

DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-11-75-28>

УДК 658.155

Ганін В.І., Шуляк В.С.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Анотація. У даній статті розглянуті поняття і факти, що визначають товарообіг торговельного підприємства. Подана необхідність ділити всі факти товарообігу на екстенсивні та інтенсивні, аналіз яких дає можливість керівникам торговельних підприємств непередбачених проблем, основні зміни на ринку продаж і в нести необхідні уточнення в план. Таким чином, найбільший пріоритет віддається управлінського обліку, який підпорядковує в собі різні облікові системи підприємств із метою ефективного управління. При цьому змінюється сутність управлінського обліку в західній економічній науці. Якщо бухгалтерський облік фіксує вчинення господарських операцій, у ньому відбиваються минулі і справжні дії, то сучасний управлінський облік не просто відображає аналіз майбутнього розвитку підприємства, але орієнтований на перспективу. Управлінський облік з точки зору управління організацією виконує такі функції, як збір, реєстрацію, узагальнення, оцінку інформації; контроль за достовірністю інформації, що надається; прийняття управлінських рішень (поточних і стратегічних) на основі отриманої інформації. Відмінною особливістю управлінського обліку є його інтегрованість по горизонталі і вертикалі, а дані обліку можна порівняти між собою, забезпечують перехід від традиційних методів обліку, планування, аналізу та контролю до єдиної системи отримання інформації.

Ключові слова: оптова торгівля, облік, реалізація, виручка, витрати, бухгалтерські рахунки, договір, склад, транзит.

Ganin Viktor, Shuliak Vadym

Kharkiv Commercial and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

EFFICIENCY OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF GOODS OPERATIONS AT TRADE ENTERPRISES

Summary. This article discusses the concepts and facts that determine the turnover of a trading company. There is a need to divide all the facts of the trade into extensive and intensive ones, the analysis of which enables the heads of trade enterprises of unforeseen problems, major changes in the sales market and to bring the necessary clarifications to the plan. Thus, the highest priority is given to management accounting, which subordinates different accounting systems of enterprises for the purpose of effective management. This changes the nature of management accounting in Western economic science. If accounting records the commission of economic transactions, it reflects the past and present actions, then modern management does not simply reflect an analysis of the future development of the enterprise, but focused on the future. Management accounting in terms of managing the organization performs such functions as the collection, registration, synthesis, evaluation of information; control over the accuracy of the information provided; making management decisions (current and strategic) based on the information received. A distinctive feature of management accounting is its integration horizontally and vertically, and accounting data can be compared with each other, providing a transition from traditional methods of accounting, planning, analysis and control to a unified system for obtaining information. As a result of the research, the essence of trading activities and sales operations was determined goods. Considering their peculiarities, the task of organizing the accounting of retail sales of goods has been clarified. The peculiarities of commodity accounting in modern economic conditions are investigated. The principles of effective organization are formulated accounting of sales of goods at retail enterprises. Practical problems of accounting of movement of goods are considered. Yes recommendations for improving the accounting of sales of goods at retailers. Directions have been developed improvement of workflow and accounting records. The theoretical basis of the research is the achievements of foreign and domestic scientists in the field of accounting for commodity transactions at retailers.

Keywords: wholesale, accounting, sale, revenue, expenses, accounting, contract, warehouse, transit.

Актуальність теми дослідження. Торговельна діяльність, як будь-який вид діяльності в ринковій економіці, передбачає отримання прибутку. У споживчих товариствах споживчої кооперації отримання прибутку залежить від асортименту товарів, при продажу яких формується дохід, зменшуваний на собівартість реалізованих товарів. Можливість отримання максимального прибутку забезпечується ефективністю управління товарними ресурсами. В умовах жорсткої конкуренції торгові організації повинні вміло керувати товарними ресурсами,

аргументувати обґрунтованість управлінських рішень, що можливо тільки на основі інформації, що формується в бухгалтерському обліку. Ефективність управління товарними ресурсами може бути досягнута з допомогою різних форм і методів бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю фактів господарського життя руху товарів. Систематичний бухгалтерський облік і внутрішній контроль фінансово-господарської діяльності торгового підприємства споживчого товариства дозволяє керівництву своєчасно приймати рішення щодо усунення виявлених не-

доліків у використанні товарних ресурсів і бути конкурентоспроможними на ринку.

