

**Крижова В.А.,**  
студентка групи Б1/1 обліково-фінансового факультету  
Науковий керівник: **Довгаль О.В.,**  
д-р екон. наук, професор,  
завідувач кафедри економічної теорії і суспільних наук  
Миколаївський національний аграрний університет  
м. Миколаїв

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

Оптова торгівля – це сфера підприємницької діяльності, спрямована на власне придбання та переробку товарів для подальшого продажу в торговельних точках та інших комерційних цілях. Сюди входять прямі комерційні відносини, засновані на умовах договору в купівлі-продажу і постачання між виробниками та споживачами, а також спілкування між ними через комерційних посередників. Основою роботи оптового підприємства є комерційно-фінансове планування (бізнес-планування), яке визначає загальний товарообіг і партії товарів (включаючи складські місця і транспортний оборот), розміри запасів, плани розподілу витрат, виручку та інші показники [1].

На тлі гострої конкуренції як виробників, так і торгових компаній необхідно завжди дбати про ефективну організацію руху товарів, для задоволення постійних потреб споживачів у різноманітних товарах і послугах. Своєчасне та безперервне переміщення товарів від виробників до споживачів у необхідні терміни з кількістю, широким вибором, високою якістю та мінімальними витратами праці, використовуючи фізичні та часові ресурси, компанії отримують значну конкурентну перевагу. Варто оптимізувати рівні витрат, щоб забезпечити прибутковість. Проте, слід підкреслити, що неадекватність вивчення складних проблем облікових операцій з товарами на всіх етапах їх руху від виробника до споживача, залишаються не вирішені такі проблеми: 1) інформаційне забезпечення детальної інформації про отримані доходи та втрачені бізнес-можливості; 2) контроль продажу продукції; 3) Організоване та системне управління; 4) Забезпечення облікових операцій для поставок і транзакцій через Інтернет [2].

Існують випадки, коли у процесі приймання товару виявляється нестача. У цьому разі, товар оприбутковується на складі. Облік надходження товарів на підприємство слід розділити на чотири етапи: планування вимог до продукції, ринок продукції, отримання товару, домовленості з постачальниками.

Найкращий спосіб спланувати свої потреби – це метод обліку, який може керувати всім процесом від замовлення до покупки, але виникає

необхідність контролю та аналізу обсягів товарних замовлень для автоматичного розміщення замовлень постачальникам на основі планування попиту. Споживчий ринок потребує значного розширення спектра послуг, що надаються, для того, щоб знизити витрати (їх вартість). Однак, перш ніж розробити номенклатуру послуг і включити в неї нові типи, необхідно проаналізувати ефективність впровадження та стану попиту, що вже надається оптове підприємство своїм партнерам. Саме через це варто розрахувати такі показники : коефіцієнт ефективності циклічних витрат, відображення відсотка продажів, агрегація, що включає кількість реалізацій сервісу, витрати, які пов'язані з процесом продажу та компаратор частки обсягу продажів товарів і послуг [3].

Розглянемо ситуацію, яка є дуже важливою та проблематичною як для продавця так і для покупця через невідповідність положень податкового законодавства України, а також через відсутність прописаної методики обліку. Зокрема, продавці, не можуть списувати з балансу відвантажені цінності, оскільки до продавця не переходить право власності на данні цінності. Тільки в момент зарахування грошових коштів від покупця продавець зобов'язаний визнати дохід від продажу запасів для цілей оподаткування (у зв'язку з переходом права власності в цей момент) та витрати, які складають собівартість реалізованих товарів. Якщо ви продаєте товари у власному інтернет-магазині, то за умовами дохід від продажу слід визнавати після того, як споживач оплатить отриманий фізичний товар [2].

Для цілей бухгалтерського обліку важливо визначити дату визнання доходу від реалізації товарів, адже відповідно до положень п. 8 НП(С)БО 15 дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в момент одночасного виконання всіх наведених нижче умов: передача покупцеві ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності на продукт (товар або інші активи), компанія не здійснює управління та подальший контроль за реалізованою продукцією, сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена.

Існує ймовірність того, що операція призведе до збільшення економічних вигод суб'єкта господарювання, а витрати, пов'язані з нею, можуть бути достовірно оцінені. Суб'єкт господарювання на власний розсуд визначає, коли ці критерії виконуються. Визначення "нестандартної" дати, визначення того, що дохід заробляється на дату передачі товару покупцеві від третьої сторони-перевізника, має бути чітко обґрунтоване в заяві про облікову політику. Нарешті, існують податкові ризики, пов'язані з розрахунком податку на прибуток. Компанії, які визнають витрати одразу, а доходи не визнають до певного моменту часу, можуть призвести до неправильного нарахування податку на прибуток [4].

