

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Економічний факультет
Облік і оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

на тему: **«Облік та контроль товарів на підприємствах оптової торгівлі»**

Виконав: студент групи ОО-_____
спеціальності 071 “Облік і оподаткування”

Керівник д.е.н., проф. Матковський П.Є.
(прізвище та ініціали)

Рецензент _____
(прізвище та ініціали)

Івано-Франківськ – 2022 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	5
1.1. Технічно-складні побутові товари як об'єкт обліку оптової торгівлі	5
1.2. Організація обліку руху товарів на підприємствах оптовій торгівлі	12
1.3. Методика організації контролю руху товарів на підприємствах оптової торгівлі.....	24
РОЗДІЛ 2 ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ	32
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	32
2.2. Облікове відображення надходження у продаж хлібобулочних виробів.....	35
2.3. Облікове відображення операцій з продажу хлібобулочних виробів	36
2.4 . Внутрішній контроль руху товарів	40
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	42
3.1. Організація обліку реалізації товарів транзитом	42
3.2. Управлінський облік товарообороту підприємства оптової..... торгівлі	48
3.3. Внутрішній аудит як підґрунття інформаційного забезпечення управління товарооборотом підприємств оптової торгівлі	55
Висновок	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59

ВСТУП

Актуальність теми. Актуальність цієї теми полягає в тому, що торгівля передбачає отримання прибутку, а залежно від обсягу товару продаж товару приносить дохід. Ефективне управління товарними ресурсами може бути досягнуто лише шляхом створення та функціонування форм і методів товарного обліку та внутрішнього контролю. Торговий облік завжди мав свої особливості порівняно з обліком інших видів діяльності. Сьогодні всі господарські операції на комерційному підприємстві — від закупівлі товарів до визначення фінансових результатів — отримують зміни до бухгалтерського відображення.

Теоретичні та практичні аспекти діяльності організацій торгового обліку розглядаються в працях багатьох вчених, наприклад: Захожай В.Б., Орлова В.К., Савич В.І., Костецька Л.А. та ін.

Не применшуючи внеску цих дослідників у науку, слід зазначити відсутність комплексних досліджень з обліку та контролю товарних операцій на всіх етапах від виробника до споживача, особливо невирішені питання оптового технічного та складного обліку побутових потреб. побутова техніка.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розробка методичних рекомендацій щодо удосконалення обліку і контролю операцій з руху технічно-складних побутових товарів на підприємствах оптової торгівлі.

Для досягнення поставленої мети визначено наступні завдання:

- охарактеризувати відмінні риси технічно-складних побутових товарів як об'єкта обліку підприємств оптової торгівлі;
- ознайомитись з організацією обліку оптової торгівлі технічно-складних побутових товарів;

- розглянути методику внутрішнього контролю операцій з руху технічно-складних побутових товарів;
- вивчити на прикладі конкретного підприємства порядок облікового відображення операцій з продажу технічно-складних побутових товарів;
- здійснити пошук шляхів удосконалення обліку і контролю операцій з руху технічно-складних побутових товарів.

Об’єктом дослідження є процес обліку і контроль руху технічно-складних побутових товарів на підприємствах оптової торгівлі.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти процесу обліку і контроль операцій з оптової торгівлі технічно-складних побутових товарів.

Методи дослідження. У ході дослідження використовувалися загальні та специфічні когнітивні методи та прийоми. З’ясувати та поглибити економічну природу технічно складних предметів побуту, а також виявити комерційні операції, пов’язані з їх переміщенням. Для вдосконалення процесу бухгалтерського нагляду за рухом технічно складних побутових товарів використовуються порівняльні методи. Для розробки організаційно-методичних методів обліку руху товарів використовуються методи аналогії, діалектики та систем. Використання графічних методів полегшує наочне відображення процесу реалізації технічно складних предметів побуту та їх унікальних характеристик, що відображаються в бухгалтерському обліку.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Технічно-складні побутові товари як об'єкт обліку оптової торгівлі

Нині українські підприємства працюють в умовах високої конкуренції, тому їх власникам необхідно контролювати всі процеси, пов'язані з купівлею, обслуговуванням та продажем товарів, щоб приймати ефективні управлінські рішення.

Бухгалтерський облік повинен бути організований таким чином, щоб бухгалтерська та аналітична інформація була легкодоступною в будь-якій сфері управління продажами.

Керівник підприємства, власник, головний експерт зобов'язані завжди враховувати майбутнє бізнесу, враховуючи поточну господарську діяльність. Тільки така система управління може стати основою ефективного розвитку підприємства.

Оскільки товарна операція підприємств оптової торгівлі є основною ланкою оборотних коштів, тому підприємство отримує прибуток у процесі торгівлі, що є майбутньою метою та основою будь-якого підприємства. Вони є своєчасними та реальними бухгалтерськими підприємствами, без яких воно не обходиться. неможливо досягти цілей підприємства. Тому вдосконалення бухгалтерського обліку в товарознавстві є найсучаснішим завданням для вирішення завдань управління комерційним підприємством.

Основне бажання розглядати товари – інформувати про всі види діяльності, пов'язані з наявністю та рухом товарів. Забезпечення торгівлі товарами відображається в різних відділах (маркетинговий, плановий, бухгалтерський тощо). Комплексний облік охоплює всі способи руху товарів і

їх зберігання - від оформлення замовлення, до надходження товару на підприємство, до закінчення використання.

Ефективність використання торгових потоків у торгівлі значною мірою залежить від того, наскільки добре вони організовані, як вони обліковуються та контролюються.

Торговим компаніям важливо володіти інформацією для прогнозування рівня вантажу, оскільки збільшення обсягу реалізованого товару призводить до збільшення витрат на зберігання. Вибір Україною євроінтеграційного шляху посилив прагнення до конкурентоспроможності товарів на внутрішньому та міжнародному ринках. Тому виникає потреба в кращому плануванні товарних бірж на ринку, чого можна досягти шляхом створення інтегрованих інформаційних потоків, що пов'язують дані комерційного характеру, комерційні, прогнозні та страхові товарні запаси та їх облік і контроль.

Дослідження показують, що більшість оптовиків після короткочасної діяльності стають збитковими або банкрутами. Збиткова діяльність обумовлена тривалим процесом планування, виконання та контролю товарних потоків, необґрунтованими маркетинговими рішеннями, відсутністю системного обліку та контролю товаропотоків, що створює недостатній попит на товари, які не використовуються населенням регіону.

Основною умовою діяльності комерційного підприємства є забезпечення йому необхідної кількості прав власності або прав управління на пов'язані з ним товари.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», товари — це матеріальні активи, які підприємство купує та утримує для перепродажу. Для обліку товарів у плані рахунків передбачено рахунок 28 «Товари».

За формою організації і виконуваними функціями торгівлі підприємства діляться на оптові та роздрібні. Оптові підприємства, виконуючи функції поєднувальної ланки між виробництвом і роздрібною торгівлею, щоб забезпечувати найраціональніше розповсюдження товарів від виробників до споживачів. Завдання оптових підприємств полягає в забезпеченні відвантаження товарів покупцям відмінними партіями, що допомагає:

- якнайкращому використанню транспортних засобів;
- зниженню витрат на перевезення та обіг;

- вчасному постачанню необхідними товарами як населення, так і виробництва;
- забезпеченню відпрацювання і сортування товарів, їх комплектності та асортименту

Щоб зрозуміти, що таке поняття торгівлі, оптової торгівлі та інших пов'язаних з торгівлею термінів, слід ознайомитися з законодавством.

Відповідно до п. 1 ст. Стаття 263 Господарського кодексу Господарською діяльністю є діяльність, яка здійснюється суб'єктом господарювання у сфері торгівлі з метою реалізації промислово-технологічної продукції, а також допоміжна діяльність з її здійснення шляхом надання відповідних послуг. Пунктом 3 ст. Статтею 263 цього Кодексу визначено форми господарської та торговельної діяльності, якими можуть займатися суб'єкти господарювання: матеріально-технічне постачання та збут; енергопостачання; терміни; оптова торгівля; роздрібна торгівля та громадське харчування; продаж і лізинг засобів виробництва; комерційне посередництво в здійсненні торговельної діяльності Інша додаткова діяльність із забезпечення реалізації товарів (послуг) у сфері обігу.

Оптова торгівля — це господарська діяльність у сфері торгівлі, яка передбачає купівлю-продаж товарів оптом за договорами постачання та подальшу їх реалізацію кінцевим споживачам шляхом роздрібною торгівлі для промислового споживання та супутніх послуг (п. 4.5 п. 4) ДСТУ 4303: 2004) для відображення детальної інформації. Оптова торгівля зазвичай здійснюється за договорами поставки. Відповідно до п. 1 ст. Статтею 712 ЦК зазначено, що продавець (постачальник) займається підприємницькою діяльністю та зобов'язується у визначений строк передати покупцеві товар для комерційного споживання чи інших цілей, не пов'язаних з особистими, сімейними, домашніми чи іншими подібними цілями. У заявці покупець обіцяє прийняти товар і сплатити реальну суму. Крім того, відповідно до п. 3 ст. 265

Господарського кодексу сторонами договору постачання можуть бути тільки суб'єкти господарської діяльності, а саме:

- господарські організації — юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які виконують господарську діяльність і зареєстровані в установленому законом порядку;
- громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці

Згідно до п. 7 постанови № 833 торговельними об'єктами у сфері оптової торгівлі є:

- склад товарний (універсальний, спеціалізований, змішаний);
- магазин-склад;

Важливою якісною ознакою оптової торгівлі є категорії покупців - це суб'єкти господарювання - фізичні та юридичні особи, їх філії (окремі галузі). Однак продаж товарів юридичним особам за стандартними умовами продажу всім роздрібним клієнтам (тобто за публічним договором) не може бути оптовою торгівлею. Відповідно до п. 1 ст. Статтею 633 ЦК визнається публічний договір, за яким одна сторона - підприємець зобов'язується продавати товари, виконувати роботи або надавати послуги (роздрібна торгівля, громадський транспорт, послуги зв'язку, готелі, охорона здоров'я, банківські послуги) будь-кому, хто до нього звернеться, Т. Д.). і якщо він має перепродати такі товари або використати у своїй діяльності. Тобто якщо підприємство через підзвітну особу купило в роздрібній торговельній мережі крісла або канцелярські товари для офісу, така господарська операція не відноситься до оптової торгівлі .

Часто виникають такі запитання: з якої кількості та якої партії товару (товарів) починається оптова торгівля? Щоб відповісти на це питання, потрібно

звернутися до ДСТУ 3993-2000, згідно з ДСТУ 3993-2000 партія товару - це кількість одного або кількох предметів, що купуються, перевозяться або отримуються одночасно за одним супровідним документом. Тобто кількісних ознак у даному випадку немає.

Останнім часом «малий» бізнес, який продає велику кількість електроприладів, негативно вплинув на самих споживачів, оскільки більшість «представників» малого бізнесу відмовляються надавати офіційно оформлені квитанції, або майже пустують, не можуть надати гарантії на придбаний товар, відмовляються приймати. товари неякісної якості або навіть продавати дефектні чи нефункціональні прилади.

В результаті урядовці описали поняття та переліки технічно складних предметів побуту.

Поняття «гарантійний ремонт технічно складних побутових товарів» наведено в «Законі про захист прав споживачів» України від 12.05.1991 р. No 1023-XII (далі – Закон No 1023). Зокрема, технічно складними побутовими предметами для гарантійного ремонту є непродовольчі товари народного споживання (обладнання, машини, устаткування тощо), що складаються з вузлів, блоків, вузлів, що відповідають нормативним вимогам, мають технічні характеристики, супроводжуються експлуатаційними документами та для яким встановлено гарантійний строк (ст. 25.1 No 1 Закону No 1023).

Для визначення обов'язку застосування РРО КМУ встановив перелік груп технічно складних побутових товарів, які підлягають гарантійному ремонту або гарантійній заміні. До переліку груп технічно складних побутових товарів можна додати комп'ютерну техніку та комплектуючі до неї:

Ціллю існування торгівельного підприємства є отримання доходу від продажу товарів.

Товари для бізнесу можуть надходити від постачальників (виробників або торгових компаній), засновників або донорів. При цьому одержання, як правило, здійснюється на підставі цивільно-правових договорів (договорів

купівлі-продажу, договору постачання, міни, договору дарування, довіреності, договору комісії), а також договірних меморандумів. асоціації.