Постановка проблеми. Система організації обліку і аналізу товарних операцій на підприємствах торгівлі є одним з основних напрямів підвищення їхньої ефективності. Проблемні питання, методики обліку і аналізу товарних операцій потребують системних досліджень, оскільки вони впливають на вірогідність інформації щодо прийняття ефективних управлінських рішень. Реорганізація законодавства, методології та методики потребує постійного вдосконалення оперативного контролю розрахунків з покупцями та замовниками в системі підприємств торгівлі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Система організації обліку і аналізу товарних операцій підприємств торгівлі перебуває в центрі уваги різних зацікавлених сторін. Протягом багатьох сторін вектору проблем цього напрямку та траєкторії шляхів їх вдосконалення присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. Опрацювання науково-практичних досліджень свідчать, що питання удосконалення обліку, аналізу та контролю розрахунків в системі торговельних підприємств постійно привертають увагу. Так, серед наукової літератури з цього питання можна використати таких науковців як: З.Л. Бандура, М.Д. Корінько, О.Д. Гудзинський, В.Г. Горелкін, Г.Г. Кірейцев, О.М. Петрук, А.А. Звоник, Н.А. Рудецька, О.В. Сапоговська, Н.Н. Грабова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на певні внески науковців що до розкриття сутності товарних операцій на підприємствах, практичне їх застосування вимагає урахування чинного законодавства. Враховуючи сказане, метою статті є опрацювання теоретичних, методологічних, методичних та практичних аспектів організації обліку і аналізу товарних операцій, розробка певних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління підприємствами торгівлі.

Мета статті. Розглянуто поняття «обліково-аналітичної системи» та вимоги до інформації, що формується на окремих її етапах. Сформовано організаційну структуру обліково-аналітичної системи підприємства.

Основна частина. Оцінка як вартісний вимірвач, в рамках бухгалтерського обліку товарів визначається загальними принципами оцінки майна та зобов'язань, і підпорядковується трьом параметрам: – обсягу прав господарюючого суб'єкта на товари; – джерела надходження (покупки) товарних цінностей; – варіації принципів оцінки, яку обрала і зафіксувала в обліковій політиці торгова компанія. Виходячи з положень чинних нормативно-правових актів у поточному обліковому процесі допустима оцінка: – за ціною придбання товарних цінностей. Грунтуючись на величині за фактом понесених витрат, які безпосередньо пов'язані з купівлею товарів; – по реалізаційній вартості товарів. Спираючись на ціну, за якою товар відпускається споживачам, у тому числі торговельні надбавки та знижки. Система оцінки товарів господарюючими суб'єктами, зайнятими в торговій сфері, підпорядковується параметрами способів реалізації куплених товарів – оптової або роздрібною продажу.

Велика армія працівників системи управління займається веденням обліку, контролю та підбиттю результатів управлінських рішень. Саме облік і контроль формують збережень функцій управління. Облік-це системна і систематична обробка і аналіз даних, як кількісних, так і якісних завдань стосовно управлінських рішень. Безперечно, під час здійснення функції обліку, працівник управління отримує певні дані стосовно якості, управління отримує певні дані стосовно якості, номенклатури, відповідності міжнародним стандартам тощо. Крім того, головним завданням суб'єкта управління, щоб у кількісних відстежити їхню соціальну природу та наслідки, які вони викликають. Суб'єкт управління соціальних наслідків може призвести невдоволення плану тієї чи іншої галузі господарювання для того щоб здійснити відповідні заходи щодо своєчасного застереження небажаних соціальних наслідків. Бухгалтерській облік – це отримання даних про кругообіг, рух фінансових засобів, матеріалів, людських ресурсів, відображених через гроші, фінанси, охоплюючи господарчих потоків. За допомогою бухгалтерського обліку визначаються ресурси тієї чи іншої системи, її об'єктивні можливості, ефективність її роботи, прибутковість, ефективність людської праці, тобто всі кількісні параметри системи господарювання. Головна значущість бухгалтерського обліку – це точність, що забезпечується чіткими документами всіх господарських операцій подвійним записом матеріальних цінностей, як у кількісному, так і у вартісному виразі.

