте споживання товарів. Саме тому цей показник має високу аналітичну важливість для оцінки ринкової активності підприємства та купівельної спроможності населення [13].

Для визначення динаміки роздрібного товарообігу у звітному періоді його порівнюють із попереднім періодом у порівнянних цінах, що усуває вплив цінового чинника. З цією метою фактичний обсяг реалізації звітного року перераховується у ціни базового періоду з використанням індексу цін:

$$I_p = (\sum q_1 p_1 / \sum q_1 p_0) \times 100 \%, \text{ де:}$$

$\sum q_1 p_0$ — товарооборот звітного періоду в базисних цінах

$\Sigma q_1 p_1$ — товарооборот звітнього періоду в поточних цінах

I_p — загальний індекс цін

Подальший аналіз роздрібного товарообігу передбачає дослідження його динаміки за кілька звітних періодів, а також оцінку виконання планових показників у розрізі кварталів і місяців. Такий підхід дає можливість простежити стійкі тенденції розвитку торговельної діяльності, своєчасно виявити закономірності й зміни у ринковому середовищі, а також встановити рівень реалістичності та доцільності як поточних, так і стратегічних прогнозів підприємства щодо обсягів реалізації [32].

Індекс фізичного обсягу товарообороту у незмінних цінах визначається за формулою:

$$I_\phi = (\Sigma q_1 p_0 / \Sigma q_0 p_0) \times 100 \%, \text{ де:}$$

I_ϕ — індекс фізичного обсягу товарообороту

$\Sigma q_1 p_0$ — товарооборот звітнього року в базисних цінах

$\Sigma q_0 p_0$ — товарооборот базисного періоду в базисних цінах

Поряд із вище наведеними показниками під час оцінювання змін товарообігу в часі використовують також середньорічний темп зростання, який дає змогу визначити інтенсивність розвитку підприємства в динаміці. Для його обчислення застосовують формулу середньої геометричної, що базується на послідовності абсолютних рівнів ряду:

$$T_{cp} = (y_n / y_0)^{(1/n)} \times 100 \%, \text{ де:}$$

y_n — кінцевий рівень ряду динаміки;

y_0 — початковий рівень ряду динаміки;

n — кількість періодів аналізованого інтервалу часу.

На завершальному етапі аналізу роздрібного товарообігу здійснюється узагальнення всіх результатів, отриманих у попередніх розрахунках. Це дозволяє сформулювати цілісне уявлення про тенденції розвитку обсягів реалізації на торговельному підприємстві. Зокрема, систематизуються як позитивні, так і негативні зміни у виконанні плану та динаміці продажів, що дає можливість

обґрунтувати подальші управлінські рішення щодо підвищення ефективності комерційної діяльності [32].

В ТОВ «Смачна крамниця» у 2024 році було заплановано обсяг реалізації на рівні 140 000 тис. грн, фактично досягнуто - 136 000 тис. грн, що свідчить про недовиконання плану.

Рівень виконання плану $= 136000 / 140000 \times 100\% = 97,14\%$.

Абсолютне відхилення: $\Delta O = 136000 - 140000 = -4000$ тис. грн.

План реалізації недовиконано на 2,86 % або 4 000 тис. грн.

Для оцінки динаміки порівнюємо із попереднім періодом — 2023 роком:

Факт 2023 року — 124 000 тис. грн..

Темп зростання $= 136000 / 124000 \times 100\% = 109,7\%$.

Попри недовиконання плану, товарообіг зріс на 9,7 % у порівнянні з минулим роком.

Ритмічність у діяльності торговельного підприємства означає стабільне виконання планових показників обсягів реалізації у розрізі окремих часових періодів — місяців, декад або кварталів. Забезпечення рівномірного розподілу товарообігу протягом року є важливою умовою ефективної організації торговельного процесу, раціонального використання ресурсів та поповнення запасів.

У ході аналізу ритмічності план порівнюється як по підприємству загалом, так і окремо по його структурних підрозділах — магазинах, секціях, бригадах. Для цього приймають, що фактичний товарообіг за звітний період дорівнює 100 %, і визначають частку кожного періоду як за плановими, так і за фактичними показниками.

Коефіцієнт ритмічності виконання плану товарообороту (K_r) розраховують також способом менших чисел за формулою:

$K_r = (O_n - O_{np}) / O_n$, де:

O_n — плановий обсяг товарообороту

O_{np} — сума недовиконання плану товарообороту.

Коефіцієнт ритмічності розраховують також із допомогою показників

варіації за формулою:

$$K_r = 1 - V, \text{ де:}$$

V — коефіцієнт варіації [2].

У 2024 році було заплановано обсяг реалізації ТОВ «Смачна крамниця» на рівні 140 000 тис. грн, фактично досягнуто — 136 000 тис. грн.

$$\text{Рівень виконання плану: } (136000 / 140000) * 100\% = 97,14\%.$$

$$\text{Абсолютне відхилення: } 136000 - 140000 = -4000 \text{ тис. грн}$$

Попри недовиконання плану ТОВ «Смачна крамниця», товарообіг зріс у порівнянні з 2023 роком (доходи 2023 року — 124 000 тис. грн).

$$\text{Темп зростання: } (136000 / 124000) * 100\% = 109,7\%.$$

Проведемо оцінку ритмічності ТОВ «Смачна крамниця» на основі квартального розподілу планових та фактичних даних (табл.2.3.).

Таблиця 2.3.

Оцінка ритмічності ТОВ «Смачна крамниця»

Квартал	План, тис. грн	Факт, тис. грн	Виконання, %	Недовиконання, тис. грн
I кв.	35000	33000	94,3	2000
II кв.	35000	34000	97,1	1000
III кв.	35000	35000	100,0	0
IV кв.	35000	34000	97,1	1000
Разом	140000	136000	97,14	4000

Джерело: сформовано автором.

$$\text{Коефіцієнт ритмічності: } (140000 - 4000) / 140000 = 0,97.$$

$$\text{Середнє виконання: } (94,3 + 97,1 + 100 + 97,1) / 4 = 97,1\%.$$

$$\text{Коефіцієнт варіації: } (2,07 / 97,1) * 100\% = 2,13\%.$$

Отже, ритмічність реалізації вважається високою, відхилення по кварталах незначні. План виконано на 97,14%, недовиконання становить 4000 тис. грн. Рівень сезонних коливань продажів мінімальний, що свідчить про стабільність функціонування ТОВ «Смачна крамниця».

Оцінка напруженості планів товарообігу повинна здійснюватися як на стадії обґрунтування, так і Після розрахунку показників ритмічності важливо проаналізувати рівень виконання плану з урахуванням реальних умов функціонування підприємства та фактичного забезпечення торговельного процесу ресурсами. Такий підхід дає змогу більш точно оцінити досягнуті результати та визначити якість планування, враховуючи вплив внутрішніх і зовнішніх чинників.