У договорі вказуються основні умови угоди, зокрема обсяг поставленого товару, переваги та загальні характеристики, ціна, зобов'язання обох сторін по доставці товару тощо. Крім того, в договорі також має бути зазначено кількість та індекс національних стандартів, має відповідати якість товару, а покупець має право повернути некваліфікований товар постачальнику тощо.

Одним з основних елементів договору є зазначення моменту, коли право власності на товар переходить від постачальника до покупця. У цьому випадку передача цього права може відбуватися безпосередньо в структурному підрозділі, де покупець планує зберігати (продавати, використовувати тощо) товар, або це може бути будь-яке інше місце, територіально віддалене від покупця (наприклад, , склад постачальника).

Відповідно до ч. 1 ст. Статтею 334 ЦК України передбачено, що майнові права споживача майна за договором виникають з моменту передачі майна, якщо інше майно не передбачено договором. контракт або закон. Тобто норма дозволяє суб'єктам господарювання визначати момент переходу права власності, а не передачі такого майна (наприклад, факт зарахування (списання) коштів).

Крім того, відповідно до ч. 2 ст. 334 ЦК України передачею майна рахується вручення такого майна набувачеві або перевізникові, організації зв'язку тощо для відправлення, надсилання набувачеві майна, відчуженого без зобов'язання доставки. До передачі майна прирівнюється вручення коносаменту або іншого товарно-розпорядчого документа на майно.

Тому при складанні договору поставки чи купівлі-продажу слід враховувати два фактори, залежно від порядку відображення їх результатів у бухгалтерському обліку: 1) спосіб оплати товару (аванс або наступна оплата) та 2) терміни. переказу в договорі Назва (момент передачі товару або момент

оплати). Однак цей список не є вичерпним і передбачає багато варіантів для компаній.

Уважаючи співвідношення вказаних факторів, мінімально ефективними є чотири варіанта, за якими можуть розвиватися події:

- при попередній оплаті перехід права власності виконується в момент передачі товарів;
- при наступній оплаті перехід права власності виконується в момент передачі товарів;
- при попередній оплаті перехід права власності виконується в момент оплати;
- при наступній оплаті перехід права власності виконується в момент оплати.

Ми зосередимося на четвертому варіанті, який є проблематичним як для покупців, так і для продавців через невідповідність податкового законодавства України та відсутність чітко визначеної методики обліку. Принаймні, продавець відкладає вартість і не може списати їх з балансу, оскільки право власності не переходить до покупця. Лише при зарахуванні коштів від покупця продавець повинен визнати дохід від реалізації товарно-матеріальних цінностей для цілей оподаткування та витрати на формування собівартості реалізації.

Оптова торгівля товарами в основному здійснюється за безготівковим способом оплати, підприємства оптової торгівлі не використовують РРО. Проте в історії оптової торгівлі технічно складними побутовими товарами сучасний аналіз законодавства вважає, що продавці технічно складної техніки повинні використовувати РРО.

Визначальною умовою для скористання РРО є реалізація технічно складних побутових товарів, що підпорядковуються гарантійному ремонту.

Форма розрахунків з продажу товарів між суб'єктами господарювання не є ознакою, що пояснює вид торгівлі. Основним законом, що визначає правову

основу здійснення готівкових або безготівкових розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, є Закон про РРО, згідно з яким для таких операцій повинен використовуватися реєстратор розрахункового бізнесу та його вплив керівництва суб'єкта господарювання та його господарських одиниць у формі розрахункових операцій.

У ст. 3 розділу другого Закону про РРО конкретизовано зобов'язання суб'єктів господарювання, які виконують операції в готівковій та/або безготівковій формі (із використанням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) при продажу товарів у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. Слід зазначити, що зі ст. Статтею 3 Закону про РРО визначено: якщо суб'єкт господарювання здійснює господарську діяльність у сфері торгівлі, але вся виручка від реалізації її контрагента (юридичної чи фізичної особи) безпосередньо зараховується на банківські рахунки та виплачується готівкою та банківськими картками, платежі чеки, токени не виробляються, в цьому випадку реєстратор для розрахункових операцій не використовується. Це залежить також з п. 12 ст. 9 Закону про РРО — реєстратори розрахункових операцій не застосовуються, якщо в місці отримання товарів (надання послуг) операції за розрахунками у готівковій формі не здійснюються (оптова торгівля тощо).

1.2. Організація обліку руху товарів на підприємствах оптовій торгівлі

Організація обліку оптової торгівлі товарів визначається Обліковою політикою торговельного підприємства, створенно на основних принципах обліку та фінансової звітності.

Для забезпечення розумної організації обліку товарів потрібно:

- розкрити методику формування первісної вартості товарів (методику розподілу транспортно-заготівельних витрат (далі – ТЗВ);
- встановити понятну систему документообігу і серйозний порядок оформлення операцій з руху матеріальних цінностей;
- не порушувати норми та правила організації зберігання товарноматеріальних цінностей;
- використати засоби механізації та автоматизації обліковообчислювальних робіт з застосуванням програм складського обліку;
- виконувати в установленому порядку інвентаризації та вибірккові перевірки наявності товарів і вчасно демонструвати в бухгалтерському обліку результати цих інвентаризацій та перевірок.

Методику формування первісної вартості товарів передбачено П(С)БО 9 «Запаси», згідно з якою для первісної вартості товарів відносяться витрати:

- суми, сплачені постачальникові товару, за вирахуванням непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків, які не відшкодовуються підприємству;
- суми транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ), включаючи витрати, пов'язані зі страхуванням ризиків транспортування товарів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з купівлею товарів. До транспортних витрат торговельного підприємства, відповідальними у зв'язку з придбанням товарів.

При формуванні первісної вартості товарів на особливу увагу заслуговує облік відтворення транспортних і закупівельних витрат. У нормативних документах немає визначення паливно-мастильних матеріалів. У якийсь момент Міністерство фінансів у листі від 27 лютого 2013 р. № 053-2920 зазначило, що паливно-мастильні матеріали включають «господарські витрати,

пов'язані з транспортуванням товарів від постачальників (станцій, причалів) до цього місця (будь-якого) використання».

Правильне управління витратами на доставку важливе для цілей оподаткування та бухгалтерського обліку. Це пов'язано з особливою послідовністю розрахунків паливно-мастильних матеріалів. Оскільки така вартість збільшує початкову вартість товару і зменшує лише прибуток у вартості товару. При цьому ПММ можна розрахувати за спеціальним порядком у порівнянні з іншими витратами, що входять до первісної собівартості товару - середнім відсотком.

Згідно [п. 9 П\(С\)БО 9](#) до ТЗВ відносяться такі витрати:

- витрати на заготівлю товарів;
- оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи та транспортування товарів усіма видами транспорту до місця їх застосування, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування товарів.

Цей список надто збільшений, і з нього важко зрозуміти, які саме статті витрат включають до ТЗВ. Більш чітко склад ТЗВ для виробничого підприємства зазначено в п. 20 Методрекомендацій № 373. Відповідно до цього документа до ТЗВ можуть бути віднесені такі витрати:

- 1) оплата тарифу за перевезення та розвантаження-навантаження вантажів залізничним, водним, автомобільним або повітряним транспортом;
- 2) провізна плата з усіма додатковими зборами (крім штрафних санкцій), якщо такі витрати переходять на покупця;
- 3) витрати на протипожежну та сторожову охорону при транспортуванні товарів до покупця транспортом;
- 4) витрати з доставки та розгрузки на складах підприємства товарів, що надійшли.

Для додавання до складу ТЗВ необхідно чітко позначити, що такі витрати відносяться саме до товарів, що доставляються на підприємство. Тоді до ТЗВ можуть бути віднесені витрати з розвантаження, оплачені:

- чужим підприємствам;
- особистому персоналу, який одержує окремо оплату за розвантаження товарів.

Однак амортизація внутрішньотранспортно-розвантажувальних засобів, витрати на комунальні послуги на утримання супутнього складу, заробітна плата вантажників та інших складських робітників, зайнятих на вантажно-розвантажувальних роботах різного призначення, не зараховуються до паливно-мастильних матеріалів. Такі витрати підпадають під дію п. 20. керівних принципів № 373 Включено до рахунку адміністративних витрат;

5) витрати з утримання спеціальних заготівельних пунктів, складів та представництв, організованих підприємством у місцях заготівки (закупівлі) товарів;

6) кошти, витрачені на відрядження з безпосередньої заготівлі товарів і доставки їх на склади підприємства з місць заготівель, зокрема, відрядні витрати водіїв і вантажників підприємства з доставки вантажів від постачальників.

Не під'єднуючись до складу ТЗВ:

1) витрати на одержання відділів постачання. До цієї групи включаються витрати на амортизацію приміщень, зайнятих відділом постачання й іншими службами, пов'язаними із заготівлею товарів; комунальні витрати на утримання відповідних складів, послуги сторонніх організацій, пов'язаних з постачанням (зокрема, послуги зв'язку). У Методрекомендаціях № 373 ці витрати зараховано до адміністративних витрат;

2) суми ввізного мита, суми непрямих податків у зв'язку з купівлею товарів, які не відшкодовуються підприємству; прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання та підвищення якісних технічних характеристик товарів; втрати й нестачі товарів у межах норм природних втрат, виявлені при оприбуткуванні придбаних товарів, що сталися під час їх транспортування;

3) витрати на відрядження, пов'язані з погодженням технічних умов та укладання договорів на постачання товарів.

Згідно з правилами Інкотермс покупець може отримати товар на різних умовах, зокрема, вартість доставки товарів може бути:

- 1) включено до ціни товару;
- 2) встановлено понад ціну товару; 3) покладено на покупця.

Якщо покупець вивозить придбаний товар особистим транспортом, він несе відповідальність за витрати, у тому числі вартість пального; заробітну плату водіїв, експедиторів, покупців; єдиний внесок з такої заробітної плати на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; транспортування товарів тощо амортизації транспортних засобів

Принципова відмінність паливно-мастильних матеріалів від собівартості реалізації або інших витрат за період полягає в тому, що вони безпосередньо пов'язані з придбанням товару та доведенням його до стану, придатного для продажу. Отже, такі витрати необхідні для створення собівартості проданого об'єкта, яка включається до поточної собівартості лише під час продажу об'єкта. Якщо товар не реалізується, ці витрати підлягають обліку та відображенню в балансі у сумі собівартості товарів.

Зазначимо, що у ситуаціях, коли ТЗВ можна пов'язати із купівлею конкретних товарів, вартість цих витрат слід занести особисто до вартості конкретного об'єкта. Це відноситься до випадків, коли йдеться про здійснення транспортно-заготівельних заходів особистими силами або оплати сторонній організації.

Тільки у разі, коли суму ТЗВ ніяк не можна пов'язати із конкретною одиницею товарів, облік ТЗВ доцільно організувати так, як це сказано в п. 9 зазначеного П(С)БО 9.

Зазначений пункт П(С)БО 9 включає в собі схему обліку ТЗВ та відповідні формули їх розрахунку.

Тож, організація обліку ТЗВ має здійснюватись у такі етапи:

1. Накопичення сум ТЗВ за місяць на другорядному субрахунку рахунка обліку товарів.

2. Визначення суми ТЗВ, яка припадає на запаси, що залишили, і суми, що припадає на запаси, які залишилися на кінець місяця, — з урахуванням залишку ТЗВ на початок місяця.

3. Списання суми ТЗВ, що припадає на запаси, що вибули, на ті самі рахунки обліку, на які були списані відповідні запаси .

4. Виведення залишку ТЗВ на кінець звітного місяця .

Щодо податкового обліку, то згідно з п. 138.6 ПКУ вартість придбання та використання товару розраховується виходячи з закупівельної ціни з урахуванням ввізного мита та вартості доставки та вивезення до країни, де вони підготовлені. продаж. Відповідно до п. 138.4 ПКУ витрати, що становлять собівартість уживаних товарів, визнаються витратами звітного періоду, протягом якого виручка від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

З технічної точки зору бухгалтерського обліку важливо зазначити, що оскільки кількість пального, спожитого за місяць до завершення, часто невідома, то доцільно списувати паливо після звітного місяця - на основі аналізу відповідних рахунків.

Слід зазначити, що в обліку податку на прибуток не передбачено зміни фінансових результатів до оподаткування операцій з паливно-мастильними матеріалами. Тому всі платники можуть лише відображати його в обліку «заробітку» згідно з правилами бухгалтерського обліку.

Для обліку ТЗВ у оптовій торгівлі рекомендовано застосовувати субрахунок 289 "ТЗВ" (див. додаток до П(С)БО 9).