Праця по здійсненню функції обліку одночасно є працею по виконанні функції контролю. Ці види управління діяльності взаємопов'язані. Оскільки здійснюючи облік, виконавець тим самим контролює функціонування системи з точки зору її ресурсів, результатів роботи з фінансової та грошової точок зору. Облік – це перш за все отримання інтенсивних даних, виявлених відхилень від норм тощо. До того ж у процесі обліку контролюється кількість показників. Хоча вони пов'язанні з якістю, система обліку не може вирішити проблему якісного контролю. Таким чином, контроль-це постачальник як кількісної, так і якісної інформації, тоді як облік є гарантом кількісної інформації. Аналіз відповідності функціонування об'єкта прийнятим управлінським рішенням – законам, постановам, бюджетам, стандартам, правилам, наказам, відхилень від вимог управлінських рішень. Під час виявлення відхилень та причин, аналітики визначають пріоритетні вимоги корегування організації об'єкта з метою відправлення стосовно оптимізації функціонування управління, яка координує роботи щодо досягнення контролюючих показників, відповідно до запланованих.

Відзначеним фактором ефективності управління є якість роботи певних осіб, які здійснюють ці функції. Це перш за все якість рішень, дій і взаємодій всієї системи управління. Серед факторів, що відіграють провідну роль у прийнятті рішень, є інтереси колективу, суспільства, у відповідності з якими діє особа, яка реалізує рішення. Тобто, мова йде про соціальну спрямованість, всесторонній розвиток конкретної людини.

До роздрібною торгівлі належить продаж товарів фізичним особам (населенню) для особистого, домашнього або іншого використання, не

пов'язаного з підприємницькою діяльністю. До оптової торгівлі належить продаж товарів юридичним і фізичним особам (індивідуальним підприємцям) для здійснення підприємницької діяльності. Організації оптової торгівлі, мають можливість вести облік придбаного товару, виходячи з ціни його придбання, або на підставі облікової вартості. Роздрібні торговельні організації, крім даних методів, можуть ще практикувати облік товарів по реалізаційній вартості з відокремленим обліком надбавок (дисконту). Прийняття до обліку товарів за обліковою вартістю затверджено інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку та здійснюється за системою, яка подібна до принципів обліку певних операцій з матеріалами. Оприбуткування товарів за обліковою вартістю на сьогоднішній день майже не застосовується, оскільки у цього методу спостерігається велика кількість недоліків, наприклад, в інтересах того, щоб практикувати даний спосіб потрібно відкрити два додаткових бухгалтерських рахунків: 15 «Заготівля та придбання матеріальних цінностей» і 16 «Відхилення у вартості матеріальних цінностей». До переваг подібного методу слід зарахувати можливість установки істинної ціни залишку і фінансову сукупність реалізованих товарів в обліковій вартості. Складання ціни придбання товарів може відбуватися двома способами: – за купівельною ціною, яка формується з вартості постачальника та інших витрат (наприклад, витрат доставки), пов'язаних з придбанням товарів і здійснених до моменту передачі їх у реалізацію; – виключно за вартістю постачальника, з віднесенням на ре-

лізаційні витрати інших витрат, стосовно заготовки та транспортування товарів, які відбулися до моменту передачі їх в реалізацію. З боку зниження податкового навантаження, більш оптимальним вважається перший метод, виходячи з якого транспортні витрати входять до складу покупної ціни придбаних товарів. Система оцінки товарів, що купуються суб'єктом господарювання у власність, спочатку встановлюється виходячи з джерела їх появи. Оцінка товарів, придбаних за плату відбувається шляхом підсумовування фактичних витрат на їх придбання.

Товари, які були отримані безоплатно, приймаються до обліку за ринковою ціною на момент їх оприбуткування. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків товарні цінності, отримані підприємством як внесок у власний статутний капітал, фіксуються в бухгалтерському обліку на підставі домовленості засновників.

Відповідно до п. 16 П(С)БО 5/01 товари при вибутті можуть бути оцінені:

- за ціною одиниці товару;
- за середньою ціною;
- за ціною перших за часом купівлі;
- за ціною одиниці товару.

Якщо не ведеться облік проданих товарів в оптовій і роздрібній торгівлі в розрізі окремих назв (груп), то кількість і вартість продажів визначається: $t_{\text{Крт.}} = \text{Отн} + \text{КПМ} - \text{Об}$,

де Отн – сальдо товарів на початок місяця;

КПМ – число надійшли за місячний інтервал часу товарів;

Об – сальдо товарів за підсумками місяця.