Товарообіг є ключовим індикатором результативності комерційної діяльності торговельних підприємств, адже саме він демонструє кінцевий ефект взаємодії з ринком та споживачем. Від рівня роздрібного товарообігу залежить не лише фінансова стійкість окремого суб'єкта господарювання, а й загальний стан економічного розвитку держави, оскільки торгівля забезпечує перерозподіл товарної маси та формує значну частку податкових надходжень. Процес реалізації є завершальним етапом кругообігу ресурсів підприємства, під час якого втілюються результати всієї виробничо-комерційної діяльності. Ефективно організований збут продукції забезпечує безперервність господарських операцій, швидке повернення обігових коштів, зростання прибутковості й підвищення рентабельності бізнесу. У ході реалізації підприємство не лише компенсує витрати на виробництво й продаж продукції, а й формує прибуток — основне джерело фінансового забезпечення подальшого розвитку [32].

Обсяг продажу безпосередньо залежить від масштабів виготовлення товарної продукції та своєчасності її постачання на ринок, тому аналітичне дослідження динаміки товарообігу має спиратися на оцінку виробничих результатів підприємства. Головною метою аналізу є виявлення внутрішніх резервів збільшення обсягу реалізації та встановлення чинників, що визначають поведінку цього показника [2].

На величину товарообігу впливають насамперед:

- обсяг випуску продукції, готової до реалізації;

- зміни у залишках нереалізованої продукції, що свідчать про затримку її руху до покупця.

Під час аналізу виконання плану продажів насамперед перевіряють коректність його встановлення, використовуючи дані бухгалтерської звітності, зокрема Звіту про фінансові результати та Звіту за формою №1-п (або аналітичні відомості з обліку запасів). Фактичні показники співставляються з плановими, що дозволяє визначити рівень виконання плану, виявити позитивні й негативні відхилення та оцінити вплив окремих факторів на кінцевий результат [32].

Розраховується він за такою формулою:

$$РП = О_n - ТП - О_k = \Delta O + ТП, \text{ де}$$

РП- обсяг реалізованої продукції;

ТП - обсяг товарної продукції;

O_n O_k – залишки нереалізованої продукції на початок і кінець звітного року;

ΔO – зміна залишків нереалізованої продукції [32].

Аналіз обсягів реалізації ТОВ «Смачна крамниця» здійснюють у різних часових інтервалах — щомісячно, поквартально, за півріччя та за підсумками року. У ході дослідження фактичні показники зіставляють із плановими величинами та результатами минулих періодів, визначають темпи приросту й темпи зростання, а також розраховують рівень виконання планових завдань щодо продажу продукції.

Під час проведення факторного аналізу ТОВ «Смачна крамниця» використовується інформація балансу товарної продукції. Для цього застосовується балансове рівняння, яке відображає взаємозв'язок між виробництвом, запасами та реалізацією:

$$ЗГП\ ПП + ТП = ЗГП\ КП + РП, \text{ де}$$

ЗГППП, ЗГПКП — залишки готової, але нереалізованої продукції на початок та на кінець періоду відповідно;

ТП — випуск товарної продукції за період;

РП — обсяг реалізації [32].

Тоді, виходячи з попередньої формули маємо таку факторну модель: $РП = ТП + (ЗГП\text{ ПП} - ЗГП\text{ КП}) = ТП - \Delta ЗГП$;

Тоді, модель факторного аналізу: $\Delta РП = \Delta ТП + \Delta ЗГП\text{ ПП} + (-\Delta ЗГП\text{ КП})$;
Або $\Delta РП = \Delta ТП - \Delta ЗГП$ [32].

Аналіз виконання плану продажів ТОВ «Смачна крамниця» проводиться на основі даних фінансової звітності підприємства за 2023–2024 роки.

Таблиця 2.4.

Динаміка чистого доходу від реалізації ТОВ «Смачна крамниця»

Показник	Значення
Фактичний чистий дохід від реалізації у 2023 р.	124 264 тис. грн
Фактичний чистий дохід від реалізації у 2024 р.	136 690 тис. грн
Темп зростання	$(136690 / 124264) \times 100\% = 109,98 \%$
Абсолютний приріст	$136690 - 124264 = 12\,426$ тис. грн

Джерело: сформовано автором на основі дод. В, Г.

Отже, обсяг реалізації збільшився на 12 426 тис. грн, або на 9,98%, що свідчить про позитивну динаміку та розширення ринкової активності ТОВ «Смачна крамниця».

Далі проведемо факторний аналіз виконано на основі балансової моделі товарного забезпечення та змін запасів ТОВ «Смачна крамниця» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз товарного балансу ТОВ «Смачна крамниця»

Показник	За планом, тис. грн	Фактично, тис. грн	Абсолютне відхилення	Вплив на реалізацію
Запаси на початок періоду (баланс 2023):	38671	38671	0	0
Запаси на кінець періоду (баланс 2024):	42487	42487	+3816	-3816
Надходження товарів протягом року (чистий дохід):	124264	136690	+12426	+12426

Джерело: сформовано автором на основі дод А, Б.

Загальний вплив факторів на зміну реалізації: $+12426 - 3816 = +8609$ тис. грн.

Розрахунок підтверджує, що обсяг реалізації зріс завдяки збільшенню товарних надходжень, але частина коштів була відволікана у збільшення запасів на складах ТОВ «Смачна крамниця».

Отже, ТОВ «Смачна крамниця» демонструє позитивну тенденцію розвитку товарообігу. Основним джерелом приросту обсягів реалізації виступає збільшення продажів. Зростання товарних запасів свідчить про сповільнення їх оборотності, що частково стримує зростання виручки. Існує резерв підвищення обсягів реалізації шляхом оптимізації товарних залишків.

Наступним кроком є проведення факторного аналізу ТОВ «Смачна крамниця», на основі балансового методу, що наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Факторний аналіз реалізації товарів ТОВ «Смачна крамниця», тис. грн.

Показник	За планом	Фактично	Абсолютне відхилення (+/-)	Вплив на обсяг реалізації
1. Надходження товарів	124 264	136 690	+12 426	+12 426
2. Зміна залишків товарів на складі	30 500	33 550	+3 050	-3 050
3. Обсяг реалізованих товарів (р.1 – р.2)	93 764	103 140	+7 376	+7 376
4. Зміна залишків товарів відвантажених	—	—	—	—

Джерело: сформовано автором.

Загальний приріст реалізації в ТОВ «Смачна крамниця» забезпечений переважно збільшенням надходження товарів, проте частина коштів була відволікана у зростаючі складські запаси.

Головною метою аналізу результатів реалізації є виявлення можливостей для збільшення продажу найбільш прибуткових товарів, розширення присутності підприємства на ринку та забезпечення зростання фінансового результату. Такий аналіз допомагає своєчасно встановити, наскільки ефективно підприємство використовує свій потенціал, та спрямувати комерційну діяльність на підвищення конкурентоспроможності [2].

На зміну обсягів роздрібного товарообігу впливають передусім внутрішні чинники, зокрема:

- рівень забезпеченості й ефективність використання товарних запасів;
- продуктивність праці й чисельність персоналу;
- наявність та технічний стан основних засобів, які забезпечують торговельно-технологічні процеси.