При цьому субрахунки ТЗВ підприємствам оптової торгівлі доцільно відкривати у розрізі окремих груп товарів (п. 5.5 Методрекомендацій № 2, п. 2.4 розд. II Методрекомендацій № 635) .

Організація обліку товарів підлегла від ряду факторів:

- по-перше, від форми продажу - оптової чи роздрібною, яку можуть використовувати роздрібні підприємства, торговельні та заготівельні підприємства, а також підприємства громадського харчування.

Під час застосування оптової форми реалізація товарів не є однаковою з надходженням грошових коштів. Тому появляється необхідність облічувати дебіторську заборгованість від моменту надходження товарів до моменту надходження платежу за них.

- по-друге, наявність різних цін при придбанні і реалізації товарів. Цей фактор обумовлює ведення обліку товарів, або за купівельною (первісною) вартістю, або за ціною реалізації. Якщо підприємство облікує товари за ціною реалізації, то появляється причина облікувати різницю між цінами реалізації та придбання, а саме торгову націнку .

З урахуванням зазначених факторів у плані рахунків бухгалтерського обліку активів, пасивів та господарських операцій підприємств і організацій передбачено активний балансовий рахунок № 28 «Товари».

На цьому рахунку фіксується рух необроблених закупівель товарно-матеріальних цінностей на продаж, а також надходження нової продукції за собівартістю або ціною реалізації. По дебету рахунку відображається збільшення вартості придбаних (отриманих) товарів, а по кредиту – зменшення вартості реалізованих (вибутих).

Слід зазначити, що, в принципі, цим рахунком користуються збутові, торговельні або закупівельні підприємства та організації, а також підприємства громадського харчування. Звірки 28 постачальницьких, збутових, торговельних підприємств та організацій 28 «Товари» також веде облік придбаної тари та тари власного виробництва.

Рахунок 28 «Товари» має свої субрахунки, які призначенні для деяких видів обліку:

- 281 «Товари на складі»;
- 282 «Товари в торгівлі»;

- 283 «Товари на комісії»;
- 284 «Тара під товарами»;
- 285 «Торгова націнка».

На субрахунку 281 «Товари на складі» ведеться облік руху та наявності товарних товарів, що стоять на оптових та розподільчих базах, складах роздрібної торгівлі та громадського харчування, морозильниках тощо за початковою вартістю, або за ціною реалізації.

На субрахунку 282 «Товари в торгівлі» ведеться облік руху та наявності товарів, що знаходяться на підприємствах роздрібної торгівлі за початковою вартістю, або за ціною реалізації.

Якщо облік товарів ведеться за ціною реалізації, то надходження і списання необхідно зробити в одній ціні. У цьому випадку:

по-перше, при опрацюванні товарних звітів списання товарів буде здійснюватися за ціною реалізації, а не за собівартістю;

по-друге, вартість реалізованих товарів, що підлягають з матеріально відповідальних осіб (МВО), мусить відповідати сумі торгового виторгу, що надходить у звіті касира;

по-третє, якщо матеріально відповідальна особа становить звіт щоденно, здійснювати розрахунок середнього відсотка торгової націнки невчасно;

по-четверте, у кінці місяця потрібно здійснити розрахунок середнього відсотка торгової націнки і сторнування розрахункової суми торгової націнки по реалізованих товарах .

На субрахунку 283 «Товари на комісії» ведеться облік товарів, переданих на комісію за договорами комісії та іншими цивільно-правовими договорами, які не прогнозують переходу права власності на цей товар до оплати його вартості. Аналітичний облік ведеться - комісіонерами.

На субрахунку 284 «Тара під товарами» ведеться облік наявності і руху тари під товарами і пустої тари. Торговельні підприємства можуть вести облік тари за середніми обліковими цінами, які регулюються керівництвом

підприємства за видами (групами) тари і цінами на тару. Різниця між цінами купівлі і середніми цінами на тару відноситься на субрахунок 285 «Торгова націнка» .

На субрахунку 285 «Торгова націнка» торговельні, постачальницькі та збутові підприємства при веденні обліку товарів за цінами реалізації показують торгові націнки на товари, тобто різницею між купівельною та продажною вартістю товарів. За кредитом субрахунка 285 відображається збільшення суми торгових націнок, за дебетом - зменшення. Торговельні, постачальницькі та збутові підприємства у разі особистого бажання можуть відкривати додаткові субрахунки першого та другого порядку до рахунку 28 «Товари» .

Підприємства оптової торгівлі є сполучною ланкою між виробниками та роздрібними торговцями.

Товари оптових компаній надходять від постачальників за договором. Отримання товару підлягає товарній документації.

Договір купівлі-продажу є основним юридичним доказом для торгівлі та регулювання відносин між попитом і пропозицією. Він повинен містити такий зміст: дату укладення договору, імена обох сторін, предмет і суму договору, дату та умови, термін поставки. , вимоги до якості товарів, умови оплати та відповідальність за порушення договору обома сторонами та процедури вирішення спорів, термін дії, юридична адреса. При розвантаженні постачальник видає супровідні документи. Такими документами зазвичай є рахунки-фактури. Залежно від виду товару можна додати інші документи, що підтверджують кількість і якість товару.

Принципи оформлення та приймання вантажу багато в чому залежать від отримання відправлення та місця отримання вантажу. При перевезенні товарів поїздом постачальники виписують спеціальний бланк рахунку, який є супровідним документом. Надається вантажоодержувачу на станції призначення. Від станції відправлення вантажовідправник отримує квитанцію, яка надсилається покупцю разом з розрахунковими документами. Після

отримання товару станція повідомляє про надходження товару оптовому підприємству. Експедитор приймає товар на станції і доставляє його оптовому підприємству. Для цього оптова компанія видала йому довіреність на отримання товару. Надходження товарів за кількістю та якістю із залізниці здійснюється за супровідними документами, що видаються постачальником на кожне відправлення (вагони, контейнери). При порушенні пломби вагона або контейнера вантаж приймається за участю працівників залізниці у порядку, визначеному відповідним наказом.

При перевезенні вантажів автомобільним транспортом використовувати накладну як супровідний документ. Цей документ використовується для автомобільних вантажних перевезень, списання вантажовідправника і вантажоодержувача, який відправив матеріальні цінності, і має сенс розрахувати перевезення вантажу між вантажною компанією і замовником на цей момент.

На підставі супровідних документів та фактичної наявності товару приймається за кількістю та якістю. Важливо переконатися, що вони відповідають стандартам, технічним вимогам та іншим якісним характеристикам. Товар оприбутковується з використанням документа постачальника. Окремий прибутковий документ буде видано на товар, що надходить, тільки якщо є розбіжності в кількості та якості, або якщо товар відправляється за одним документом від постачальника і надходить на різні склади.

Оптові компанії встановлювали законопроект про встановлення розбіжностей, коли виявилось, що дані в супровідних документах не збігаються з результатами (кількістю та якістю) фактичного надходження товару. Такі дії готуються завчасно комісією, яка призначається наказом керівника підприємства. Акт складається за участю представника постачальника, або за його згодою, у присутності представника неупередженої організації.

Складений законопроект є основним документом при пред'явленні претензії до постачальника.

Якщо фактичні відомості постачальника та супровідні документи не відповідають дійсності, крім запропонованого акту виписується вигідний рахунок-фактура на фактично прийнятий товар. Решта предмети також надсилаються.

В одно час з прийманням товару здійснюють кількісне та відмінне отримання тари.

Товари, що надійшли на склад оптового підприємства без супровідної документації постачальника (неоформлені поставки), приймаються за кількістю та якістю з комісійними. Отримання формально визначається Актом приймання товарів. Рахунок подається у трьох примірниках, один з яких надсилається постачальнику із запитом необхідних документів, другий – передається до бухгалтерії, а третій залишається за керівником фінансового відділу.

Рахунок-фактура є розрахунковим документом для оплати вартості отриманого товару.

Продавець товару повинен подати податкову накладну, яка містить ціну товару, ставку та суму ПДВ. Податкова накладна виписується щоразу при доставці товару, і є дві версії. Податкові накладні дають право оптовим компаніям, зареєстрованим як платники ПДВ, вводити витрати на сплату ПДВ постачальникам для цілей податкового кредиту. Якщо надходять товари, звільнені від оподаткування ПДВ, у податковій накладній зазначають “Звільнено від ПДВ”.

Для вирішення проблем бухгалтерського обліку оптових підприємств рекомендується використовувати необхідні методичні рекомендації, щоб бухгалтерія підприємства могла найбільш ефективно автоматизувати процес обліку товарів на складах оптового відділу та в роздрібних мережах. РРО, який

має використовувати бізнес, якщо автоматизація складського оптового обліку буде базуватися на обробці вихідних документів.

Діяльність торгових компаній спрямована на розмежування повноважень внутрішніх і зовнішніх користувачів і підвищення ефективності управління збутом товарів. Для цього потрібні вдосконалені системи аналітичного обліку. Удосконалення обліку реалізації товарів сприятиме більш повному та об'єктивному відображенню торговельних операцій в обліку роздрібного підприємства, що залежить від продуктивності та ефективності стратегій розвитку підприємства та прийняття тактичних рішень. Необхідний та організований облік реалізації товарів має велике значення для підвищення ефективності діяльності підприємства та забезпечення своєчасного та повного сплати податкового бюджету з ПДВ.

1.3. Методика організації контролю руху товарів на підприємствах оптової торгівлі.

Метою контролю за рухом товарів, як того вимагає чинне законодавство, є висловлення думки контролера щодо того, чи регулює фінансова інформація компанії про рух товарів усі основні аспекти її складання та надання користувачам.

Бухгалтерський облік забезпечує відображення і контроль господарських фактів - достовірність, законність і цілісність їх відображення. Розглядаючи засоби контролю за продуктом, важливо пам'ятати, що обсяг контрольних досліджень виходить за рамки обліку.

Відповідно до чинного законодавства поняття контролю — це перевірка публічної бухгалтерської, бухгалтерської, вихідної та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єкта з метою визначення достовірності, цілісності її звітності, обліку та відповідності чинним вимогам. закони та правила.

Основною метою контролю руху товарів є встановлення достовірності вихідних даних щодо наявності та руху товарів, повноти та своєчасності вихідних даних у зведених документах та облікових реєстраціях, правильності обліку товарів відповідно до облікової політики та надійність товарних залишків.

Основними завданнями контролю товарів є:

- перевірка збереження товарів;
- контроль за дотриманням норм природнього убутку;
- перевірка правильності торговельної націнки;
- аналіз стану обліку і внутрішнього контролю за рухом товарів

Загальне визначення завдання контролю вантажу полягає у визначенні істинності та повноти обліку та звітності економічних фактів щодо залишку та руху вантажу. Джерела інформації, що контролюють товарний потік, показують предметні галузі дослідження. Це джерело інформації для положень

торговельних компаній, облікової політики та записів, що відображають залишки та рух вантажів. З метою укрупнення інформації про наявність та рух суб'єктів праці виділяють рахунки другої категорії «інвентаризація». Протягом контрольного періоду використовується поведінка попереднього огляду, а також інформація, отримана протягом контрольного періоду.

- а) правильність визначення торговельної націнки;
- б) внутрішні нормативні та загальні документи по руху товарів;
- в) облікову політику з питань обліку товарів;
- г) договори з МВО.

г) первинні документи та реєстри обліку по рахунках, призначених для ведення обліку руху товарів (Журнал обліку надходження вантажів, довіреність, прибутковий ордер, товарно - транспортна накладна, акт про приймання матеріалів, накладна на внутрішнє переміщення матеріалів, реєстр приймання –здачі документів, відомість обліку залишків матеріалів на складі, лімітно – забірна картка, накладна на відпуск матеріалів на сторону).

- д) реєстри зведеного синтетичного обліку.
- е) місця збереження товарів .

Українські корпоративні процедури контролю вантажів передбачають використання інформації про корпоративну діяльність у процесі аналізу. Для цього використовуються дані фінансової звітності та аналізу вантажів, а також реєстри зведеного обліку. У ході своїх досліджень контролер повинен впевнено стежити за потоком інформації, пов'язаної з підприємницькою діяльністю чи подією, від рішення про проведення господарської операції до того, що вона впроваджується в основні файли, складені файли, реєстри та записи.

Існує чотири етапи контролю продукту: планування та визначення методів; тестування засобів контролю; перевірка характеру господарських операцій (перевірка оборотів, залишків на рахунках та аналітичні процедури) та завершення контролю.