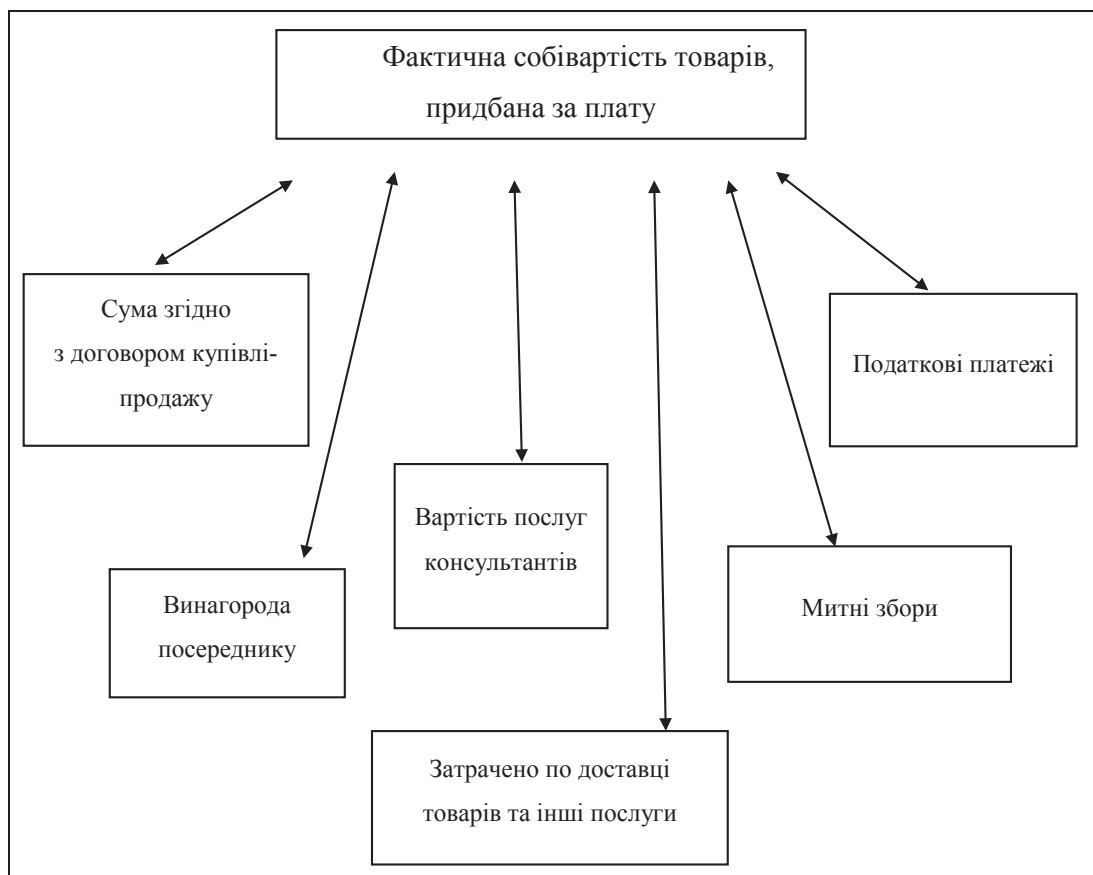


Рис. 1. Фактична собівартість товарів

Джерело: розробка автора [2, с. 11–17]

Таблиця 1

Надходження товарів на підприємстві торгівлі

Напрямок надходження товарів	Фактична собівартість встановлюється так
Внесок до статутного капіталу підприємства	На базі фінансової оцінки, узгодженої власниками компанії, збільшеної на витрати, на транспортування товарних цінностей за фактом і їх доведення до стану, коли їх можна застосовувати
Безоплатне надходження	За ринковою ціною на момент їх прийняття до обліку компанією-отримувачем, збільшеної на витрати на транспортування товарів по факту та доведенню їх до стану, коли їх можна буде використовувати
Надходження договорами, які передбачають виконання зобов'язань негрошовими засобами	Спираючись на ціну товарних цінностей, переданих передачі підприємству. Дана ціна визначається з урахуванням вартості, за якою в подібній ситуації компанія встановлює вартість схожих товарів, збільшена на суму витрат щодо транспортування товарних цінностей за фактом та їх доведення до стану, використання

Джерело: розробка автора [3, с. 24–32]

При використанні даного методу встановлення чисельності та номенклатури проданих товарів господарюючому суб'єкту необхідно щомісяця проводити інвентаризацію товарів. Але даний метод визначення обсягу проданих товарів не враховує можливі та реальні втрати товарів у межах норм природних втрат. З метою розрахунку податку на прибуток застосовуються чотири способи оцінки товарів:

- за ціною одиниці запасів;
- за середньою ціною;
- за ціною перших за часом надходження.