Оцінювання ролі товарних ресурсів у формуванні обсягу товарообігу здійснюють за допомогою рівняння товарного балансу, яке відображає взаємозв'язок між надходженням, відпуском і залишками товарів у сфері обігу:

$$З_{\text{п}} + Н = Р + В + З_{\text{к}}, \text{ де}$$

$З_{\text{п}}$, $З_{\text{к}}$ — запаси товарних запасів відповідно на початок і кінець періоду;

$Р$ — обсяг реалізації;

$Н$ — надходження товарних запасів;

$В$ — інше вибуття товарів (уцінка, втрати, природний убуток) [32].

Вплив зміни трудових факторів на обсяг роздрібною реалізації вивчається з використанням двофакторної мультиплікативної моделі:

$$Р = Ч_{\text{ср}} * В, \text{ де}$$

$Ч_{\text{ср}}$ — середньоспискова чисельність працівників підприємства;

$В$ - продуктивність праці одного працівника підприємства [32].

Вплив зміни середньої вартості основних засобів та їх фондovіддачі на обсяг роздрібного товарообігу визначається за двофакторною мультиплікативною моделлю:

$$З = F_{\text{ср}} * ФВ \text{ за таким алгоритмом:}$$

$$\Delta P F_{\text{ср}} = \Delta F_{\text{ср}} * ФВ; \Delta P фв = \Delta ФВ * F_{\text{ср}1}, \text{ де}$$

$F_{\text{ср}}$ — середня вартість основних засобів;

$ФВ$ — фондovіддача основних засобів [32].

Під час оцінювання виконання плану щодо обсягів реалізації насамперед важливо переконатися у коректності визначення планового показника. Для цього використовують інформацію з бухгалтерського балансу підприємства та статистичної звітності (форма № 1-п).

Подальше порівняння фактичних даних із запланованими дозволяє визначити рівень виконання плану, виявити позитивні та негативні відхилення,

а також проаналізувати причини, які вплинули на зміну обсягів продажу у порівнянні з очікуваними результатами [13].

Для встановлення впливу окремих факторів на обсяг реалізації застосовують товарний баланс, що демонструє взаємозв'язок між надходженням продукції, її залишками та фактичним продажем. Основне рівняння цього балансу може бути записане у вигляді:

$$РП = О_n + ТП - О_k = \Delta O + ТП, \text{ де}$$

РП — обсяг реалізованої продукції;

ТП — об'єм товарної продукції;

O_n , O_k — відповідно залишки нереалізованої продукції на початок і кінець звітного року;

ΔO — зміна залишків нереалізованої продукції.

Виходячи із формули балансу товарної продукції в ТОВ «Смачна крамниця» перевіряється обґрунтованість цих планових завдань: підсумовуються залишки нереалізованої товарної продукції. із цієї суми віднімаються планові залишки нереалізованої товарної продукції на кінець періоду. Отримане число має співпадати з плановим по реалізації продукції. Якщо ж ця умова не виконується, то у підприємства є резерв зростання реалізації.

Якщо план із виробництва продукції перевиконаний, то створюються умови для відповідного плану і з реалізації. І навпаки, труднощі з виконанням плану виробництва створюють передумови невиконання плану з реалізації. Вплив зміни залишків нереалізованої продукції на кінець періоду на об'єм реалізації продукції носить зворотний характер.

Загальний резерв збільшення обсягу реалізованої продукції ($\Delta РП$) визначається за такою формулою:

$$\Delta РП = \Delta П_k + \Delta РП_{mn}, \text{ де}$$

$\Delta П_k$ — комплексний резерв зростання випуску товарної продукції;

$\Delta P_{\text{Пп}}$ — резерв зростання реалізованої продукції за рахунок скорочення наднормативних і непередбачених планом залишків нереалізованої продукції [32].

На основі формули балансу товарної продукції в ТОВ «Смачна крамниця» здійснюється оцінка реалістичності та правильності встановлених планових показників реалізації. Для цього визначають загальний обсяг продукції, що може бути реалізований: до кількості товарів на початок періоду додають очікуваний випуск, після чого віднімають заплановані залишки на кінець звітної періоду. Отриманий результат повинен відповідати плановому показнику реалізації. Якщо спостерігається розбіжність, це свідчить про наявність внутрішніх резервів збільшення продажів.

Далі проводиться оцінка впливу товарних ресурсів на обсяг реалізації товарів ТОВ «Смачна крамниця» (табл. 2.7.).

Таблиця 2.7.

Оцінка впливу товарних ресурсів на обсяг реалізації товарів

ТОВ «Смачна крамниця», тис. грн

Показник	План	Факт	Абсолютне відхилення ($\pm$)	Вплив на обсяг реалізації
1. Залишки товарів на початок року (Зп)	28 200	28 200	0	0
2. Надходження товарів (Н)	124 264	136 690	+12 426	+12 426
3. Інше вибуття (В)	500	420	-80	+80
4. Залишки товарів на кінець року (Зк)	30 500	33 550	+3 050	-3 050
5. Обсяг реалізації товарів (Р)	121 464	130 920	+9 456	+9 456
Разом факторний вплив				+9 456

Джерело: сформовано автором.

Позитивний приріст реалізації в ТОВ «Смачна крамниця» сформувався переважно завдяки збільшенню надходження товарів, однак додаткове накопичення запасів стримувало оборотність та зменшило потенційне зростання продажів.

Виконання чи перевиконання плану з виробництва напряму впливає на можливості реалізації: зростання обсягів випуску сприяє підвищенню продажів,

а недовиконання виробничих планів, навпаки, створює ризики недосягнення запланованих результатів реалізації. Крім того, зміна залишків непроданої продукції на кінець періоду має зворотний вплив на обсяг реалізації: їх збільшення зменшує можливий обсяг продажів, а скорочення — сприяє його зростанню [2].

Для підвищення результативності управління витратами обігу їх економічний аналіз в ТОВ «Смачна крамниця» здійснюють у декількох ключових напрямках:

- оцінка загальної суми витрат;
- дослідження окремих статей витрат;
- аналіз витрат за місцями їх виникнення та за відповідальними центрами [32].

Під час аналізу фактичні витрати співставляють із плановими значеннями, базовими періодами або показниками аналогічних підприємств. Отримані відхилення дають змогу встановити, чи мала місце економія, чи відбулося перевищення кошторису. Якщо фактичні витрати більші за передбачені — це перевитрати (позначаються «+»). У випадку, коли фактичні витрати нижчі за планові, відхилення інтерпретують як економію (знак «-») [32].

Далі проводиться деталізація витрат за статтями кошторису. Такий аналіз дозволяє оцінити виконання планових показників в ТОВ «Смачна крамниця» за кожною статтею, визначити її частку у загальному рівні витрат, а також з'ясувати, які саме статті спричинили економію або перевитрати. Це дає можливість виокремити ті напрями, які потребують першочергового контролю та управлінських рішень.

Аналіз кошторису витрат обігу ТОВ «Смачна крамниця» доцільно проводити не лише за підсумками року, але й за кварталами. Така періодичність забезпечує оперативний контроль і дозволяє своєчасно впливати на формування витрат, запобігаючи їхньому надмірному зростанню.

Залежно від того, як витрати реагують на зміну обсягу товарообігу, їх поділяють на дві основні категорії:

- умовно-змінні витрати, величина яких змінюється пропорційно або частково пропорційно до обсягів реалізації;

- умовно-постійні витрати, що мало залежать або взагалі не залежать від коливання обсягів товарообігу [32].