- з'ясування найважливіших характеристик підприємницької діяльності підприємства; перевірку факту його реєстрації, шляхом вивчення із статутними і засновницькими документами;

- ознайомлення із специфікою діяльності підприємства та правомірністю зайняття діяльністю у відповідності із засновницькими документами;
- вивчення організації структури підприємства і доцільності такої структурної організації, зважаючи на специфіку його діяльності;
- ознайомлення із номенклатурою товарів підприємства;
- оцінку фінансового стану підприємства, результативності функціонування і можливостей його подальшого розвитку;
- вивчення та оцінку методології та принципів бухгалтерського обліку, які скористалися бухгалтерією підприємства для відображення в обліку операцій із товарами;
- оцінку ефективності організації системи внутрішньогосподарського контролю підприємства за здійсненням операцій із товарами;
- визначення загального підходу до проведення контролю операцій із товарами, включаючи можливе скористання внутрішнього контролю;
- оцінку ступеня ризику та визначення порогу суттєвості виявлених помилок для цілей контролю;
- розробку попереднього варіанту програми перевірки операцій із товарами, визначення обсягів робіт та процедур виконання контролю .

Підготовчо - узгоджувальна стадія передбачає з'ясування питань:

- узгодження плану перевірки, обсягів робіт, форми представлення результатів контролю операцій із товарами із замовником;
- закріплення досягнутих домовленостей із підприємством — замовником, шляхом підписання необхідних документів (договору, програми проведення контролю тощо);
- підготовки нормативно – правової бази необхідної для проведення перевірки операцій із товарами.

На даній стадії контролер розробляє та документально оформлює план та програму перевірки.

Програма перевірки - це основа детального планування часу і витрат.

Програму контролю слід складати у вигляді програми процедур перевірки на суттєвість. Програма контролю є:

- ☐ переліком інструкцій для контролера;
- ☐ засобом контролю за виконанням дорученої роботи;
- ☐ записом використаних контрольних процедур, цілей контролю, термінів проведення, обсягів вибірки і принципів підбору в кожній галузі.

Інспектор включає перелік об'єктів контролю на своїй території та визначає, скільки часу необхідно витратити на кожну зону. План оцінює рівень контрольного ризику, визначає терміни виконання програми, координує роботу всіх працівників, залучених до контролю.

Основними способами документального контролю є:

- ☐ формальна перевірка, в процесі якої визначаються доброякісні та недоброякісні документи з обліку товарних операцій;
- ☐ арифметична перевірка, в ході якої перевіряється правдивість кількісних і вартісних вимірників товарних операцій;
- ☐ юридична перевірка з'ясовує відповідність господарської операції чинному законодавству;
- ☐ логічна перевірка встановлює відповідність змісту здійсненої операції проведенням бухгалтерським записам.

Основними способами фактичного контролю є:

- ☐ візуальна перевірка;
- ☐ фактична перевірка (інвентаризація) використовується для контролю достовірності даних бухгалтерського обліку, звітності і балансу підприємства, зокрема, наявності і вартості товарів, тощо .

При перевірці надходження товарів підприємством контролер вибірково перевіряє відповідність загального та аналітичного обліку товарів шляхом

вивчення вихідних документів покупця та його контрагентів, аналізу повноти та достовірності таких операцій у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Особлива увага приділяється правильності первісної вартості товару в залежності від джерела доходу, чи є спір між підприємством та постачальником чи покупцем товару, своєчасності та відповідності рекламаций, правильності оформлення претензій.

При звірці квитанції контролер може звірити файл прибутку торгової компанії з рахунком-фактурою та інформацією про постачальника. Під час зустрічної перевірки контролер виявив, що назва, сорт, кількість, якість, ціна готової продукції відповідають аналогічним показникам, зазначеним у документації постачальника.

Особливість товарного продажу заслуговує на пильну увагу контролера. Як було сказано раніше, в оптовій торгівлі товар продається в різних формах, але переважно не готичного. Оскільки обсяг реалізації товарів визначається сумою отриманого доходу (зафіксованого оператором розрахункового бізнесу), контролер повинен перевірити повноту відображеного доходу від реалізації товарів. Для цього дані загального рахунку (Кт 702) порівнюються з даними вихідного документа, що засвідчує продаж товару. Контролер ретельно перевіряє облік рахунків-фактур на відпуск товарів, видає процедури та перехресні звірки з даними платежів.

На наступному етапі контролер повинен перевірити правильність розрахунку торгового прибутку, враховуючи, що згідно з чинним законодавством на всі види товарів на внутрішньому ринку України, крім державного цінового регулювання (тарифів). Державне регулювання цін і Тарифів проводиться шляхом встановлення фіксованих цін, мінімальних цін, граничних рівнів цін, граничного проценту рентабельності, граничної торгової націнки.

У разі вільного ціноутворення розмір торгової націнки визначається самим підприємством і визначається на субрахунку 285 «торгова націнка»

виходячи з кон'юнктури ринку, умов оплати, середніх ринкових бульбашок та індивідуального попиту та пропозиції. товар. Контролер повинен перевірити правильність списання суми торгової націнки по відношенню до вартості проданого товару. Значення визначається наступним чином: середній відсоток прибутку визначається діленням початкового залишку товару та суми місячної маржі на початковий залишок товару та обсяг закупівлі за місяць. Останній множиться на кількість проданих товарів за місяць. Аудитор перевіряє правильність обчислення та списання торговельної націнки за даними аналізу та обліку субрахунку 281 «Товарні запаси» 282 «Торгові товари» 285 «Торгова націнка».

Оплата поворотної тари для кожного постачальника та конкретного виду упаковки (пляшки, банки, коробки тощо). Комерційне підприємство-покупець, зареєстроване як платник ПДВ, дебетує поточний рахунок для оплати упакованих товарів і відповідно до умов договору визначає протилежне, що сума, що належить до податкового кредиту з ПДВ, не має підстав. відшкодовано. на упаковці. У разі неодержання поворотної тари відправником протягом строку з дня отримання поворотної тари вартість тари включається до бази оподаткування одержувача. Для суб'єктів бухгалтерського обліку 92, 93, 94 аудитори повинні звертати особливу увагу на правильність обліку витрат обігу, тобто витрат, пов'язаних з організацією та торгівлею. Ці витрати покриваються маржою і не включають продані товари до собівартості. Проведено окремі перевірки податкового обліку підприємств, правильності визначення сукупних доходів та загальних витрат, суми податкових кредитів та податкових зобов'язань, своєчасності бюджетних розрахунків тощо. В якості додаткової послуги можливий аналіз фінансової звітності компаній-клієнтів та надання рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

До типових порушень при операціях з товарами в оптовій торгівлі необхідно віднести наступні:

незадовільна організація складського господарства та зберігання товарів;
відсутність оперативного контролю за виконанням договорів на
постачання і реалізацію товарів;

неправильне визначення первинної вартості товарів; неповне
оприбуткування товарів; необґрунтовані претензії до постачальників; нестачі,
крадіжки, псування, привласнення товарів; неправильне нарахування та
списання торговельної націнки; неправильне визначення розміру компенсації
завданих підприємству

збитків; несвоєчасне і неправильне оформлення початкових документів з
обліку

руху товарів ; незадовільна організація бухгалтерського
обліку товарів.

Результатами аудиту є висновок про цілісність та надійність суб'єкта —
об'єкта контролю — фінансової звітності та умов бухгалтерського обліку.
Залежно від умов договору всі фіктивні порушення та рекомендації щодо
усунення, зафіксовані в аудиторському висновку, можуть додатково
надаватися компанії-замовнику.

Загалом аудит оптових компаній є потужним інструментом для
підвищення ефективності та точності систем бухгалтерського обліку,
підвищення довіри підрядників та усунення наявних порушень і недоліків.
Щодо формування українських ринкових відносин, то світовий досвід
підтверджує, що внутрішній контроль оптових компаній є необхідним
чинником підвищення ефективності систем бухгалтерського та податкового
обліку.

Контролер перевіряє своєчасність і правильність оформлення документів,
оригіналів документів на відправлення товарів поштою та їх відображення в
бухгалтерському обліку, правильність розбіжностей кількості та якості товару,
що надійшов, своєчасність претензій. Наступним кроком є пошук усталеної
методики визначення оцінки товарів відповідно до облікової політики

підприємства. Необхідно перевірити, чи є придбані товари на балансі за первісною вартістю (за П(С)БО 9 «Запаси»). Далі контролер контролює списання товару, а інспектор використовує природний метод контролю, а також інвентаризацію.

На останній заключній стадії:

- з'ясовується необхідність представлення додаткової документації, яка оформлюється як додаток до висновку перевірки. Така інформація має конфіденційний характер і може бути представлена у вигляді звіту, експрес – огляду чи листа інформування клієнта;
- представлення підсумкової документації контролю – висновку.

Отже, у системі організації бухгалтерського обліку товарів на торговельних підприємствах особливе місце займає внутрішній контроль, в завдання якого входять:

- систематичний контроль за станом товарів і збереженням на складах;
- своєчасне і правильне документальне оформлення відвантаженої і відпущеної продукції (робіт, послуг), чітка організація розрахунків з покупцями;
- контроль за виконанням плану договорів-поставок за обсягом та асортиментом реалізованої продукції (робіт, послуг);
- своєчасний і точний розрахунок сум фактичних витрат товарів на виробництво і збут продукції,
- виявлення помилок та розробка рекомендацій щодо їх усунення.

Успіх виконання цих завдань залежить від доцільності бізнесу, правильної організації обліку та складського господарства, своєчасності фіксації комерційних операцій з товарами.

РОЗДІЛ 2 ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Виробництво хлібобулочних виробів на підприємстві відповідає найвищим вимогам. Якісна та натуральна продукція створює позитивну репутацію та забезпечує сталий попит серед населення. Предметом діяльності підприємства є:

- Організація виробництва та реалізація хліба, хлібобулочних, кондитерських через оптову і роздрібну торгівлю, фірмові магазини підприємства.
- Здійснення заготівельної та комерційної діяльності.
- Бартерні операції на території України та за її межами.
- Виготовлення та продаж блюд, напівфабрикатів, кулінарних та кондитерських виробів, морозива, напоїв та іншої продукції.
- Забезпечення росту випуску продукції власного виробництва та роздрібного товарообороту.
- Розробка та втілення рецептів нових фірмових блюд в установленому порядку.
- Організація забезпечення підприємства сировиною та продовольчими товарами.
- Розвиток мережі спеціалізованих цехів по виробництву напівфабрикатів, кулінарних та кондитерських виробів.
- Здійснення постачання продукцією власного виробництва підприємства громадського харчування, а також магазинів споживчої кооперації для роздрібної торгівлі.
- Організація виставок-продажів, конкурсів серед кондитерів.
- Надання транспортно-експедиційних послуг. Інші види діяльності не заборонені чинним законодавством України.

Заробітна плата є одним з основних змістів бухгалтерського обліку. Основою корпоративної організації оплати праці є тарифна система. Системи компенсації використовуються для розподілу робочих місць за складністю роботи та розподілу робіт за категоріями тарифної сітки з урахуванням кваліфікації та обов'язків працівника. Вона є основою формування та диференціації заробітної плати.

Підприємства та організації при укладенні трудових договорів встановлюють для кожного працівника розміри винагород (окладів), види доплат, компенсацій та положення відповідно до чинного законодавства. Заробітна плата поділяється на основну, додаткову, інші заохочувальні та компенсаційні.

На «ЦарХліб» застосовують дві форми оплати праці - відрядну і погодинну. Так, на даному підприємстві використовують такі системи відрядної форми оплати праці: пряма відрядна, відрядно-преміальна. При погодинній оплаті праці основним документом, який служить підставою для нарахування заробітної плати, є табель використання робочого часу. У цьому разі для розрахунку погодинного заробітку працівника достатньо знати його розряд, погодинну тарифну ставку даного розряду і кількість відпрацьованих годин за табелем.

З оплати праці членів трудового колективу і осіб, що працюють на підприємстві за трудовими угодами відбуваються різного роду утримання.

Із заробітної плати робітників і службовців можуть здійснюватись тільки дозволені законом утримання: прибутковий податок; утримання збору до Пенсійного фонду (в розмірі 1% заробітку, якщо сукупний оподатковуваний доход не перевищує 150 грн., і 2%, - якщо такий доход перевищує 150 грн.), до Фонду соціального страхування на випадок безробіття (в розмірі 0,5% заробітку), за виконавчими листками (аліменти тощо); за рішенням адміністрації (у відшкодування втрат від браку, нестачі матеріальних цінностей тощо).

