

Т. М. Остапенко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

ОБЛІК ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА РЕЗЕРВИ ЇХ ЗБІЛЬШЕННЯ

В Україні облік доходів діяльності регулюються нормами П(С)БО 15 «Дохід», ПКУ. З точки зору операційної діяльності, доходи можна поділяти на доходи іншої операційної діяльності та доходи основної діяльності. При такому поділі доходами основної діяльності є доходи від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (рахунок їх обліку 70), а доходами іншої операційної діяльності є інші операційні доходи, що підлягають обліку на рахунку 71. Критичний розгляд та узагальнення основних нормативно-правових актів з обліку доходів діяльності, порівняння теоретичних засад і практики діяльності базового підприємства, а також той факт, що для оптової торгівлі головною відмінною особливістю є наявність договору поставки, та категорія покупців – суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні та юридичні особи, їх філії. Все це зумовило потребу розвитку класифікації доходів підприємств оптової торгівлі (за рахунок розширення аналітичних рахунків до субрахунку 702: дохід від прямої реалізації товарів, від реалізації товарів через посередників, від реалізації товарів постійним покупцям, від реалізації товарів випадковим покупцям, від реалізації товарів за сегментами (фізичні особи – підприємці, юридичні особи)) [1].

Облік доходів від реалізації товарів та послуг організовується на субрахунках 702 та 703. Аналітичний облік доходів від реалізації товарів пропонується підприємствам оптової торгівлі аграрної сфери вести у розрізі кожного виду товарів (за культурами). Узагальнювати доходи також пропонується шляхом введення груповальної ознаки «Залежно від їх галузевої належності» (доходи від продажу товарів рослинного походження; від допоміжних виробництв (за видами транспорту – автомобільний, залізничний тощо); з надання послуг зі зберігання продукції). Аналітичний облік доходів від реалізації можна вести за регіонами збуту або за джерелами формування (на внутрішньому ринку та міжнародному ринку; з Інтернет торгівлі та безпосередньо) [2].

З метою підвищення ступеня задоволення інформаційних потреб, необхідних для прийняття управлінських рішень, нами пропонується впровадити до використання в торгівельних підприємствах звіт про доходи, який деталізуватиме доходи від реалізації (за вказаними вище ознаками та групами). Для його

складання підприємство повинне впровадити аналітичні рахунки виходячи із специфіки діяльності та передбачити їх у робочому плані рахунків.

Оскільки торгові підприємства доходи формують з наступних каналів: від оптової торгівлі, від транспортних послуг і послуг зі зберігання продукції/товарів, а також на умовах післяплати, тому з метою контролю розрахункової дисципліни покупців/замовників пропонується впровадження штрафних санкцій (пені). Припустимо, що в процесі господарських відносин за покупцем виникла заборгованість в сумі основного боргу – 98000 грн. Період виникнення заборгованості – з 16.12.2017 р. по 28.12.2017 р., що становить 13 днів. Ставка пені за договором становить 15,5 % річних (від суми боргу). Розрахунку пені: $((98\ 000\ \text{грн} \cdot 0,155) : 365\ (\text{днів в році}) \cdot 13\ (\text{всього прострочених днів})) = 541,01\ \text{грн.}$

Враховуючи те, що традиційним додатком до договору поставки товарів є специфікація – самостійно виготовлена форма документу, яка має всі обов'язкові реквізити первинного документа, тому нами пропонується цей документ вважати первинним документом щодо визнання доходів від оптової торгівлі [3].

Основні напрями/резерви збільшення доходів, можуть бути наступними: використання системи цінових знижок, розширення каналів продажу товарів (за рахунок організації Інтернет-торгівлі й запровадження кешбеку), надання товарного кредиту при реалізації, застосування пені.

Список використаних джерел

1. Нос З. І. Доходи від реалізації товарів та послуг в бухгалтерському обліку підприємства / З. І. Нос, Т. М. Остапенко // Економіка і підприємництво: організаційно-методичні аспекти обліку, фінансів, аудиту та аналізу [текст] : зб. наук. пр. / ПДАА. – Вип. 18. Том 1. – Полтава, 2017. – С. 94 – 97.

2. Нос З. І. Оптова торгівля : аспекти обліку доходів / З. І. Нос, Т. М. Остапенко // Наукове забезпечення розвитку національної економіки : досягнення теорії та проблеми практики: матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених 1 грудня 2017 р.– Полтава : ПДАА, 2017. – С. 178 – 180.

3. Остапенко Т. М. Специфікація як первинний документ / Т. М. Остапенко // Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством» : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (20 квітня 2017 р.). Част. 1. – Полтава : РВВ ПДАА, 2017. – С. 244 – 247.