При дослідженні умовно-змінних витрат визначають ступінь відхилення їхнього рівня від запланованих значень.

Розмір зміни рівня витрат визначається наступним чином:

$R_{зв} = R_{ф} - R_{пл}$, де:

$R_{зв}$ — зміна рівня витрат, %;

$R_{ф}$ — фактичний рівень витрат;

$R_{пл}$ — плановий (або базовий) рівень витрат.

Відносна сума відхилення визначається так:

$$C_{в} = R_{зв} \times T_{ф} / 100$$

де:

$C_{в}$ — сума економії або перевитрат у грошовому вираженні;

$T_{ф}$ — фактичний товарообіг, грн.

Додатне значення означає перевитрати, від'ємне — економія.

Для аналізу умовно-постійних витрат спочатку оцінюють відхилення у сумі, а вже потім у рівні.

$$\Delta B = B_{ф} - B_{пл}, \text{ де:}$$

ΔB — абсолютне відхилення витрат, грн;

$B_{ф}$ — фактична сума витрат;

$B_{пл}$ — планова сума витрат.

Відхилення рівня витрат визначається наступним чином:

$$R_{відх} = \Delta B / T_{ф} \times 100, \text{ де:}$$

$R_{відх}$ — зміна рівня витрат у %, пов'язана зі зміною їх суми [32].

Далі проводиться факторний аналіз відхилень витрат обігу. Спочатку розраховують скоригований рівень витрат:

$$Р_{\text{скор}} = В_{\text{пл}} / Т_{\text{ф}} \times 100, \text{ де:}$$

$Р_{\text{скор}}$ — умовний рівень витрат при фактичному товарообігу.

Далі визначають вплив товарообігу:

$$В_{\text{плТ}} = Р_{\text{скор}} - Р_{\text{пл}}, \text{ де:}$$

$В_{\text{плТ}}$ — зміна рівня витрат за рахунок товарообігу [32].

Зростання продуктивності праці повинно зменшувати витрати на оплату праці.

Формула оцінки впливу:

$$В_{\text{плПП}} = (І_{\text{зп}} / І_{\text{пп}} \times 100) - 100, \text{ де:}$$

$І_{\text{зп}}$ — індекс зростання заробітної плати;

$І_{\text{пп}}$ — індекс зростання продуктивності праці [32].

Якщо зарплата зростає швидше ніж продуктивність — виникають перевитрати.

На основі розглянутих показників був проведений факторний аналіз витрат обігу ТОВ «Смачна крамниця» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8.

Факторний аналіз витрат обігу ТОВ «Смачна крамниця», тис. грн

Показник	Формула / метод	План	Факт	Відхилення	Економічний зміст
1. Умовно-змінні витрати		13 360	14 402	+1 042	зростання витрат через збільшення товарообігу
Рівень витрат, %	$P = B / T \times 100$	11,0	11,0	0	зміна рівня не вплинула
Абсолютна сума зміни витрат	$C_b = P_{\text{зв}} \times T_{\text{ф}} / 100$	$11,0 - 11,0 = 0$		0	немає економії чи перевитрат
2. Умовно-постійні витрати		6 600	6 850	+250	контрольована перевитрата
Рівень витрат, %	$P_{\text{відх}} = \Delta B / T_{\text{ф}} \times 100$	5,44	5,23	-0,21	відносна економія через більший товарообіг
3. Вплив зміни товарообігу	$Р_{\text{скор}} = В_{\text{пл}} / Т_{\text{ф}} \times 100$	$6\,600/130\,920 \times 100 = 5,04$	—	-0,40	ефект масштабу — позитивний
4. Загальна зміна витрат	$\Sigma \Delta B$	19 960	21 252	+1 292	у тому числі:
— за рахунок товарообігу	$В_{\text{плТ}} = Р_{\text{скор}} - Р_{\text{пл}}$	$5,04 - 5,44 = -0,40\%$	—	-524	економія завдяки зростанню обсягів
— за рахунок перевитрат	$\Delta B_{\text{Пост}}$	—	—	+1 816	перевитрати за статтями управління

Джерело: сформовано автором.

Загальна сума витрат обігу зросла на 1 292 тис. грн, однак підвищення масштабів діяльності дозволило компенсувати частину витрат, що свідчить про позитивну динаміку ефективності витрат. Економічний аналіз підтвердив посилення ринкової позиції ТОВ «Смачна крамниця» стабільність товарообороту та поступове нарощування фінансових результатів. Водночас встановлено перевитрати за окремими статтями витрат, зростання товарних залишків та уповільнення їх оборотності. Така ситуація свідчить про наявність внутрішніх резервів підвищення результативності діяльності.

Загалом результати аудиту та аналізу в ТОВ «Смачна крамниця» вказують на необхідність удосконалення системи внутрішнього контролю, оптимізації товарних запасів, посилення контролю за витратами й підвищення платоспроможності підприємства.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СМАЧНА КРАМНИЦЯ»

За результатами проведеної аудиторської перевірки встановлено, що в ТОВ «Смачна крамниця» наявні системні недоліки у сфері контролю товарних запасів, управління витратами та моніторингу платоспроможності. Виявлені порушення потребують подальшого розвитку інструментів аудиту з метою підвищення точності облікових даних, зменшення аудиторських ризиків та запровадження сучасних технологічних підходів до контролю господарських операцій.

Для вдосконалення перевірок пропонується впровадити автоматизовану аудиторську модель контролю товарних операцій. Зокрема:

- автоматизація інвентаризаційного аудиту, що передбачає застосування штрих-кодування або RFID-міток для повної номенклатури товарів, використання портативних сканерів під час інвентаризаційних процедур, а також автоматизоване зіставлення фактичних даних з показниками облікової системи в режимі реального часу [25]. Очікуваним результатом є підвищення точності фіксації товарних залишків, зниження помилок пересортиці та зменшення витрат часу на проведення інвентаризацій;

- удосконалення системи внутрішнього контролю шляхом запровадження електронного моніторингу руху товарів від моменту закупівлі до реалізації, включаючи контроль за термінами зберігання, ціноутворенням і списаннями []. Це сприятиме посиленню відповідальності матеріально відповідальних осіб та оптимізації складських процесів.

- використання аналітичних модулів для аудиту витрат і фінансових ризиків, що забезпечить регулярний аналіз структури витрат обігу, своєчасне виявлення перевитрат та контроль за ефективністю операційної діяльності [25].

Такий підхід дозволить оперативно реагувати на відхилення від нормативних параметрів і запобігати втратам підприємства.

Упровадження зазначених заходів сприятиме підвищенню прозорості товарних операцій, забезпечить достовірність даних фінансової звітності та зміцнить фінансову стабільність ТОВ «Смачна крамниця» (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

**Очікувані результати впровадження автоматизованих процедур аудиту
в ТОВ «Смачна крамниця»**

Показник	Було	Стає
Тривалість інвентаризації	3–5 днів	1–2 дні
Людський фактор у помилках обліку	середній	мінімальний
Достовірність оцінки запасів	вибіркова	повна

Джерело: сформовано автором.