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» загальна сума утримань не повинна перевищувати 20% (а в окремих випадках, передбачених законодавством, - 50%) суми заробітку, який залишається після вирахування прибуткового податку, збору до Пенсійного фонду і Фонду соціального страхування на випадок безробіття.

Рахунок № 66 "Розрахунки з оплати праці" призначений для обліку розрахунків за всіма видами оплати праці: заробітної плати, премій, виконання громадських обов'язків та ін.

На кредиті субрахунку № 66 "Розрахунки з оплати праці" відображаються:

нарахована заробітна плата робітникам основного виробництва, виробництва напівфабрикатів, допоміжних виробництв;

нарахована заробітна плата робітникам за обслуговування і ремонт обладнання цехів основного виробництва;

нарахована заробітна плата службовцям та обслуговуючому персоналу;

нарахована заробітна плата спеціалістам;

нарахована плата працівникам житлово-комунального господарства;

нарахована заробітна плата за впровадження нової техніки, технології, за виконаний ремонт основних засобів;

суми нарахованої допомоги з тимчасової непрацездатності;

суми премій, нараховані за рахунок коштів Фонду економічного стимулювання або Фонду спеціального призначення;

оплата праці за рахунок коштів Резерву наступних витрат і платежів та інші.

По дебету субрахунка № 66 «Розрахунок заробітної плати» відображаються виплачена заробітна плата, нарахована заробітна плата, відрахування з податку на прибуток працівників на користь державного бюджету, внески до пенсійних фондів, відрахування на лікарняні, стягнення за випадком тощо.

Аналіз заробітної плати Бухгалтерський облік має стільки ж бухгалтерів, скільки працівників на підприємстві, тобто облік заробітної плати ведеться окремо для кожного працівника. Сума всієї нарахованої заробітної плати по кожному аналітичному рахунку (тобто кожному працівнику) дорівнюватиме коефіцієнту оборотності кредиту зведеного рахунку № 66 за звітний місяць, тобто сумі кредитної заробітної плати по цеху, відділу, підприємству всього. Сума всіх відрахувань на аналітичному рахунку буде дорівнювати дебетовому обороту омнібусного рахунку № 66 «Розрахунок з оплати праці».

Заробітна плата є частиною собівартості продукції і однією з важливих статей собівартості продукції. Для розрахунку заробітної плати, яка належить кожному працівнику, розрахуйте заробітну плату за поточний місяць і відніміть з цієї суми необхідну суму. Комерційний розрахунок відбувається у звіті про розрахунки або розрахунки та платежі. Інформація про рахунки та платежі збирається щомісяця для кожного магазину, а назви служб підтримки та підтримки, відділів та співробітників групуються за категоріями. Розрахунок заробітної плати здійснюється на підставі відповідних первинних та збірних документів.

Відповідно до Закону України «Про відпустки» № 504/96/3R від 15 листопада 1996 р., який встановлює гарантію права держави на відпустку, встановлює умови, тривалість та порядок надання відпусток працівникам з метою відновлення їх працездатності. працювати, задовольняючи свої життєві потреби та інтереси. У випадках надання щорічної відпустки складається наказ для підприємства. Тривалість відпустки повинна становити не менше 24 календарних днів (без врахування святкових і неробочих днів).

У разі, коли працівник не може виконувати свої обов'язки, йому надають допомогу з тимчасової непрацездатності. Щоб отримати допомогу працівник повинен надати в бухгалтерію лист непрацездатності. Потім на засіданні комісії із соціального страхування по підприємству складається протокол (див. додаток

28) в якому зазначається П.І.Б. працівника, причина непрацездатності, кількість днів непрацездатності, сума допомоги, яку виплачує підприємство та сума, яку виплачує фонд соціального страхування.

Облік власного капіталу здійснюється згідно П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал».

2.2. Облікове відображення надходження у продаж хлібобулочних виробів

Отримання виробничого запасу здійснюється за супровідними документами постачальника (платіжна вимога за замовлення, накладна) і є підставою для кількісного та якісного отримання вхідних запасів однією стороною, а також використовується для розрахунку, між сторонами попиту та пропозиції, товарні запаси.

Основою оперативного обліку є вихідні документи для оперативного обліку при прийманні, внутрішньому переміщенні та відпуску товарно-матеріальних цінностей. Ці документи направляються до бухгалтерії, де необхідно перевірити правильність змісту та оформлення операції. Зверніть особливу увагу на законність угоди.

Аналітичний облік запасів ведеться в бухгалтерії в кількісно-сумовому і вартісному виразі. У кількісно-сумовому ведеться у книзі форми К-30. Дані аналітичних рахунків в кінці місяця узагальнюються в оборотній відомості. У вартісному виразі – в книзі форми К-8.

На підприємстві матеріально відповідальна особа складає змінний виробничий звіт, який складається у 2-х примірниках. До першого примірника додаються всі первинні документи за якими складений звіт. Бухгалтер повинен перевірити звіт та додані до нього документи. На основі даних змінного виробничого звіту бухгалтер заповнює «Відомість витрат борошна, виходу хліба і хлібобулочних виробів. Після цього кожен звіт записується до реєстру аналітичного обліку.

В серійних та роботизованих виробництвах, де готова продукція має багато загальних та індивідуальних характеристик, може використовуватись змішаний метод. Калькулювання повної собівартості передбачає включення до собівартості продукції усіх виробничих витрат на її виготовлення.

Для обліку виробничих витрат і визначення собівартості виготовленої продукції використовують рахунок 23 «Виробництво». По дебету рахунку відображаються прямі матеріальні, трудові та інші прямі витрати, а також виробничі накладні витрати та витрати від браку продукції, з кредиту списуються суми фактичної виробничої собівартості завершеної виробництвом продукції, виконаних робіт та послуг.

Аналітичний облік по рахунку ведеться за видами виробництва, за статтями витрат і видами або групами продукції, що виробляється. Синтетичний облік ведеться в книзі № 5А.

Відображено господарські операції по рахунку 23 «Виробництво»

2.3. Облікове відображення операцій з продажу хлібобулочних виробів

Бухгалтерський розрахунок. У процесі фінансово-господарської діяльності починають вимагатися розрахунки з їх контрагентами, бюджетами, податковими органами. Коли товар відвантажується, компанія зазвичай не отримує оплату відразу, тобто має кредит покупцю. Таким чином, протягом періоду від відвантаження продукції до отримання оплати активами Підприємства є дебіторська заборгованість.

Для обліку дебіторської заборгованості покупців і замовників використовується рахунок №36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

По дебету рахунку №36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг, яка включає податок на додану вартість, акцизи та інші податки, збори, по кредиту – сума платежів, які надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, в касу та інші види розрахунків.

Розрахунки оформляються документами:

- накладні;
- рахунок-фактура;
- товарно-транспортна накладна;
- товарні накладні;
- виписка банку;
- прибутковий касовий ордер.

Аналітичний облік ведеться в розрізі кожного покупця і замовника, за кожним пред'явленням до сплати рахунком в книзі форми К-16.

Відображення господарських операцій по рахунку №36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»

Щоденно об'єкти роздрібної торгівлі здійснюють розрахункові операції зі споживачами за продані їм товари в готівковій або безготівковій формі.

Готівку, одержану від продажу товарів покупцям, об'єкти роздрібної торгівлі зобов'язані здавати в касу підприємства, на рахунки в банку у встановлені терміни повністю. Здавання виручки у касу організації оформляється

прибутковим касовим ордером. Квитанцію до прибуткового ордеру видають особі, від якої прийнято гроші.

Продаж товарів підприємствам, організаціям та установам за безготівковим розрахунком у порядку дрібного опту здійснюють на підставі рахунків і платіжних доручень, які виписуються в роздрібній торгівлі. Тільки після оплати за товар здійснюється відпускання її покупцю.

Торгова націнка на товари роздрібною торгівлі обліковується на субрахунок 2852 «Торгова націнка в роздрібній торгівлі». На цьому субрахунку відображається різниця між продажною і купівельною вартістю товарів.

Порядок проведення інвентаризації підлаштовується Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів та документів і розрахунків, затвердженою наказом Міністерства фінансів України 11.08.94 № 69.

Відповідальність за правильність і своєчасність проведення інвентаризації на роздрібному торгівельному підприємстві покладено на керівника і головного бухгалтера. Інвентаризація товарів і тари проводиться щорічно. Кількість інвентаризацій у звітному році, дати проведення їх, а також перелік майна, зобов'язань, які перевіряються при кожній з них, утворює правління або керівник за пропозицією головного бухгалтера виходячи з умов і результатів діяльності кожного підприємства.

Протягом періоду інвентаризації інструкції з інвентаризації складаються в двох примірниках, а в разі зміни основних відповідальних осіб – у трьох примірниках. Кожна сторінка інвентаризації цінностей передається в бухгалтерію підприємства роздрібною торгівлі для перевірки та визначення результатів підрахунку. Виконані опис-дії та інші документи, пов'язані з підрахунком цінностей, передаються до бухгалтерії роздрібного підприємства для перевірки та визначення результату підрахунку. Різниця між фактичним залишком товарів, виявленим під час інвентаризації, та даними бухгалтерського обліку регулюється підприємством відповідно до національних стандартів.

Результатом перевірки фактичної наявності товарів і тари на торговому підприємстві є інвентаризація товарів і тари, торгові фонди проводяться за формою № інв 13, а якщо товари та тара зберігаються в різних приміщеннях, інвентаризація проводиться окремо для кожного приміщення.

Для аналітичного обліку застосовують книгу № К-3. Крім надходження і вибуття товарів, у ньому відображається дохід від реалізації товарів, сума якого розраховується як роздрібний товарооборот. Запис руху товарів і тари, роздрібного товарообороту здійснюється на аналітичних рахунках кожної матеріально відповідальної особи. Окремий аналітичний рахунок використовується також для транспортно-заготівельних витрат.

Записи в книзі аналітичних рахунків базуються на валютних звітах основних принципалів. Ці звіти перевіряються бухгалтерами. Обробка товарно-валютних звітів та документів, що їх супроводжують, полягає у записі облікової кореспонденції кожної операції на кожному оригінальному документі. На зворотному боці звіту є заява про прийняття, перевірку та затвердження звіту та документів. Прийняття звіту підтверджується підписом бухгалтера та начальника фінансового відділу, а затвердження - підписом керівника підприємства.

Аналітичні рахунки матеріально відповідальних осіб відкриваються на місяць або на рік. У книзі № К-3 записи виконуються на аналітичному рахунку матеріально відповідальної особи на підставі підсумкових даних за кореспондуючими рахунками товарно-грошових звітів. Після закінчення звітного місяця підсумки сум на аналітичних рахунках матеріально відповідальної особи (книга № К-3) узагальнюються у книзі № К-3 (зв.).

На підставі записів у книзі № К-3 (зв.) укінці звітного місяця складаються меморіальні ордери звичайної форми.

Підприємства громадського харчування поділяються на такі типи:

- ресторан;
- бар;
- кафе;
- їдальня;
- буфет.

Однією з основних економічних категорій підприємства громадського харчування є роздрібний товарооборот. Товарооборот підприємства громадського харчування складається з вартості реалізованих купованих товарів та продукції власного виробництва.

На контроль за роздрібним товарооборотом здійснюється на підставі товарно-грошових звітів матеріально відповідальної особи, реєстрів аналітичного обліку та зведеної книги обліку роздрібного товарообороту.

Облік продуктів і товарів в коморі (на складі) може вестися:

- за купівельними цінами без ПДВ;
- за кінцево-продажними цінами.

За такими цінами ведеться облік продуктів, товарів на кухні, у виробництві, барі, буфеті. На даному підприємстві щоденно планується випуск продукції у визначеному асортименті й кількості.

Відпуск готової продукції у виробництво здійснюється на підставі певних документів: збірник листів, накладних, а у випадку відпуску готової продукції

стороннім організаціям – накладних на відпуск на сторону. Документи виписуються у 2 примірниках. Перший залишається у завідувача виробництвом, а другий – робітнику, який отримує продукцію.

На даному підприємстві споживчої кооперації кінцева продажна ціна визначається під час надходження і оприбуткування продуктів і товарів від постачальників на склад, комору, у буфет.

Ціна реалізації готових страв визначається на підставі калькуляції і відображається у калькуляційних картках. Калькуляція підписується завідувачем виробництва, бухгалтером-калькулятором і затверджується директором підприємства.

Підприємство отримує продукти і тару під товарами від виробничих підприємств харчової промисловості, оптово-роздрібних підприємств, від власних заготівельних, торговельних та інших підприємств, у порядку закупівель продуктів рослинництва та тваринництва у населення.