Торгова організація має право застосовувати будь-який з перерахованих вище варіантів і закріпити свій вибір в обліковій політиці. Обраний метод оцінки товарів при вибутті закріплюється наказом в обліковій політиці організації для цілей бухгалтерського обліку та для цілей оподаткування. Метод оцінки за вартістю одиниці товару є найточнішим, але в роздрібній торгівлі він застосовується обмежено в силу складності (або трудомісткості) визначення вартості придбання конкретної одиниці реалізованого товару. Метод оцінки за середньою вартістю на практиці є найпоширенішим. Середня вартість, по якій проводиться списання товарів, обчислюється шляхом ділення покупної вартості товарів одного найменування (однієї групи товарів) без ПДВ за місяць з урахуванням вартості залишку товарів цього найменування (групи) на початок місяця на їх кількість, що складається з залишку товарів на початок місяця і що надійшли в цьому місяці товарів. Оцінка за собівартістю перших за часом придбання спирається на допущення, що товари будуть освоєні протягом місячного тимчасового інтервалу та іншого періоду в послідовності їх фіксування в обліку підприємства. Товари, які першими списуються в реалізацію, слід оцінювати по собівартості перших за часом надходжень беручи до уваги собівартість товарних сальдо на початок місяця. При використанні даного методу оцінка товарів, що значаться в складському обліку на кінець місяця, здійснюється за фактичною собівартістю останніх за часом надходження, а в собівартості реалізованих товарів фіксується в обліку собівартість ранніх за часом закупівлі. При застосуванні даного способу оцінка товарів, що знаходяться на складі в кінці місяця, здійснюється за фактичною собівартістю більш ранніх за часом надходження партій. Продані протягом звітного періоду товари оцінюються за собівартістю пізніх за часом надходження. Підводячи

підсумок всьому вищесказаному слід зазначити, що спосіб оцінки товарів торгового підприємства залежить від виду товарообігу. Організації оптової торгівлі для оцінки товарів можуть використовувати тільки вартість їх придбання. В організаціях роздрібної торгівлі товари можуть оцінюватися як за вартістю їх придбання, так і за продажною вартістю. Вибір облікової ціни підприємства виробляють самостійно і заявляють в обліковій політиці [1].

Оптова торгівля – стратегічна сфера діяльності будь-якої країни, яка відіграє значну роль у вітчизняному виробництві, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, сприяє більш повному задоволенню потреб споживачів і позитивно впливає на соціально-економічний розвиток у цілому; вид економічної діяльності у сфері товарного обігу, який охоплює купівлю-продаж товарів партіями для подальшого їх продажу кінцевому споживачеві через роздрібну торгову мережу або для безпосереднього виробничого споживання іншими покупцями і надання їм послуг. Становлення і вдосконалення сфери товарного обігу є об'єктивною передумовою стабільного і динамічного розвитку економіки. При цьому оптова торгівля як галузь товарного звернення повинен виконувати роль економічного двигуна, підтримувати вітчизняного виробника, забезпечувати бюджетоутворення і суспільний добробут, стати дієвим механізмом економічного розвитку.

Відомо що, мета функціонування оптової торгівлі – товарно-грошовий обмін між сферами виробництва і споживання, між окремими галузями економіки, між регіонами країни, забезпечуючи необхідні темпи і пропорції відтворювального процесу, збалансованості попиту і товарної пропозиції.