Такі зміни дадуть можливість зменшити ризик викривлень, що раніше був підставою для думки із застереженням.

Посилення контролю за собівартістю та обліком витрат є важливим напрямом удосконалення системи аудиту ТОВ «Смачна крамниця», оскільки результати перевірки засвідчили випереджаюче зростання витрат порівняно з темпами прибутковості. У зв'язку з цим доцільно:

- впровадити щомісячний аудит витрат за центрами відповідальності;
- застосовувати АВС-аналіз витрат для ідентифікації та скорочення непродуктивних статей;
- установити цифрові ліміти витрат та обов'язковий аудит відхилень від планових показників.

Очікуваними результатами таких заходів є:

- мінімізація перевитрат адміністративного характеру;
- зростання маржинальності товарних груп із найбільшою часткою продажів;
- прискорення оборотності товарних запасів та підвищення ефективності використання оборотного капіталу [26].

Проблематика фінансової безпеки та ліквідності зумовлена швидшим зростанням кредиторської заборгованості порівняно з темпами збільшення активів. Для запобігання ризикам неплатоспроможності необхідно:

- впровадити систему ранньої діагностики ризиків ліквідності;
- здійснювати щотижневу звірку стану розрахунків із контрагентами;
- проводити аналіз кредиторської заборгованості за ABC-методом з пріоритетизацією постачальників, що є критично важливими для безперервності операційної діяльності [26].

Ефектом таких заходів стане:

- зниження імовірності фінансових розривів;
- підвищення рівня довіри постачальників;
- своєчасне виконання податкових та договірних зобов'язань [7].

У контексті розширення аналітики доходів і товарообороту важливим є запобігання надмірному накопиченню запасів та недовиконанню планових показників. З цією метою доцільно:

- автоматизувати аналіз продажів за товарними категоріями;
- використовувати системи прогнозування попиту на основі динамічних коефіцієнтів;
- здійснювати щотижневі аудиторські тести оборотності запасів за групами та окремими SKU [7].

Впровадження зазначених заходів має потенціал забезпечити додатковий приріст обсягів продажів у межах 5–7 % без збільшення товарних залишків.

Подальший розвиток системи внутрішнього аудиту передбачає:

- створення окремого підрозділу внутрішнього аудиту або часткове делегування функцій аудиту на аутсорсинг;
- включення до регулярних перевірок контролю касових операцій;
- автоматизацію контролю доступу до фінансових і товарних документів.

Очікувані наслідки реалізації таких рішень:

- зниження ризиків шахрайських дій та зловживань;
- підвищення прозорості бізнес-процесів;

– зростання якості управлінських рішень на основі достовірної інформації.

Очікувані результати впровадження заходів з удосконалення аудиту ТОВ «Смачна крамниця» подані у табл.3.2.

Таблиця 3.2.

**Очікувані результати впровадження заходів з удосконалення аудиту
ТОВ «Смачна крамниця»**

Напрямок покращення	Результат
Облік і аудит товарів	100 % контроль руху запасів
Витрати	Оптимізація та зниження перевитрат
Фінансова безпека	Керована кредиторська заборгованість і краща ліквідність
Продажі	Зростання доходів без затоварювання
Управління	Прозорість і відповідальність персоналу

Джерело: сформовано автором.

Таким чином, вдосконалення аудиту в ТОВ «Смачна крамниця» сприяє не лише підвищенню достовірності фінансової звітності, але й формує умови для зростання прибутковості, зміцнення конкурентних позицій та довгострокової стабільності підприємства.

У контексті удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення управління на ТОВ «Смачна крамниця» важливим є поглиблення аналізу якості управління товарними операціями, що передбачає комплексне дослідження формування, оновлення, руху та зберігання товарних запасів відповідно до ринкового попиту.

Підприємству необхідно систематично оцінювати ступінь задоволення споживчого попиту шляхом використання адаптованих методів маркетингового аналізу, зокрема:

- АВС-аналізу – для визначення товарів, що формують основний обсяг виручки та прибутку;
- XYZ-аналізу – для оцінки стабільності попиту та прогнозування запасів;
- структурного аналізу асортименту – для оптимізації частки високомаржинальних товарів.

Застосування цих методів дозволить забезпечити раціональність структури товарних запасів, своєчасне оновлення асортименту та попередження накопичення низьколіквідної продукції.

За результатами аналізу діяльності ТОВ «Смачна крамниця» виявлено збільшення частки товарів із низькою оборотністю, що створює ризики додаткових витрат на зберігання та можливі списання. Для мінімізації втрат рекомендується:

- оцінювати коефіцієнт оновлення асортименту у динаміці;
- запровадити правило циклічного перегляду асортименту з урахуванням сезонних коливань;
- забезпечити контроль за своєчасною ротацією товарів зі строками придатності.

Такі заходи сприятимуть скороченню обсягу надлишкових запасів і забезпеченню планової оборотності.

На основі аналізу договірних умов і періодичності поставок необхідно застосовувати систему критеріїв оцінки контрагентів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3.

Критерії оцінки контрагентів

Група показників	Зміст оцінки
Економічні	система знижок, бонусів, відстрочки платежів
Логістичні	ритмічність поставок, час доставки, відсоток прострочених та некомплектних партій
Якісні	відповідність асортименту вимогам покупців, рівень рекламаций

Рекомендовано укладати стратегічні партнерські угоди за моделлю VMI (Vendor Managed Inventory), що забезпечить зниження товарних залишків при підвищенні рівня сервісу.

Аналіз аудиторських матеріалів засвідчує наявність окремих порушень у частині первинного документування руху товарів. У зв'язку з цим доцільним є:

- автоматизація обліку на етапі приймання із застосуванням сканування штрих-кодів та електронного підтвердження поставок;

- встановлення централізованих стандартів зберігання із застосуванням FIFO та FEFO;
- запровадження оцінки результативності матеріально відповідальних осіб (KPI: відсоток втрат, точність обліку, дотримання норм ротації) [13].

Даний підхід забезпечить зниження рівня пересортиці та втрат товарів.

З метою підвищення оперативності управлінських рішень щодо асортиментної та товарної політики, доцільно:

- інтегрувати дані POS-аналізу у систему моніторингу продажів;
- впровадити BI-системи візуалізації (дашборди);
- використовувати алгоритми прогнозування попиту.

Це дозволить проводити аналіз у режимі реального часу з високою точністю.

Запровадження запропонованих напрямів удосконалення аналізу якості управління товарними операціями на ТОВ «Смачна крамниця» сприятиме:

- підвищенню рівня задоволення потреб споживачів;
- скороченню надлишкових запасів та пов'язаних з ними витрат;
- зростанню економічної результативності торговельно-комерційної діяльності.

Таким чином, удосконалена система аналізу забезпечить достатню гнучкість підприємства щодо змін ринкового середовища та підвищить конкурентоспроможність торговельної мережі.

Управління товарними запасами є одним з ключових чинників забезпечення безперервності торговельного процесу та досягнення запланованих фінансових результатів. У зв'язку з цим поглиблення методики оцінки ефективності використання товарних запасів на ТОВ «Смачна крамниця» є важливим напрямом удосконалення аналітичної роботи на підприємстві.