При надходженні товарів і продуктів від власних заготівельних складів, пунктів підставою для оприбуткування є видаткові накладні цих підприємств.

Сільськогосподарські продукти, закуплені у населення, оприбутковуються на підставі приймальних квитанцій і складених до них прибуткових накладних.

Відпускання товарів і продуктів у свої структурні підрозділи здійснюється щоденно за видатковими накладними або забірними листами.

Надходження товарів і продуктів із кухні в буфет оформляється супровідними документами постачальників (рахунками-фактурами, видатковими накладними) у такому самому порядку, як надходження товарів у роздрібну торгівлю.

Товари, продукти і тара в коморі (на складі), кухні і буфетах підприємств громадського харчування обліковуються на синтетичному рахунку 2823 «Товари і продукти у громадському харчуванні», 2843 «Тара у громадському харчуванні», 2853 «Торгова націнка на товари і продукти у громадському харчуванні», 2893 «Транспортно-заготівельні витрати на підприємствах громадського харчування».

Облік товарів і тари у громадському харчуванні ведеться за продажними цінами, тобто за цінами, за якими вони реалізуються у вигляді готових виробів (страв) кухні або через буфет.

2.4 . Внутрішній контроль руху товарів

Тара, яка знаходиться на підприємствах громадського харчування інвентаризується одночасно із продукцією і товарами.

При інвентаризації слід керуватися «Інструкцією проведення інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, документів, розрахунків», затверджена наказом Міністерства Фінансів України від 11.08.94 року №69.

Матеріально відповідальна особа перед початком інвентаризації дає розписку в тому, що всі прибуткові і видаткові документи на товарно-матеріальні цінності (надалі ТМЦ) відправлені в бухгалтерію, всі товарно-матеріальні цінності, які надійшли оприбутковані, а вибулі – списані.

Під час інвентаризації порівнюють фактичну наявність ТМЦ з даними бухгалтерського обліку шляхом обов'язкового підрахунку, зважування, обміну. Після перевірки цінностей в одному місці зберігання, вхід у приміщення пломбують, і комісія переходить в подальше приміщення. Якщо інвентаризація в коморі (на складі) або в інших закритих приміщеннях не закінчена в той же день, приміщення в кінці робочого дня пломбується комісією. Під час інвентаризації комісія оформляє інвентаризаційний опис:

по коморах і складах – форма інв-12;

по кухнях, виробничих цехах, буфетах, барах – форма інв-13.

По результатам інвентаризації комісія складає порівняльну відомість:

по коморах і складах – форма інв-20;

по іншим об'єктам – форма інв-21.

Основним видом діяльності «ЦарХліб» є виробництво.

Сировина і матеріали, що надходять на склад підприємства повинні ретельно перевірятись, тобто звіряти відповідність якості, кількості, асортименту супровідним документам.

При прийманні сировини й матеріалів на сировинному складі може бути 2 варіанти:

- безпосередньо на документах постачальника ставиться штамп про приймання і матеріально відповідальна особа розписується;
- виписується прибуткова накладна або прибутковий ордер на цінності, що надійшли.

При надходженні сировини автотранспортом проводяться проводки за накладною, накладною та виробничим листом. У разі придбання товарів дрібною

вартості готівкою оплата здійснюється з суми, що підлягає сплаті, а відповідальна особа подає передбачені цим Законом матеріали та складає прогноз витрат.

Матеріали з їхнього магазину розміщені на рахунку. Відпуск сировини зі складів, що використовується для виготовлення продукції, у виробництво здійснюється за допомогою лімітованих касових карток. Роздача матеріалів сторонам здійснюється відповідно до договорів і наказів, письмових розпоряджень відповідальної особи.

Матеріально відповідальна особа сировинного складу є завідуючим складом, яка підписала з завідувачем складом договір про матеріальну відповідальність. У строки, встановлені керівником робіт, але не менше трьох днів, вони повинні звітувати про рух сировини на складі до бухгалтерії шляхом складання звіту про готову продукцію.

Підрахунок готівки проводиться щоквартально. Перший – підготувати звіт касира в день інвентаризації. Усі гроші та інші цінності в касі передаються в паперові гроші. Залишки касових кас порівнюються з даними бухгалтерського обліку в касовій книзі. Підрахунок у касі за розпорядженням керівника підприємства Створення лічильної комісії, яка вводить в дію Акт перевірки наявності касових коштів, у якому фіксується кількість останніх отриманих та сплачених касових ордерів. У «ЦарХлібі» підрахунок каси здійснюється при передачі каси до іншого казначея і здійснюється відповідно до Акту про наявність коштів у касі. Якщо в касі Акту виявлено нестачу товарно-матеріальних цінностей або надлишок цінностей, вкажіть, будь ласка, суму нестачі (залишки) та спосіб її виникнення.

Акт складається у 2 примірниках і підписується членами інвентаризаційної комісії і матеріально відповідальною особою. Один примірник передається до бухгалтерії, а другий залишається у матеріально відповідальної особи.

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Організація обліку реалізації товарів транзитом

За умов активного розвитку перевезень, нарощування товарообмінного бізнесу може бути реалізована функція транзитної торгівлі. Оптовики використовують останнє, щоб допомогти оптимізувати витрати, заощадити на орендній платі за складські приміщення, зменшити витрати на доставку та час на доставку товарів кінцевим споживачам. З метою вдосконалення ефективної системи транзитної торгівлі для задоволення нормативних потреб необхідно надавати достовірну та актуальну інформацію, що потребує подальших досліджень для розробки методів обліку реалізації товарів у дорозі.

Транзитна торгівля - це спосіб продажу, при якому товари, надані суб'єктом торгівлі покупцеві, надходять не з його складу, а безпосередньо від постачальника (виробника) товару, тобто товари на склад продавця при транзитній торгівлі надходять фактично не отримав. На сьогодні реалізація товарів транзитом здійснюється двома способами: без участі у розрахунках та з участю підприємства оптової торгівлі у розрахунках.

У разі не участі в розрахунку транзитного продажу товарів оптова компанія є лише посередником між покупцем і продавцем для підписання договору поставки. Під час реалізації товару в дорозі в розрахунку підприємство оптової торгівлі укладає два окремих договори поставки: перший - з підприємством оптової торгівлі є постачальником товару для покупця; другий - з кінцевим покупцем товару. , оптова компанія є продавцем . У цьому випадку умови переходу права власності на товар до оптової компанії

визначаються принципами договору поставки або чинними правовими нормами.

За загальними правилами, встановленими ст. Статтею 334 ЦК України передбачено, що майнові права набувача майна за договором виникають з моменту передачі майна, якщо договором або законом не передбачено інше майно. Переданням майна вважається вручення його набувачеві або перевізникові, організації зв'язку тощо для відправлення, пересилання набувачеві майна, відчуженого без зобов'язання доставки.

Погоджуємося з Іваненком В.О. та Дроздовою О.Г., що одним із основних елементів договору є зазначення моменту переходу права власності на товар від постачальника до покупця. При цьому місцем передачі цього права може бути безпосередньо структурний підрозділ покупця, де планується зберігати товар (реалізуватися, використовуватися тощо), а також будь-яке інше місце, територіально віддалене від покупця (наприклад, склад).

Враховуючи, що законодавством передбачена можливість визначення переходу права власності на товар на підставі умов договору, слід зазначити, що це питання є особливо важливим при реалізації перевезених вантажів, які беруть участь у розрахунку.

Оскільки оптові посередницькі підприємства укладають договори на перевезення вантажів, які беруть участь у розрахунках з постачальниками та кінцевими споживачами, момент переходу права власності на товар повинен бути зазначений у договорі поставки. Тому при підписанні договору поставки з постачальником на транзитний продаж товарів він фактично не надходить на склад оптової компанії-посередника, а оптова компанія оплачує оплату безпосередньо.

Фактично постачальник також може поставити (відвантажити) товар покупцеві, але згідно з договором це є обов'язком оптового посередника. Тому покупець може пред'явити претензію лише до оптової компанії-посередника, оскільки остання є його продавцем. Саме тому умовами договору може бути

зпрогнозовано, що право власності на товар належатиме оптовому підприємству-посереднику від моменту відвантаження товарів зі складу підприємства-постачальника до моменту їх отримання кінцевим споживачем (покупцем).

База оподаткування операцій з вантажами в дорозі, що залучаються до розрахунку, та порядок відображення операції залежатимуть від умов договору поставки щодо передачі права власності на товари в дорозі, порядку відшкодування плати за транспортне експедирування. Поки що дослідниками не розроблено єдиного методологічного підходу для відображення операцій, пов'язаних із розрахунком продажу товарів у дорозі.

За результатами аналізу методу обліку обліку реалізації товарів у дорозі, залучених до розрахунку, робиться висновок обговорення про доцільність відображення витрат оптового посередника з реалізації товарів на рахунку 902». Собівартість реалізованої продукції» або відображення цих витрат на рахунку 93 «Витрати на збут» формується. Також невирішеним залишається питання з приводу використання рахунку 28 «Товари» при використанні реалізації товарів транзитом, оскільки надходження товарів на склад оптового підприємства- посередника не здійснюється.

Оскільки продаж товарів у дорозі оптовикам несе непрямі витрати, пов'язані з укладенням договорів поставки та дотриманням їх умов, ми рекомендуємо відображати ці витрати на рахунку 93 «Собівартість». З метою формування відповідної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень, поглиблення економічного аналізу витрат підприємства за період та оцінки його впливу на результати діяльності ми рекомендуємо використовувати наступні аналітичні рахунки для відображення інформації про витрати, понесені при реалізації товарів у дорозі : 93.1 «Дослідження ринку витрат»; 93.2» 93.3 «Оплата експедиторів»; 93.4 «Соціальні та інші витрати на транзит вантажів»; 93.5 «Моніторинг витрат на договірну політику».

Дискусійним залишається також правомірність використання рахунку 28 «товари» при реалізації товарів у дорозі, залучених до розрахунку. Вважаємо, що рахунок 28 «Товари» має використовуватися для відображення операцій з продажу товарів у дорозі лише в тому випадку, якщо умовами договору поставки між продавцем та оптовим посередником передбачено перехід права власності на товар у дорозі. Його транспортування між продавцем і покупцем. У цьому випадку рекомендуємо використовувати субрахунок 287 «Транзитний вантаж в дорозі». Якщо умови передачі права власності на договір до оптового посередника не виконуються, ми погоджуємось зарахувати. Рекомендуємо використовувати рахунок 026 «Транзитна реалізація товарів», який має відображати ціну продажу товару кінцевому споживачеві з точки зору обсягу товару та контрагента. Використання цього позабалансового рахунку дозволить контролювати рух товарів, проданих транзитом, знайти випадки невиконання умов договору поставки в частині доставки товарів до кінцевого споживача.

Використання запропонованого методу для відображення операцій з продажу товарів у дорозі у випадках, коли право власності на товари передається оптовим посередникам, допоможе краще задовольнити потреби користувачів в інформації з різним рівнем деталізації щодо витрат і доходів від продажу товарів у дорозі. .оптова торгівля.

Якщо оптова компанія здійснює як оптову, так і роздрібну торгівлю, вона може використовувати різні методи оцінки розміщення товару (залежно від характеру діяльності та специфіки товару), оскільки умови реалізації товару (власної продукції) є. Водночас слід мати на увазі, що метод ціни продажу слід використовувати для обліку оптової торгівлі великою та мінливою номенклатурою товарів із приблизно однаковим рівнем торгової націнки. Крім того, цей підхід також стосується оптових продавців, де рівні торгової націнки для різних товарних груп сильно відрізняються. У цьому випадку торговий

спред слід розподіляти окремо для кожного виду товару з приблизно однаковим рівнем торговельного спреду, забезпечуючи при цьому накопичення відповідної інформації про однорідні товари.

Так само торговельні залишки слід розподіляти окремо між товарами, які оподатковуються або не оподатковуються за різними ставками ПДВ. Цей розподіл реалізовано, оскільки торговий депозит включає суму ПДВ на додаток до торгового депозиту. Таким чином, рівень торгових надбавок буде змінюватися з однаковою часткою прибутку від оподатковуваних та звільнених від ПДВ товарів.

Аналіз цих частин бухгалтерського обліку може сформувати сховище інформації для задоволення потреб бізнесу в управлінні асортиментом продукції, конкурентоспроможності та ефективності.

Виконання цих рекомендацій забезпечує ефективність процесу накопичення, передачі та використання інформації про рух товарів для задоволення потреб управління в оптимізації витрат на придбання, зберігання та реалізацію товарів.

