

SCIENCE, SOCIETY, EDUCATION: TOPICAL ISSUES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Abstracts of VII International Scientific and Practical Conference

Kharkiv, Ukraine

7-9 June 2020

Kharkiv, Ukraine

2020

2

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Ніколаєнко Світлана Миколаївна,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Скоморохова Світлана Юріївна,
асистент кафедри обліку і аудиту
Лихова Таміла Володимирівна
магістрант кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна

Введення. Торгівля є важливою сферою підприємницької діяльності, яка забезпечує функцію доведення товару від виробника до споживачів.

Основними формами торгівлі є роздрібна та оптова. Сучасні товаровиробники під впливом ринкових чинників вимушені постійно обновлювати свою бізнес-модель, знаходити нові стратегічні цілі, дбати про зростання ефективності діяльності, яка в першу чергу вимагає ефективної організації руху товарів, здатної забезпечувати потреби споживачів у різноманітних послугах чи товарах у потрібній кількості, високої якості при мінімальних витратах праці, матеріальних засобів та часу.

Бухгалтерський облік на підприємствах роздрібною торгівлі має свої особливості в порівнянні з обліком інших видів діяльності, а саме в частині організаційних засад. Саме тому потрібно звернути увагу до організації бухгалтерського обліку реалізації товарів підприємств роздрібною торгівлі з метою забезпечення користувачів достовірної, повної і об'єктивною інформацією про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності.

Мета роботи. Метою даної роботи - це опрацювання практичних рекомендацій щодо подальшого покращення організації обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібною торгівлі та обґрунтувати теоретичні засади.

Матеріали і методи. Значний внесок у розвиток методології, теорії і організації обліку товарних операцій в підприємствах роздрібною торгівлі внесли такі вітчизняні вчені, а саме В.І. Бачинський, Л.М. Стиренко, А.С. Ярошенко, Н.

П. Яворська О.М. Брадул, О.М. Чабанюк, В.О. Іваненко, Ю.А. Верига, , В.Г. Горелкін, О.В. Фоміна та інші.

Результати та обговорення. Роздрібний товарооборот є одним із важливих показників соціально-економічного розвитку країни, що показує кінцевий етап руху товарів у сферу споживання. Саме через роздрібний товарооборот відбувається зміна форм вартості споживчих товарів, яка була створена у процесі виробництва.

На підставі роздрібного товарообороту визначається система аналітичних показників. Це обсяг споживання окремих видів непродовольчих і продовольчих товарів, забезпечення населення товарами культурно-побутового призначення, відповідність споживання раціональним нормам.

Обсяг товарообороту є основним показником діяльності торгового підприємства, що показує результат його діяльності щодо залучення купівельних фондів споживачів, а саме реалізація маси товарів створює економічне підґрунтя для отримання подальшого обсягу доходів і прибутку.

В умовах ринкової економіки обсяг товарообороту залишається одним з основних показників діяльності торговельного підприємства, хоча суттєво змінюється його роль та функція.

Плановий обсяг товарообороту в умовах ринкової економіки формується на рівні самого підприємства. Його обсяг створюється, виходячи з ринкових позицій підприємства. Основним фактором створення ресурсного потенціалу підприємства - план роздрібного товарообороту. Щодо ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів структура та обсяг товарообороту формує вимоги.

За підсумками 2018 року обсяг внутрішнього роздрібного товарообігу у порівняльних цінах збільшився на 6,1% і склав 928,6 млрд. гривень. За перше півріччя 2019 року товарообіг роздрібних підприємств України збільшився на 17,9% у порівнянні з 2018 роком.

Роздрібний товарообіг підприємств роздрібної торгівлі становить 363,8 млрд. грн, що зріс на 17,9% більше, ніж за аналогічний період 2018 року.

У роздрібному товарообороті відображаються суспільні відносини розподілу, які стосуються не тільки грошових доходів населення, але ще і товарної маси, що направляють для обміну на грошові доходи. В умовах товарно-грошових відносинах вироблений продукт отримує суспільне визнання не в самому споживанні, а саме у ході його реалізації кінцевому споживачу.