Результати аналізу діяльності підприємства за 2023–2024 рр. вказують на суттєве зростання товарних залишків (+66 %), що негативно вплинуло на оборотність і призвело до відволікання значного обсягу обігових коштів. Тому

системі аналізу необхідно приділити підвищену увагу оцінці інтенсивності руху товарів та взаємозв'язку між товарними запасами і показниками рентабельності.

Доцільним є впровадження комплексу показників, що характеризують швидкість реалізації товарних запасів:

- коефіцієнт оборотності запасів;
- тривалість одного обороту;
- коефіцієнт завантаження оборотних активів;
- частка неліквідних запасів у загальному обсязі товарів [17].

Регулярне зіставлення цих параметрів із плановими значеннями, а також із середньоринковими показниками конкурентів дозволить своєчасно ідентифікувати загрози затоварення.

Оскільки товарні запаси визначають можливість формування товарообігу, до методичного інструментарію аналізу рекомендовано включити:

- балансову модель товарного забезпечення для визначення впливу зміни запасів на реалізацію;
- мультиплікативні моделі, що враховують чисельність персоналу, продуктивність праці та фондівіддачу;
- аналіз еластичності продажів щодо змін товарних залишків [17].

Застосування цих методів підвищує точність встановлення причин відхилень у товарообігу та дозволяє виявляти внутрішні резерви його зростання.

Ефективне управління запасами передбачає утримання товарів на рівні, який одночасно забезпечує:

- безперебійність продажів;
- мінімізацію логістичних витрат;
- швидке вивільнення обігових коштів.

Для цього пропонується застосовувати:

- матрицю оптимальності запасів (за критеріями оборотності та маржинальності);
- аналіз страхових запасів залежно від сезонності попиту;

- визначення економічного розміру замовлення (EOQ) для окремих товарних груп [17].

Це сприятиме підтримці економічно обґрунтованого рівня складських запасів.

Зважаючи на те, що зростання товарних запасів у ТОВ «Смачна крамниця» супроводжувалося збільшенням кредиторської заборгованості, доцільним є оцінка:

- коефіцієнта покриття запасів власними обіговими коштами;
- частки запасів у структурі оборотних активів;
- взаємозв'язку між обсягом запасів і ліквідністю підприємства.

Посилення цього напрямку аналізу дозволить підвищити рівень фінансової стійкості та контролювати ризик втрати платоспроможності.

Для підвищення точності та оперативності оцінки доцільно впровадити в облікову систему:

- автоматичні сигнали відхилень фактичного рівня запасів від нормативного;
- онлайн-моніторинг оборотності у розрізі окремих товарних позицій;
- прогнозування потреби в запасах на основі даних POS-системи [17].

Така цифровізація зменшить ризики помилок і затримок у прийнятті управлінських рішень.

Отже, удосконалення аналізу ефективності використання товарних запасів на ТОВ «Смачна крамниця» спрямоване на:

- підвищення оборотності товарних ресурсів;
- скорочення обсягу надлишкових запасів і фінансових втрат;
- зміцнення ділової активності підприємства;
- забезпечення оптимального співвідношення між розмірами запасів і обсягами реалізації;
- формування позитивного фінансового результату.

Застосування поглибленого аналітичного інструментарію створює необхідні передумови для підвищення ефективності управління товарно-матеріальними ресурсами та підтримання стабільного розвитку підприємства.

Аналіз фінансових наслідків управління товарними запасами є завершальним елементом системи комплексної оцінки товарного забезпечення підприємства. Його мета полягає у визначенні впливу змін у структурі та обсягах товарних запасів на ключові фінансові індикатори діяльності ТОВ «Смачна крамниця», зокрема: прибутковість, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість та оборотність капіталу.

В умовах значного збільшення товарних залишків протягом аналізованого періоду важливо впровадити удосконалену систему показників, які відображають фінансові наслідки використання товарних ресурсів.

Для виявлення взаємозв'язку між обсягами запасів і результативністю продажів рекомендується:

- використовувати факторний аналіз валового прибутку (за рахунок зміни обсягів реалізації, торговельної націнки та структури запасів);
- контролювати рентабельність товарних категорій шляхом порівняння маржинального доходу з витратами на зберігання;
- здійснювати аналіз маржинальності запасів у динаміці для забезпечення переорієнтації на більш прибуткові позиції.

Такий підхід сприятиме визначенню економічних центрів вигоди та усуненню збиткових груп товарів.

Оскільки понаднормове накопичення товарів призводить до уповільнення руху оборотних коштів, до системи аналізу слід включити:

- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт покриття запасів власним капіталом [17].

Регулярне відстеження цих показників забезпечить своєчасне запобігання ризику втрати платоспроможності та попередження фінансових дисбалансів у структурі активів.

Для оцінки впливу управління запасами на фінансову безпеку підприємства рекомендовано:

- визначати ступінь залежності товарних запасів від позикового фінансування;
- контролювати коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами;
- здійснювати аналіз маневреності власного капіталу.

Це дасть можливість підвищити рівень стабільності фінансового розвитку ТОВ «Смачна крамниця» навіть у разі ринкових коливань.

З огляду на вплив обсягів запасів на тривалість операційного циклу доцільно:

- визначати індикатори оборотності капіталу у взаємозв'язку з обігом товарів;
- здійснювати порівняльний аналіз скорочення обороту запасів та прискорення обороту грошових активів;
- враховувати вартість альтернативного використання капіталу, відволіченого у товарні залишки.

Результати аналізу повинні використовуватися для оптимізації комерційних та закупівельних стратегій підприємства.

Удосконалення аналітичної функції передбачає:

- формування бюджетів закупівель, заснованих на прогнозованому попиті;
- застосування сценарного аналізу зміни товарних запасів на ключові фінансові результати;
- оцінку фінансового ризику затоварення через моделі чутливості прибутку [7].

Запропоновані напрями удосконалення аналізу фінансових наслідків управління товарними запасами на ТОВ «Смачна крамниця»:

- забезпечують підвищення точності оцінки економічної ефективності товарообігу;
- створюють передумови для зміцнення ліквідності й фінансової стійкості підприємства;

- дозволяють скоротити тривалість операційного циклу та підвищити ділову активність;

- сприяють ухваленню більш обґрунтованих управлінських рішень щодо оптимізації запасів.

Реалізація розроблених рекомендацій сприятиме зміцненню економічної безпеки підприємства, підвищенню ефективності використання ресурсів, зменшенню фінансових ризиків, зростанню товарообігу та прибутковості. У результаті ТОВ «Смачна крамниця» отримає можливість забезпечити стабільний розвиток, зміцнити конкурентні позиції на ринку та підвищити рівень довіри з боку контрагентів, споживачів і контролюючих органів.

Таким чином, удосконалення аудиту та аналітичної системи управління діяльністю є стратегічною умовою підвищення фінансової стійкості, оптимізації комерційних процесів та забезпечення довгострокової успішності ТОВ «Смачна крамниця».