Ключовим викликом для ритейлерів сьогодні є зосередження на споживача. Іншими словами, управлінське рішення про те, який метод

продажу використовувати для конкретного споживача, тобто які методи продажу для маркетингової діяльності від імені конкретної компанії, метод стимулювання збуту використовувати, який тип дисконтної картки запровадити, як часто її використовувати, на яких умовах видавати дисконтну картку та які знижки надавати її власникам, слід визначати на основі аналізу бухгалтерської інформації про бізнес тощо.

Враховуючи те, що суб'єкти господарювання приймають власні рішення на основі аналітичних даних бухгалтерського обліку, доцільно запровадити облік з метою деталізації інформації. Такий складений рахунок дозволив би виокремити із загального рахунку валові надходження торговельного підприємства за вирахуванням надходжень від реалізації товарів шляхом продажу. Це дозволяє детально проаналізувати ситуацію з продажами і може допомогти у вирішенні проблем з товарами. Цьому сприяє доцільність застосування тих чи інших маркетингових інструментів процесу формування чистого прибутку, для прийняття більш ефективних бізнес-рішень компанії [5].

Питання, що розглядаються в аналітичному обліку, дозволяють сформувати інформаційну базу. Для потреб управління продуктовою лінійкою, конкурентоспроможністю та ефективністю, ефективності процесів накопичення, передачі та розвитку підприємства, використання інформації про рух товарів для задоволення потреб управління оптимізація витрат, понесених при закупівлі, зберіганні та реалізації товарів необхідно розробити методичний підхід, який відображає облікове відображення доходу від реалізації товарів в умовах діяльності підприємства бізнесу в умовах здійснення діяльності з інтернет-торгівлі. Виходячи з вищезазначеного, запропоновано методичні удосконалення: обліковий підхід до руху товарів в середині та через торговельне підприємство, поглиблення та розширення систем аналітичного обліку дозволило використовувати мережу Інтернет.

#### Список використаних джерел

1. Захожай В.Б. Бухгалтерський облік у галузях економіки. Облік на підприємствах оптової торгівлі URL : <http://surl.li/fwyje> ( дата звернення 29.03.2023).
2. Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті євроінтеграції : матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції. Одеса : ОНЕУ, 2022. 297 с.
3. Особливості обліку руху товарів на підприємствах оптової торгівлі. URL : <http://surl.li/fwyyq> ( дата звернення 29.03.2023).
4. Інтернет-торгівля: податковий і бухгалтерський облік URL : <http://surl.li/fzara> ( дата звернення 29.03.2023).
5. Калініченко А. В., Нарижна О. С. Проблемні питання обліку операцій з продажу товарів на підприємствах торгівлі та шляхи їх

вирішення

URL:

[http://www.confcontact.com/2013-specproekt/ek9\\_kalinich\\_nar.htm](http://www.confcontact.com/2013-specproekt/ek9_kalinich_nar.htm) ( дата звернення 29.03.2023).

**Кузло І.О.,**

1 курс, факультет економіки і підприємництва  
Науковий керівник: **Ратушна О.П.,**  
канд. екон. наук, викладач кафедри обліку і оподаткування  
Уманський національний університет садівництва  
м. Умань

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

З розвитком євроінтеграційних процесів, бухгалтерський облік та оподаткування стають ще більш важливими аспектами для підприємств та держави в цілому. У зв'язку з цим, можна виділити наступні перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування:

1. Застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) і міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) - це дозволить підприємствам уніфікувати звітність, забезпечить можливість взаємодії з іноземними партнерами та інвесторами. Також це забезпечить більш точний та прозорий облік.

2. Розвиток фіскальної та податкової політики - це дозволить зменшити ризики податкових ризиків для підприємств, а також спростить процедуру сплати податків.

3. Впровадження сучасних інформаційних технологій та систем бухгалтерського обліку та оподаткування - це дозволить автоматизувати процеси обліку та звітності в частині електронного документообігу та подачі звітності, що зменшить час та витрати на її підготовку, а також дозволить підприємствам отримувати більш точну та оперативну інформацію про свою діяльність. Крім того дозволить зменшити кількість помилок в обліку та декларуванні.

4. Розвиток національного ринку капіталу - це дозволить залучати інвестиції в українські підприємства, що збільшить їхню конкурентоспроможність та сприятиме розвитку економіки країни в цілому.

5. Зміни в законодавстві щодо оподаткування та обліку - це дозволить підприємствам більш точно відображати свою діяльність та зменшити податкові ризики, а також спростить процедуру сплати податків.