За допомогою омнібусного рахунку дохід від продажу товарів може бути розподілений із загального доходу торгової компанії та окремо в контексті кожного продукту, що дозволяє глибоко аналізувати продажі, визначаючи доцільність купівля та продаж товару.

План рахунків рахунку 90 «Собівартість реалізованої продукції» призначений для узагальнення інформації про собівартість реалізованої продукції. По дебету цього рахунка відображається собівартість реалізованої продукції, а за кредитом - списана в порядку оборотів за дебетом рахунку закриття 79 «Фінансові результати».

Діяльність торгових компаній вимагає розділення облікових даних для внутрішніх і зовнішніх користувачів, підвищення ефективності управління збутом товарів. Цього можна досягти шляхом вдосконалення систем аналітичного обліку.

У бухгалтерському обліку відображаються не всі, а лише найважливіші аспекти процесу збуту, які розглядаються як окремі економічні категорії: кількість реалізованої продукції, собівартість реалізації, сума виручки і доходу, собівартість і витрати роботи, прибуток і збитки. До об'єктів бухгалтерського обліку можна віднести й інші поняття та категорії, якщо вони можуть бути корисними для споживачів облікової інформації.

Рекомендується детально проаналізувати інформацію про продажі товарів для визначення фінансових результатів (доходів і витрат) комерційного підприємства, виходячи з: інформаційного потоку (зовнішнього, внутрішнього); об'єктів аналізу (підприємство в цілому, відділи торгового залу). , групи товарів, товарні позиції, товари зі знижкою, Постачальник) період часу (останній період, поточний час).

Використання цих функцій дозволить організаціям керувати системами бухгалтерського обліку та внутрішньої звітності, підвищуючи тим самим рівень внутрішнього контролю.

3.2. Управлінський облік товарообороту підприємства оптової торгівлі

Функціонування торгового підприємства в умовах мінливої ринкової економіки вимагає від його системи управління вчасної адаптації до змін зовнішнього середовища, що в свою чергу визначає необхідність своєчасного інформаційного забезпечення. Сучасні підприємства сфери обігу повинні щодня отримувати інформацію про хід процесу постачання та збуту, швидкість виконання планів, розвиток тих чи інших процесів. У цьому випадку доцільно запровадити на підприємстві комплексну інформаційну систему, яка допоможе компанії керувати успіхом інформаційної прозорості та охопить усі підрозділи та всі процеси в режимі реального часу. Такою системою є управлінський облік, який поєднує складові обліку, аналізу, стандартизації, планування, контролю та забезпечує ефективне прийняття управлінських рішень.

Водночас слід зазначити, що для вітчизняних оптових підприємств впровадження системи управлінського обліку в управлінні є не лише ефективним, а й економічно обґрунтованим, що є основною проблемою. Основною причиною цього є відсутність методичних та організаційних рекомендацій, на основі яких підприємства можуть оптимізувати процеси управління. Ці об'єктивні тенденції та процеси, що відбуваються сьогодні в Україні, потребують дослідження обраної теми.

Взагалі кажучи, щоб визначити позицію управлінського обліку в системі управління оптовими підприємствами, необхідно звернути особливу увагу на специфічне становище цих підприємств на внутрішньому ринку.

Варто зазначити, що на даному етапі темпи розвитку оптової торгівлі в Україні дедалі посилюються. Сьогодні суб'єкти господарювання стикаються з такими проблемами: створити найбільш привабливий товарний ринок, отримати якомога більшу частку для підприємства на цьому ринку, отримати

хорошу репутацію, налагодити постійні та тісні зв'язки з партнерами, досягти збільшення і прискорений оборот, Підвищити ефективність зберігання та рентабельність інвестованого капіталу, досягти оптимального балансу запасів і валюти, покращити транспортування, оптимізувати витрати та максимізувати прибуток. Вирішити ці проблеми завдяки стрімкому розвитку підприємств (децентралізація, збільшення кількості складів, кількості керівників, які мають право вільно розпоряджатися товарами підприємства) та загострення конкуренції на товарному ринку, фінансової нестабільності, низької юридичної дисципліни. і зниження платоспроможності в країнах.

У той же час наше дослідження показує, що більшість оптових компаній регулярно виконують неправильні замовлення, затримують виконання запитів клієнтів, рівень запасів перевищує попит на ці товари, а магазини доставки є неефективними. Так, зазначає Л. М. Гурч, «Багато керівників знайомі з цією ситуацією, і за підсумками звітного періоду виграє конкурент: те, що раніше пропонувалося на ринку, їхній продукт дешевший, а обраний рекламний засіб є найефективнішим».

Вважаємо, що така ситуація на підприємствах оптової торгівлі в основному пов'язана з неузгодженими діями різних підрозділів, необґрунтованим прийняттям корпоративних рішень та відсутністю відповідного інформаційного забезпечення, що призводить до серйозних наслідків. Дослідження у Великобританії показали, що більше 70% вартості продукту для кінцевого споживача становлять витрати на логістику, а зниження логістичних витрат на 1% дорівнює 10% збільшення продажів.

Непередбачуваність, нездатна охопити всю роботу підприємства, також обумовлена безперервним зростанням розмірів підприємства, що ускладнює процес прийняття рішень. Це можна зробити, розподіливши адміністративні завдання між керівниками та бухгалтерами. Адже, згідно з нашим дослідженням, починаючи з кожного робочого дня менеджера з продажу, після вирахування інформації, необхідної для підготовки, та часу, витраченого на

адміністративну діяльність, на торговельні операції залишається близько двох годин. У свою чергу, управлінський облік буде координаційним центром, який отримуватиме дані із зовнішніх джерел і відділів. Після фільтрації та обробки вхідних даних з Координації, групування та аналізу публікується інформація, придатна для прийняття оперативних управлінських рішень. Штучний інтелект Кальченко пропонує інше рішення цієї проблеми, зазначаючи, що рішення щодо складування, зберігання та транспортування ТМЦ вимагають ретельної координації. Все більше компаній починають створювати постійні комітети, до складу яких входять керівники, які відповідають за всі аспекти діяльності, пов'язаної з організацією торгівлі. Ми вважаємо, що така зустріч керівників, яка охоплює всі аспекти діяльності, безумовно, має бути, але лише у формі наради вищого керівництва для обговорення питань стратегічного значення. А також вивчатиме результати проведених заходів. Залучати цих керівників до координації та вирішення повсякденних оперативних завдань дорого і незручно.

Загалом, виходячи з нашої діагностики фінансово-господарської діяльності вітчизняних операційних суб'єктів, ми перерахували деякі з найважливіших проблем, які заважають ефективно працювати та розвиватися більшості оптових підприємств. Провівши детальний аналіз особливостей оптової торгівлі в Україні, відтворюваності господарсько-фінансової діяльності оптових підприємств, системи комунікацій, розподілу повноважень корпоративного управління, організаційної структури, огляд деяких завдань. управлінський облік.

Основними складовими компонентів прогнозування та планування слід вважати систему індикаторів для стратегічного управління підприємством, управління запасами та процесом продажу та фінансового менеджменту. Прогнозуйте та плануйте, враховуйте, аналізуйте та контролюйте бізнес на основі ретельно відібраних показників.

Основою формування такої облікової інформації, як товари, витрати, доходи та фінансові результати, є вихідні бухгалтерські документи та інформаційні системи. На цій основі дані в реєстрі управлінського обліку агрегуються за однаковими характеристиками та бізнес-процесами, функціями, відділами збуту, каналами збуту, центрами відповідальності. Водночас, у поєднанні із специфічною ситуацією формування піраміди управління оптовим підприємством, встановлюється система внутрішньої звітності управління на основі реєстру, а в деяких випадках безпосередньо на основі первинної облікової інформації. Побудована таким чином система внутрішньої звітності може приймати рішення про делегування на основі рівня відповідальності. Важливою умовою якості інформації для управління підприємством є правильний аналіз і демонстрація різноманітних показників та ефективна система контролю.

Контрольна складова дозволяє визначати відхилення та їх причини, спираючись на реєстри, звіти, інформаційні бази характеристик планування. У разі відхилень необхідно розробити нормативні заходи щодо приведення показників у відповідність до встановлених норм. Цю функцію виконує компонент управління введенням.

Тому можна сказати, що управлінський облік оптових підприємств є перспективним і має займати чільне місце в системі управління.

Основними центрами доходів підприємств оптової торгівлі є: відділ збуту, відділ маркетингу, оптовий склад і відділ цінової політики. Відділ збуту є центром прибутку, а його керівництво відповідає за продаж товарів і дохід від реалізації. Відділ маркетингу оптової компанії також слід виділити в окремий центр доходів, головна мета якого – залучення нових клієнтів і збільшення продажів. Відділ маркетингу повинен формувати продукт і його вартість і продавати кінцевий результат, щоб отримати дохід. Оптовий склад — це підрозділ підприємства, що займається продажем товарів, тобто функціонально призначений для отримання прибутку у вигляді виручки. Відділ цінової політики оптового підприємства розробляє комплекс заходів щодо визначення

цін, знижок, умов оплати товарів для задоволення споживчого попиту та отримання прибутку. Відповідно розробка якісної цінової політики є однією з ключових передумов отримання високого рівня доходу продавця.

Чітке встановлення компонентів центру відповідальності дозволяє більш ефективно впроваджувати комплексну систему фінансового планування у вашому бізнесі. Дослідження практики використання центрів відповідальності на підприємствах оптової торгівлі показують, що діяльність центрів відповідальності зазвичай регулюється такими документами: положення про центр відповідальності, угода між центром відповідальності та керівництвом, правила внутрішнього ціноутворення, бюджет. системи. Розподіл функцій і повноважень працівників у кожному центрі відповідальності здійснюється відповідно до відповідних розпорядчих документів та посадових інструкцій працівників.

Використання центрів відповідальності висуває до організацій працівників підвищені вимоги щодо фінансової дисципліни та дотримання бюджетних норм. Тому для забезпечення ефективної організації роботи та розвитку Центру відповідальності оптової компанії рекомендуємо розробити та затвердити Положення про центр відповідальності оптової компанії. Документ має стандартизувати організаційні питання центру корпоративної відповідальності, визначити взаємодію та послідовність координації структурних елементів центру відповідальності, організувати звітність та контроль правильного виконання основних функціональних завдань і показників центру відповідальності. центральний.

Наступним етапом організації бухгалтерського обліку Оптового центру корпоративної відповідальності є визначення вартості кожного центру відповідальності та бюджету кожного центру відповідальності. У разі поділу центрів відповідальності формування зведеного бюджету доходів і витрат оптових підприємств вимагає формування операційних бюджетів за різними відділами аналізу та ознаками (за товарами, за підрозділами, по замовникам, за

регіонами тощо). Враховуючи специфіку оптової торгівлі та використання різних каналів збуту, вважаємо, що при формуванні зведеного бюджету витрат і доходів доцільно розділити операційний бюджет доходів і собівартості за каналом реалізації товарів. Зокрема, розрізняють вартість і прибуток від продажу товарів через комерційних посередників і ті, що базуються на прямих зв'язках і каналах розподілу.

Розділивши операційні бюджети для доходів і витрат за каналами збуту, ви можете проаналізувати економічні показники каналу збуту та розробити найкращу стратегію для визначення фінансових результатів центрів відповідальності, які продають товари за допомогою різних каналів збуту.

Визначити фактичні показники та результати роботи Центру відповідальності оптових корпорацій, їх відхилення від плану, оцінити недоліки та розробити альтернативи, які можна усунути, розробивши процедуру звітності для Центру відповідальності.

Дослідження авторів роботи зі створення центрів звітності про відповідальність свідчить про відсутність єдиного підходу до встановлення показників і статей для таких звітів, виділення їх видів та процедур підготовки. Зокрема, К.А.Ягмур рекомендує розрізняти три види звітності: (функціонування центрів відповідальності); звітність за економіко-фінансовими показниками (стан матеріальних благ та основних засобів – знання кількості необхідних працівників та ефективності їх роботи); ефективна Звітність (оцінка успішності роботи структурного підрозділу та керівництва керівників, які його очолюють).

Доктор Майкова лише наголосила на необхідності розробки внутрішньої форми звітності про діяльність Центру відповідальності щодо контролю за дотриманням кошторису витрат. Однак автори не вказали показники, які мають відображатися у таких внутрішніх звітах, порядок їх підготовки та порядок доступу зацікавленим користувачам.

У роботі науковців слід також звернути увагу на роботи, в яких автор наводить перелік показників та звіти про результати роботи Центру відповідальності.