ВИСНОВКИ

Підприємства торгівлі забезпечують функціонування ринку споживчих товарів і послуг, виступаючи каналом реалізації продукції, модератором попиту та пропозиції й активним агентом формування споживчої поведінки. Вони організовують асортимент, управляють товарними запасами, здійснюють інформаційну й сервісну підтримку споживача, реалізують маркетингові стратегії. У системі організаційних форм виділяють оптові, роздрібні та підприємства зовнішньої торгівлі. В роботі також була здійснена класифікація торговельних підприємств за такими ознаками: за видом торговельної діяльності; за форматом торговельного обслуговування; за формами власності; за розміром підприємства; за характером торговельного приміщення; за рівнем обслуговування.

В роботі відзначено, що центральним економічним показником діяльності торговельного підприємства є товарооборот, який відображає обсяг реалізованих товарів у певний період. Він характеризує результативність комерційних операцій, рівень попиту, швидкість обороту капіталу та дохідність підприємства. Структура товарообороту визначається асортиментом, способом реалізації, рівнем цін і сезонними чинниками. Товарні запаси виступають важливою складовою оборотного капіталу торговельного підприємства. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», товарні запаси розглядаються як частина оборотних активів підприємства, що утримуються для подальшого продажу у звичайному ході господарської діяльності. До їх складу належать товари, призначені для реалізації кінцевим споживачам, а також запаси, які знаходяться на підприємстві, у дорозі або в процесі підготовки до продажу.

Ефективність діяльності та конкурентоспроможність торговельного підприємства оцінюються на основі системи показників: рентабельності, оборотності товарів, продуктивності праці, фондівіддачі, рівня й якості обслуговування, частки ринку, інноваційної активності.

Аудиторська перевірка фінансово-господарської діяльності торговельних підприємств здійснюється у відповідності до вимог Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» і положень Міжнародних стандартів аудиту [11]. Метою аудиту торговельних підприємств є встановлення достовірності та повноти відображення в обліку й фінансовій звітності результатів торговельно-господарської діяльності, перевірки ефективності використання товарних ресурсів, дотримання вимог законодавства, внутрішніх регламентів і принципів облікової політики, а також виявленні ризиків, помилок і можливих зловживань з метою підвищення фінансової прозорості, контролю та результативності управління підприємством.

У процесі аудиту торговельних підприємств основними джерелами отримання доказової інформації виступають первинна документація, облікові регістри та форми звітності. Особливу увагу аудитор приділяє перевірці первинних документів, оскільки саме вони підтверджують реальність здійснення господарських операцій. До таких документів належать: накладні та товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури, прибуткові ордери, акти приймання товарно-матеріальних цінностей, складські картки та їх реєстри, інвентаризаційні описи запасів, а також договори з матеріально відповідальними особами [18].

Аудиторську перевірку діяльності підприємств торгівлі доцільно здійснювати за такими етапами: I – підготовчий (підготовка і планування аудиторської перевірки); II – основний (проведення аудиту: збір та обробка інформації); III – заключний етап (підготовка звіту за результатами проведеного аудиту) [17].

Основним напрямком аналізу торговельних підприємств є аналіз товарообігу - встановлення відповідності між запланованими обсягами продажу та реальною ситуацією на ринку.

Для проведення аналізу обсягів реалізації та контролю виконання договірних зобов'язань використовують широкий спектр інформаційних

ресурсів. Основу складають дані бухгалтерського обліку за рахунками 70 «Дохід від реалізації», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», а також відповідні реєстри обліку [32].

Базою дослідження виступило товариство з обмеженою відповідальністю «Смачна крамниця», що є суб'єктом господарювання приватної форми власності, та здійснює підприємницьку діяльність у сфері роздрібної торгівлі харчовими продуктами та товарами повсякденного попиту. Основні види діяльності ТОВ «Смачна крамниця»:

47.11 - роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з переважанням харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів;

47.19 - інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах.

Організаційно-правова структура ТОВ «Смачна крамниця» включає такі функціональні підрозділи: адміністрація, бухгалтерія, відділ постачання, торговельний зал із продавцями-консультантами та касирами, склад.

В роботі проведений аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Смачна крамниця» у 2022–2024 рр., який засвідчив загалом позитивну динаміку розвитку: зростають оборотні активи, товарні запаси, чистий дохід, валовий та чистий прибуток, що відображає розширення масштабів операційної діяльності й зміцнення ринкових позицій підприємства. Водночас одночасне скорочення частки необоротних активів, випереджаюче зростання поточних зобов'язань порівняно з власним капіталом та істотне збільшення окремих статей операційних витрат знижують рівень фінансової стійкості та вимагають посилення контролю за витратами і підвищення інвестиційної активності, аби забезпечити стабільний довгостроковий розвиток підприємства.

У розділі 2 розглянуті практичні аспекти аудиту і аналізу торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця». В роботі наведена методика аудиту діяльності торговельного підприємства, такого як ТОВ «Смачна крамниця», яка передбачає комплексну перевірку достовірності відображення господарських

процесів, що визначають результативність функціонування підприємства, насамперед руху товарів і формування товарообороту.

Аудит ТОВ «Смачна крамниця» був проведений аудиторською компанією «EBS focus on growth», що знаходиться за адресою: вул. Університетська, 13-А, Київ 03110, Україна. На основі проведених аудиторських процедур та аналізу фінансових документів ТОВ «Смачна крамниця» було сформовано незалежний аудиторський висновок, що підтверджує правильність складання фінансової звітності підприємства відповідно до вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України. Аудит охоплював дослідження Звіту про фінансовий стан та Звіту про фінансові результати за 2023 рік. На думку аудиторів, за винятком впливу питань, описаних у розділі «Основа для думки із застереженням», фінансова звітність достовірно та справедливо подає фінансовий стан ТОВ «Смачна крамниця» станом на 31 грудня 2023 р., а також результати його діяльності і рух грошових коштів за рік у відповідності до НП(С)БО України.

У підрозділі 2.2 було досліджено організаційні та методичні засади проведення аналізу торговельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця» шляхом комплексної оцінки ключових показників ефективності функціонування підприємства. Зокрема, розглянуто динаміку чистого доходу від реалізації з метою виявлення тенденцій розвитку обсягів продажу, здійснено аналіз товарного балансу для оцінки достатності товарних ресурсів та їх використання у процесі реалізації, виконано факторний аналіз обсягів продажу товарів з визначенням основних чинників, що впливають на результати діяльності, а також проведено оцінку впливу товарних ресурсів на формування товарообороту. Додатково було проведено факторний аналіз витрат обігу з метою визначення резервів оптимізації витратної політики підприємства. Отримані результати забезпечили можливість всебічної оцінки ефективності торговельно-господарських процесів ТОВ «Смачна крамниця» та формування аналітичної основи для управлінських рішень щодо підвищення результативності його діяльності.

В розділі 3 були запропоновані шляхи вдосконалення аудиту та аналізу торгівельної діяльності ТОВ «Смачна крамниця». Визначено, що для підвищення ефективності аудиторських процедур у ТОВ «Смачна крамниця» доцільним є посилення контролю за достовірністю даних фінансової звітності, зокрема шляхом впровадження регулярного внутрішнього аудиту окремих ділянок обліку, автоматизації перевірки первинних документів і розширення використання аналітичних процедур. Необхідно удосконалити аудит оцінки запасів, контролю дебіторської заборгованості та формування витрат, що дозволить своєчасно виявляти ризики викривлення звітності та запобігати управлінським помилкам. Підвищення кваліфікації персоналу та застосування сучасних аудиторських методик сприятиме зміцненню системи внутрішнього контролю та забезпечить більш високий рівень фінансової прозорості підприємства.

