

Перепелиця Т.І.,
студ. магістратури гр. 51- ОА,
Вінницький національний аграрний університет,
Науковий керівник – Новодворська В.В.,
к. е. н., доцент кафедри організації обліку та звітності

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ У ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У ринковій економіці України комерційна організація функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища, тому повинна докладати максимум зусиль для втримання своїх позицій. Це зумовлює необхідність у якісно новому підході до забезпечення обліковою інформацією керівництва торговельного підприємства для цілей ефективного управління продажами товарів.

Організацію обліку необхідно побудувати таким чином, щоб обліково-аналітична інформація могла бути отримана в будь-який час за будь-яким напрямом управління продажами товарів. Тому, на нашу думку, для формування цілісної облікової системи, яка б повністю задовольняла потреби й вимоги користувачів з метою ефективного управління продажами товарів, необхідним є оптимальне поєднання комплексу умов та елементів облікового процесу.

Особливу увагу питанням обліку операцій із продажу товарів на підприємствах роздрібною торгівлі досліджували як вітчизняні науковці Т.В. Крисенко, І.М. Шингур, так і зарубіжні Н.С. Гуляев, Н.А. Новоселова [1, с.117].

Слід звернути увагу на те, що сучасні ринкові відносини висувають нові завдання щодо вирішення проблем обліку операцій із продажу товарів, тоді як існуючі дослідження базуються на класичному підході. Так, невіршеними залишаються проблеми належного аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень із метою підвищення їх обґрунтованості та ефективності.

Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” підприємства мають право самостійно визначати облікову політику, обирати форму бухгалтерського обліку, а також затверджувати правила документообороту [3].

Дохід – це досить складна й суперечлива економічна категорія, що виконує різноманітні функції [5].

Згідно з П(с)БО № 15 (п.4) доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників [4].

Особливості формування доходу торговельних підприємств безпосередньо визначаються характером їх господарської діяльності. Специфіку торговельної діяльності характеризує здебільшого дохід від реалізації товарів [1, с.120].

Для узагальнення інформації про доходи від реалізації товарів і вирахування із цих доходів використовують рахунки класу 7 “Доходи і результати діяльності”. Синтетичний облік доходу від реалізації товарів ведеться на відокремленому рахунку 70 „Доходи від реалізації”. Для цього відкриваються наступні субрахунки: 702 „Доход від реалізації товарів” та 704 „Вирахування з доходу”.

За кредитом субрахунку 702 відображається загальна сума доходів та сума непрямих податків. За дебетом – списання у порядку закриття рахунку суми чистого доходу на рахунок 79 „Фінансові результати” і належна до перерахування сума непрямих податків.

В кінці звітного періоду рахунки 7-го класу закриваються і залишку на них немає, тому їх можна віднести до тимчасових, які виконують допоміжні функції і починають новий звітний період з нульового сальдо.

Проведене дослідження стану обліку процесу продажу на торговельних

підприємствах дозволило виявити ряд питань, серед яких найбільш вагомими, на нашу думку, є об'єктивна необхідність впорядкування бухгалтерського обліку операцій з продажу товарів з можливістю аналітичної та синтетичної деталізації для раціональної організації їх контролю та прийняття ефективних управлінських рішень.

Так як, метою ведення обліку операцій з продажу товарів є надання користувачам інформації про результати діяльності торговельного підприємства для прийняття управлінських рішень, деталізацію рахунків варто здійснювати максимально відбиваючи інформаційну систему управління продажами товарів [2].

Оскільки підприємство самостійно приймає рішення щодо ведення аналітичного обліку та відкриття рахунків третього і нижчих порядків, з метою деталізації інформації доречно ввести рахунки третього порядку до рахунку 702 „Дохід від реалізації товарів”: 7021 „Дохід від реалізації товарів”, 7023 „Дохід від реалізації товарів зі знижками”, 7024 „Дохід від реалізації товарів в період розпродажу”, та до рахунку 704 „Вирахування з доходу”: 7041 „Вирахування з доходу за товари повернені покупцями”; 7042 „Інші вирахування з доходу”.

Розглядаючи особливості синтетичного узагальнення і аналітичної деталізації облікових даних варто звернути увагу на те, що в бухгалтерському обліку відображаються не всі, а тільки найбільш суттєві сторони процесу продажу: кількість реалізованих товарів, собівартість реалізації, сума виручки та доходи, обігові витрати і затрати, прибуток та збиток. Решта понять та категорій можуть бути віднесені до об'єктів обліку за умови їх потенційної корисності для споживачів інформації [5].

Слід зазначити, що сучасна практика аналітичної деталізації обліку доходів і фінансових результатів діяльності торговельного підприємства з продажу товарів не задовольняє інформаційних потреб користувачів, тому потребує вдосконалення. Аналітичний облік має бути більш змістовним, достатнім і відповідати своєму змісту – забезпечувати можливість оперативного аналізу отриманих від продажу товарів доходів і бути зручною та надійною базою для прийняття ефективних рішень в управлінні продажами товарів.

Аналітичну деталізацію інформації щодо продажу товарів для визначення фінансових результатів, доходів і витрат на торговельних підприємствах пропонується здійснювати за такими критеріями: 1) спрямованість інформаційних потоків (зовнішні, внутрішні); 2) об'єкти аналітики, товарні групи, товарні позиції, брендові компанії.

Таким чином, дана практика дасть змогу організувати дієву систему управлінського обліку та внутрішньої звітності на підприємстві, суттєво підвищити якісний рівень внутрішнього контролю.

Отже, на нашу думку, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки головною метою обліку є забезпечення управління продажами товарів і підприємства в цілому гнучкою інформаційною базою у вигляді проаналізованих аналітичних даних для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень.

Література

1. Булонська В.І., Сподарик О.М. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин / В.І. Булонська, О.М. Сподарик. – Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – вип. 18.6. – С. 117-123.
2. Власюк Г. В. Напрями вдосконалення операцій з продажу товарів. – Електронний ресурс. – [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_4/files/EC410_08.pdf].
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, із змінами і доповненнями. – Електронний ресурс. – [<http://zakon.rada.gov.ua>].
4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” : затверджено наказом МФУ від 29.11.99 із змінами і доповненнями. – Електронний ресурс. – [<http://zakon.rada.gov.ua>].
5. Шмиголь Н.М. Принципи управління доходами в діяльності організації. – Електронний ресурс. – [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_1/28.pdf].