На основі вивчення інформаційних вимог керівництва оптового підприємства рекомендовано складати такі форми внутрішньої звітності відповідно до Центру відповідальності.

Запропонована форма внутрішньої звітності та її використання надає облікову інформацію внутрішнім користувачам для планування товарних операцій в оптовій торгівлі, контролю та аналізу структурних підрозділів і центрів відповідальності, оцінки ефективності їх роботи, виявлення негативу в їх діяльності та управлінських рішеннях та позитивних результатів.

Підприємства оптової торгівлі характеризуються складною та різноманітною організаційною структурою та великими обсягами бізнесу, і їм необхідно шукати ефективну систему управління витратами та вигодами. Необхідно визначити відповідальність структурних підрозділів підприємства за економічні показники роботи оптового підприємства в цілому, звідси випливає необхідність відокремлення центрів відповідальності.

Запропонована форма внутрішньої звітності та її використання надає облікову інформацію внутрішнім користувачам для планування товарних операцій в оптовій торгівлі, контролю та аналізу структурних підрозділів і центрів відповідальності, оцінки ефективності їх роботи, виявлення негативу в їх діяльності та управлінських рішеннях та позитивних результатів. аспекти.

Підприємства оптової торгівлі характеризуються складною та різноманітною організаційною структурою та великими обсягами бізнесу, і їм необхідно шукати ефективну систему управління витратами та вигодами. Необхідно визначити відповідальність підрозділів корпоративної структури за економічні результати всього оптового підприємства, а отже, потрібне відокремлення центрів відповідальності.

За результатами дослідження запропоновано структуру центру відповідальності оптових підприємств, центру відповідальності підприємств оптової торгівлі, механізм складання та подання внутрішньої звітності про

результати діяльності оптового підприємства. Забезпечте центр відповідальності.

3.3. Внутрішній аудит як підґрунття інформаційного забезпечення управління товарооборотом підприємств оптової торгівлі

Сучасний етап розвитку ринкових відносин України характеризується її інтеграцією до європейського та світового ринків, дедалі більше вітчизняних та іноземних інвесторів потребують інформації про фінансово-господарську діяльність вітчизняних компаній, фінансову стабільність, перспективи розвитку тощо. Тому роль внутрішнього контролю зростає.

Внутрішній аудит є невід'ємною частиною загального контролю, організованого суб'єктом господарювання на користь його власників і регулюється його внутрішніми документами з метою дотримання встановлених процедур обліку, охорони майна та надійності систем внутрішнього контролю.

Відповідно до цієї концепції метою внутрішнього контролю є надання незалежних та об'єктивних порад і консультацій, спрямованих на покращення діяльності органів державного та муніципального сектору, підвищення ефективності управлінських процесів, сприяння досягненню цілей цих органів.

Мета внутрішнього контролю - сприяти керівництву підприємства у здійсненні ефективного контролю за кожною частиною (елементом) системи внутрішнього контролю.

Внутрішній аудит виконує такі завдання в системі управління бізнесом: нагляд за дотриманням законів, внутрішніх норм і правил; збереження та захист активів і власників бізнесу; контроль оптимального використання.

Об'єктами внутрішнього контролю є: матеріальні, трудові та фінансові ресурси; джерела цих ресурсів; економічні процеси; економічні результати

господарської діяльності; організаційні форми та методи управління. Крім того, об'єктами внутрішнього контролю можуть бути: організація та ведення бухгалтерського обліку; достовірність складання та подання звітності; використання та збереження майна; забезпечення підприємства власними коштами; фінансова стійкість підприємства. ; платоспроможність; системи управління підприємством; якість роботи в економічних і технічних службах; оподаткування та адміністративна дисципліна; планування та стан внутрішнього контролю; нормування та стимулювання; організація і технологія виробництва; бізнес-процеси; проектно-кошторисна документація тощо.

Об'єктами внутрішнього контролю є: матеріальні, трудові та фінансові ресурси; джерела цих ресурсів; економічні процеси; економічні результати господарської діяльності; організаційні форми та методи управління. Крім того, об'єктами внутрішнього контролю можуть бути: організація та ведення бухгалтерського обліку; достовірність складання та подання звітності; використання та збереження майна; забезпечення підприємства власними коштами; фінансова стійкість підприємства. ; платоспроможність; системи управління підприємством; якість роботи в економічних і технічних службах; оподаткування та адміністративна дисципліна; планування та стан внутрішнього контролю; нормування та стимулювання; організація і технологія виробництва; бізнес-процеси; проектно-кошторисна документація тощо.

Методичний підхід до внутрішнього контролю складається з різних процедур, які дозволяють аудиторам виконувати певні завдання та досягати цілей.

На вибір певних методів внутрішнього аналізу впливає багато факторів. Для отримання аудиторських доказів внутрішні аудитори використовують комплекс методів загальних і конкретних об'єктів дослідження. Загальна наука включає аналіз і синтез, індукцію і дедукцію, порівняння і аналогію, гіпотезу і експеримент.

Висновок

Сьогодні український бізнес працює в умовах високої конкуренції, тому їх власникам необхідно контролювати всі процеси, пов'язані з купівлею, обслуговуванням і продажем товарів, щоб приймати ефективні управлінські рішення.

Бухгалтерські організації повинні бути створені таким чином, щоб бухгалтерська та аналітична інформація була легкодоступною в будь-якій сфері управління збутом. Враховуючи поточну економічну діяльність, керівники підприємств, власники, головні спеціалісти зобов'язані постійно думати про майбутнє бізнесу. Тільки така система управління може стати основою успішного розвитку підприємства.

Оскільки товарна операція підприємств оптової торгівлі є основною статтею оборотних коштів, підприємство отримує прибуток у процесі торгівлі (обігу), що є метою та основою діяльності будь-якого підприємства, тому в роботі та достовірному обліку підприємства є частина управління підприємством, без якої неможливо досягти цілей підприємства. Тому вдосконалення облікових завдань у системі товарознавства є найбільш актуальним для вирішення управлінських завдань комерційних підприємств.

Щоб зрозуміти, що означають поняття торгівля, оптова торгівля та інші пов'язані з торгівлею терміни, слід звернутися до закону

Оптова торгівля — це господарська діяльність у сфері торгівлі, що передбачає купівлю-продаж товарів оптом за договорами поставки для перепродажу кінцевим споживачам шляхом роздрібної торгівлі для промислового споживання та супутніх послуг.

Основною відмінною ознакою оптової торгівлі є клас покупців - це суб'єкти господарювання - фізичні та юридичні особи, їх філії (окремі галузі). Однак продаж товарів юридичним особам за стандартними умовами продажу всім роздрібним клієнтам (тобто за публічним договором) не може бути оптовою торгівлею.

Вивчення обліку та контролю руху товарів в оптовій торгівлі здійснюється за ТОВ «ЦарХліб», технічно складного оптового підприємства злібобулочних виробів.

Діяльність торгових компаній вимагає відокремлення облікових даних від внутрішніх і зовнішніх користувачів, підвищення ефективності управління збутом товарів. Цього можна досягти шляхом вдосконалення систем аналітичного обліку.

У бухгалтерському обліку відображаються не всі, а лише найважливіші аспекти процесу збуту, які розглядаються як окремі економічні категорії:

кількість реалізованої продукції, собівартість реалізації, сума виручки і доходу, собівартість і витрати роботи, прибуток і збитки. Інші поняття та категорії можна віднести до об'єктів обліку за умови, що вони можуть бути корисними для споживачів облікової інформації.

Основою формування такої облікової інформації, як товари, витрати, доходи та фінансові результати, є вихідні бухгалтерські документи та інформаційні системи. На цій основі дані в реєстрі управлінського обліку агрегуються як за однотипними показниками, так і за бізнес-процесом, функцією, відділом збуту, каналом збуту, центром відповідальності. При цьому, враховуючи особливості формування піраміди управління оптовими підприємствами, встановлюється система управлінської внутрішньої звітності на основі реєстру, а іноді і безпосередньо на основі первинної облікової інформації. Побудована таким чином система внутрішньої звітності може приймати рішення про делегування на основі рівня відповідальності. Важливою умовою якості інформації для керівництва підприємства є проведення відповідного аналізу та демонстрації різноманітних показників та ефективної системи контролю. Компонент керування дозволяє покладатися на сховище реєстрів, звітів та цілей для визначення відхилень та їх причин. У разі відхилень необхідно розробити нормативні заходи щодо приведення показників у відповідність до встановлених норм. Ця функціональність досягається введенням компонента управління.

Тому можна сказати, що облік та контроль оптових підприємств є перспективним і має займати чільне місце в системі управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алиев Т. Торговля транзитом: особенности учета / Т. Алиев // Бухгалтер и закон. – 2011. – № 44 (127).
2. Бабич В.В. Бухгалтерський облік на підприємствах малого бізнесу в Україні / В.В. Бабич, Є. І. Свідерський. — К.: Лібра, 2006. — 160 с.
3. Басіста І.А. Торгова націнка та торгова знижка як складові формування продажної ціни товарів / І.А. Басіста // Науковий вісник Херсонського державного університету. - 2016. - Вип. 17. - Ч. 2. - С. 139-142.
4. Бутинець Т.А. Бухгалтерський облік / Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза. — Житомир: ЖІТІ, 2000. —672 с.
5. Бутинець Т.А. Розвиток науки господарського контролю: проблеми теорії, методології, практики: [монографія] / Т.А. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 772 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Особливості бухгалтерського обліку в торгівлі. Курс лекцій / Ф.Ф. Бутинець, Н. М. Малюга. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 608 с.
7. Безверхий К. Інституціональна модель бухгалтерського обліку в Україні /К. Безверхий// Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – 10. С.32-41.
8. Бетге Й. Балансоведение: [пер. с нем.] / Й. Бетге; Науч. ред. В.Д. Новодворский. – М.: Изд. «Бухгалтерский учет», 2000. – 454 с.
9. Василюк М.М. Внутрішній контроль та внутрішній аудит в системі управління підприємством /М.М. Василюк, Ю.А. Заграй// Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка. – 2007. – Вип. 4. – С.255-258.
10. Вороная Н. Облік нестач, лишків і пересортиці /Н. Вороная, Н. Чернишова// Податки та бухгалтерський облік. – 2016. - №76. – С.7-11.
11. Горина А. Пересортиця товару: обліковуємо правильно /А.Горина// УТЕКА, 26.08.2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://uteka.ua/ua/publication/Peresortica-tovara-uchityvaem-pravilno>

12. Граковський Ю. Організаційно-правові питання торговельної діяльності: оптова і роздрібна торгівля /Ю. Граковський// Дебет Кредит Жовтень
13. ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» від 1 липня 2005 р. [Електронний ресурс].
14. Господарський кодекс — Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV
15. Запаси. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, затверджене наказом Мінфіну від 20.10.99 р. № 246.
16. Запаси. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/929_021
17. Захожай В. Б. Бухгалтерський облік у галузях економіки: підручник / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась, М. М. Матюха та ін. — К.: МАУП, 2014. — 968 с.
18. Евдокимова А.В. Внутренний аудит и контроль финансовохозяйственной деятельности организации: прак. Пособие /А.В. Евдокимова, И.Н. Пашина. — М.: ИД «Дашков и К». — 2009. — 208 с.
19. Іваненко В.О. Особливості облікового відображення руху товарів за різними каналами збуту / В.О. Іваненко, О.Г. Дроздова // Вісник ЖДТУ. — 2013. — № 2 (64). — С. 56-62.
20. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291
21. Карпова В. Транспортно-заготівельні витрати: загальні правила обліку /В.карпова// Бухгалтер & закон. bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/
22. Кащина Н.В. Облік реалізації товарів в підприємствах торгівлі /Н.В. Кащина// Економіка і суспільство. — 2016. - №7. — С.21-25.
23. Клепар Г. Інвентаризаційні надлишки: відповідність національним і міжнародним критеріям визнання доходів /Г. Коепар// Бухгалтерський облік і аудит. — 2012. — 9. — С.10-19.

24. Кравчук О. Транспортно-заготівельні витрати – до собівартості /О. Кравчук//Дебет Кредит. – 2011. - №43
25. Кислий В.М. Логістика: теорія та практика: навч. посіб. / В.М. Кислий, О.А. Біловодська, О.М. Олефіренко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
26. Маринченко В.М. Особливості процесу організації обліку товарів на підприємствах України /В.М. Маринченко//Інтернаука. – 2016. - №12(22). – С.96-100
27. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Мінпромполітики від 09.07.2007 р. № 373.
28. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Мінфіну від 27.06.2013 р. № 635.