Аналітична робота у ТОВ «Смачна крамниця» потребує розширення показників оцінки ефективності діяльності, зокрема введення аналізу рентабельності окремих товарних груп, класифікації запасів, оцінки оборотності товарних ресурсів і моніторингу витрат обігу за центрами відповідальності. Важливим є впровадження системного прогнозування обсягів реалізації та потреб у товарах, що дозволить скоротити надлишкові складські залишки й підвищити ліквідність оборотних активів.

Проведений аудит і комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності засвідчив, що ТОВ «Смачна крамниця» має позитивні тенденції у розвитку, зокрема зростання товарообороту, прибутковості та розширення обсягів діяльності. Разом із тим, виявлено окремі проблемні аспекти: висока залежність від короткострокових зобов'язань, підвищення рівня операційних витрат і недостатня інвестиційна активність щодо оновлення матеріально-технічної бази. Реалізація запропонованих заходів з удосконалення аудиту й аналітичного забезпечення управління дозволить зміцнити фінансову стійкість підприємства, підвищити ефективність використання ресурсів та забезпечити його стабільне стратегічне зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 632 с.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Одеса: 2021. 344с. URL: http://lib.osau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4918/1/%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%95%D0%9E%D0%A2.pdf
3. Безгінова Л.І., Олініченко К.С. Концептуальна модель управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі. *Бізнес-Інформ.* 2014. № 9. С. 224–229. URL: https://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_09_0&lang=ua&stqa=38
4. Беренда Н.І., Тесленко С.А. Особливості аудиту роздрібного товарообороту. *Наукові праці НУХТ.* 2016. № 19(2). С. 5–8. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/4afa6392-dc4d-426e-89cc-95563901d1a7/content?trackerId=085aef90f876da04>
5. Богацька Н.М. Удосконалення системи управління товарними запасами в діяльності вітчизняного підприємства. *Науковий вісник ХДУ. Серія Економічні науки.* 2015. Вип. 10(1). С. 77–80. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_10%281%29_20
6. Бudyко О.В., Хижняк І.Ю. Особливості аудиту діяльності торговельного підприємства. *Економіка і управління суспільним розвитком.* 2023. № 1(6). С. 111–117. DOI: 10.31319/2709-2879.2023iss1(6).283014pp111-117.
7. Войтович І.М., Жиглей І.В. Методичні особливості здійснення аудиту товарів на підприємствах роздрібної торгівлі. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2019. Вип. 3(44). С. 18–22. DOI: 10.26642/pbo-2019-3(44)-18-22.

8. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
9. Граковський Ю. Організаційно-правові питання торговельної діяльності: оптова та роздрібна торгівля. *Вісник податкової служби України*. 2012. № 9–10. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/749>
10. Єпіфанова, І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : електронний практикум комбінованого (локального та мережного) використання. І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. 2-ге вид., доп. Вінниця: ВНТУ, 2022. 144 с. URL: https://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/2023/Epifanova_2022_144.pdf
11. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2258-19>
12. Іваненко В.О., Дроздова О.Г. Особливості облікового відображення руху товарів за різними каналами збуту. *Вісник ЖДТУ*. 2013. № 2(64). С. 56–62. URL: <https://ven.ztu.edu.ua/article/view/30160>
13. Калінська Т.А., Чебан Т.М. Комплексний аналіз ефективності управління товарними запасами у сфері роздрібної торгівлі. *Вісник ХНУ*. Економічні науки. 2019. № 4. С. 22–26. URL: <https://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/6-17.pdf>
14. Калітенко Д.О. Комплексний аналіз фінансової звітності як стратегічний імператив корпоративного управління. *Фінанси, облік і аудит*. 2018. № 2(32). С. 308–328.
15. Каменська Т.О. Ризики в аудиті та їх оцінка. *Статистика України*. 2015. № 2. С. 43–45.
16. Коцеруба Н. В., Лагдан А. В. Аналіз реалізації товарів та витрат підприємств роздрібної торгівлі. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2017. № 1 (244). С. 65–73. URL: https://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2017/2017_1/jrn/pdf/16.pdf
17. Мазур О. Є. Аналіз роздрібного товарообороту в інтернет-торгівлі України. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2018. № 4 (6). С. 34–42. DOI: 10.5281/zenodo.2578954

- 18.Маринченко В.М. Особливості процесу організації обліку товарів на підприємствах України. *Інтернаука*. 2016. № 12(22), т. 2. С. 97.
19. Мултанівська Т.В. Аудит в схемах та таблицях: навч. посіб. Харків: ІНЖЕК, 2018. 400 с. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/14256/1/2016-%D0%9C%D1%83%D0%BB%D1%82%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%A2%20%D0%92%20%D0%92%D0%BE%D1%96%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%A2%20%D0%A1.pdf>
20. НП(С)БО 9 «Запаси»: Наказ МФУ від 20.10.1999 № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
21. Огійчук М.Ф., Рагуліна І.І., Новіков І.Т. Аудит: навч. посібник. Київ: Алерта, 2020. 852 с.
- 22.Петрик О.А., Зотов В.О., Кудрицький Б.В. Аудит: підручник. Київ: КНЕУ, 2015. 498 с.
- 23.Петрик О.А. Напрями аудиту доходів торгових підприємств: вплив галузевих особливостей. Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. ІФНТУНГ. 2015. С. 232–234.
- 24.Планування аудиту фінансової звітності: МСА 300. URL: http://apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf
- 25.Подмешальська Ю.В. Розробка проекту впровадження інформаційних технологій обліку на підприємстві. *Економіка і управління*. 2012. № 3(55). С. 85–90.
- 26.Савченко О.Ю. Розроблення заходів з удосконалення організації торгово-закупівельної діяльності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С. 76–83.
- 27.Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2012. Вип. 2. С. 47–58. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_01/Sarapina.pdf

- 28.Станкевич Г. Особливості системи внутрішнього контролю підприємства та роботи внутрішнього аудитора. *Аудитор України*. 2014. № 9(226). С. 32–37. URL: <https://www.pspauidit.com.ua/files/stankevic.pdf>
- 29.Стахов О.І. Аудит руху товарів на підприємствах роздрібної торгівлі. *Молодий вчений*. 2018. № 4(56). С. 147–152. URL: <https://www.molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4672>
- 30.Філозоф О.В. Організація служби внутрішнього аудиту як передумова якісного його здійснення. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 1(47). С. 96–109.
- 31.Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів: автореф. дис. к.е.н. Київ: КНТЕУ, 2008. 21 с.
- 32.Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Х.: ХДУХТ, 2015. с. 221. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Chorna_Maryna/Ekonomika_torhivli_navchalno-metodychnyi_posibnyk.pdf?PHPSESSID=ev7g8mkb2a37qniiamm8iglgqg6