В даному дослідженні обліку реалізації товарів в торгівлі найбільш влучно, на мій погляд, пояснює продаж товарів О.В. Фомина, яка затверджує, що «продаж – це тристоронній процес доведення товару до споживача, у якому в момент продажу, передаються права власності на об'єкт продажу від продавця до покупця і визнається очікуване надходження економічних вигод – виручка і здійснюється зіставлення доходів та витрат, що надає можливість визначити фінансовий результат від продажу – прибуток, збиток або ж беззбитковість».

Рахунки сьомого класу «Доходи і результати діяльності» використовують для підсумку даних про доходи від реалізації продукції та списання з цих доходів. Синтетичний облік доходу від реалізації товарів проводять на окремому рахунку 70 «Доходи від реалізації», призначеному для деталізованого обліку за окремими групами, для були чого створені субрахунки 704 «Вирахування з доходу» та 702 «Дохід від реалізації товарів».

Облік реалізації товарів пов'язаний з правильним визначенням, обліком та сплатою до бюджету податку на додану вартість. Врахування особливостей комерційної діяльності торговельних підприємств і відповідна організація облікового процесу необхідна для формування цілісної облікової системи, яка могла б повністю задовольнити інформаційні потреби користувачів щодо ефективного управління реалізацією товарів.

Бухгалтерський облік торговельної діяльності підприємства повинен задовольняти:

- автоматизацію процесу обліку товарів на складах та в мережі роздрібно торгівлі;
- правильність оформлення первинних документів на придбання, продаж та рух товарів всередині підприємства;

- правильність відображення первинних документів у регістрах синтетичного та аналітичного обліку;
- контроль за виконанням договорів поставок та інших зобов'язань, своєчасний та вірний розрахунок з постачальниками та замовниками;

Завдання організації системи обліку товарів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі полягає у:

- визначенні важелів контролю та управлінні системами, а також у методах їх використання для різних рівнів від керівників підрозділів, контролю та аналізу до керівництва підприємства;
- оптимальному функціонуванні системи обліку, які створюють умови для формування облікової, аналітичної та контрольної інформації в оптимальному режимі;
- наявності облікової, контрольної і аналітичної інформації за потрібними розрізами, у встановлені терміни для досягнення її корисності та забезпечення вимог зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Для формування точної та достовірної інформації про обсяг реалізації товарів в обліковій системі роздрібно́ї торгівлі більш доречним є оптимальне поєднання комплексу умов та елементів облікового процесу з рівнями управління продажами товарів, а також вдосконалення практики обліку реалізації товарів в частині документального відображення господарських операцій.

Більшість підприємств роздрібно́ї торгівлі працюють на спрощеній системі оподаткування, яка показує зменшення податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва. Юридичні та фізичні особи можуть застосовувати спрощену систему, але потрібно буде зареєструватися як платники єдиного податку за умови відповідності певним умовам. Суб'єкти господарювання в сфері торгівельної діяльності, які застосовують дану систему, обліку та звітності,

Підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, сплачують єдиний податок та звільняються від наступних податків: податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, податок на прибуток, податок на майно.

Звітність платників єдиного податку складається з: декларації єдиного податку, звітності по єдиному соціальному внеску, форми 1-ДФ. Сплачується єдиний соціальний внесок якщо в трудових відносинах з підприємцем перебуває найнята особа. Так, із зарплати робітників утримуються 3,6%, а ставка нарахування залежить від класу професійного ризику виробництва. Із заробітної плати найманих працівників роботодавець зобов'язаний також утримувати податок на доходи фізичних осіб (ставка якого 15 %) і військовий збір (ставка 1,5 %). Фізичні особи не можуть використовувати спрощену систему оподаткування, якщо займаються такими видами діяльності як роздрібний продаж піддакцизних товарів, торгівля виробами з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння.

Висновки. Роздрібна торгівля – це сфера підприємницької діяльності з реалізації товарів або надання послуг на підставі усного або письмового договору купівлі-продажу безпосередньо кінцевим споживачам для їх власного некомерційного використання.

Роздрібна торгівля визначає завершальну стадію процесу товарно-грошового обміну. Впливає на обсяги та структуру товарної пропозиції на ринку продовольчих товарів, стабілізує його зв'язуючи обмін у формі купівлі-продажу з особистим споживанням.

Підприємства роздрібною торгівлі перебувають переважно на спрощеній системі оподаткування, що передбачає зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва.

Внаслідок торговельної діяльності підприємств здійснюється безперервний товарообіг між виробничими підприємствами та безпосередніми споживачами.