Українське законодавство визначає оптову торгівлю як вид торговельної діяльності, пов'язаний з придбанням і продажу товарів для використання їх у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім та іншим подібним використанням. Інакше кажучи, під оптовою торгівлею може розумітися будь-яка торгівля, відмінна від роздробу, де товар, як правило, купують для кінцевого споживання. Як вид бізнесу оптова торгівля заснована на переході права власності на товар від продавця до покупця, що з точки зору оподаткування розглядається як реалізація товару. Статтею 334 частина 1 ЦКУ визначено, що за загальним правилом перехід права власності

виникає з моменту його передачі. Взаємовідносини між продавцем і покупцем в оптовій торгівлі регулюються на підставі договору купівлі-продажу, або на підставі договору поставки. Як випливає зі ст. 655 ЦКУ, за договором купівлі-продажу продавець зобов'язується передати товар у власність покупця, а покупець у свою чергу зобов'язується прийняти цей товар і сплатити за нього певну грошову суму (ціну). Договір поставки є різновидом договору купівлі-продажу, тому використовуються спеціальні норми, що відображають специфіку договору поставки, а при відсутності спеціальних правил, застосовуються загальні положення про договір купівлі-продажу.

Інфраструктура оптової торгівлі – мережа функціональних підсистем, які обслуговують потреби ринкової економіки. Джерелом інформації діяльності підприємств оптової торгівлі є державна статистична звітність за ф. № 1-опт (місячна) «Звіт про обсяг оптового товарообороту» і ф. № 1-опт (квартальна) «Звіт про продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі» які подають підприємства з основним видом економічної діяльності, віднесені до розділу G за Класифікатором видів економічної діяльності.

Якщо є впевненість, що недостача буде відшкодована, то суму недостачі може бути відображена як сума заборгованості за претензіями без списання на витрати. Якщо при цьому було здійснено передоплату за товари, то сума податкового кредиту в цьому випадку не зменшується.

Якщо підприємство не впевнене, що сума недостачі буде погашена, то така недостача списується на витрати звітного періоду з одночасним відображенням заборгованості на позабалансовому рахунку. При цьому в разі здійснення передоплати не слід забувати про коригування суми раніше відображеного податкового кредиту з ПДВ. Якщо з'являється ймовірність погашення суми недостачі постачальником матеріальних цінностей, то в обліку на суму такої недостачі визнається дохід і сума заборгованості списується з позабалансового рахунку [4].

При оптовій торгівлі виділяються дві основні форми оптового продажу товарів: – складський оборот (реалізація товарів зі складу оптової компанії); – транзитний оборот (реалізація товарів транзитом). При складській формі партія товарів, що надходить від виробника на склад оптової організації, а потім вже розподіляється по точках роздрібною торгівлі. При транзитній формі продукція доставляється безпосередньо великими оптовими партіями від виробника до кінцевого споживача, минаючи склад оптовика-посередника. Підприємство, що є в ролі постачальника, встановлює з покупцем умови поставки товару за допомогою договору [4]. Первинними документами для відображення операцій по відвантаженню і реалізації в оптових організаціях є рахунки-фактури, платіжні вимоги, товарно-транспортні накладні та інші супровідні документи. У бухгалтерському обліку узагальнена інформація про наявність товару та його рух збирається на рахунку 41. Його застосування характерне для підприємств торговельної, постачальницької, збутової спрямованості та організацій громадського харчування. Промислові підприємства застосовують його досить рідко

і лише в тих випадках, коли необхідно взяти на облік продукцію, вартість якої відшкодовується покупцями окремо. Облік товарів на рахунку 41 в рамках оптової торгівлі може здійснюватися виключно за покупною вартістю. Якщо товарний прихід оформлюється з використанням реалізаційних цін, додатково відкривають рахунок 42, на якому відображають величину націнки. Як уже було сказано початкове положення товарно-матеріальних цінностей на складі фіксується на 41 рахунку, проте на цьому реалізація товару не закінчується, і необхідно визначити, куди далі рухаються кошти, описуючи факт продажу. Незалежно від типу торгівлі та спрямованості підприємства процес реалізації та його результати описує рахунок 90. Його субрахунки призначені для збору інформації як про суму виручки, так і про величину ПДВ, собівартість реалізованих товарів та отримання загального фінансового результату. Рахунок 90 у бухгалтерському обліку є активно-пасивним, у кредиті зазначаються суми, що збільшують дохід організації, а в дебеті відображаються результати витрат. Саме сюди виробляють списання реалізованих товарів з рахунку 41 і витрат обігу-рахунок 44. Здійснення тієї чи іншої господарської операції описується за допомогою кореспонденції рахунків. Бухгалтерський облік в оптовій торгівлі містить в собі фіксування фактів надходження, внутрішнього руху товарно-матеріальних цінностей і кінцевої реалізації покупцю для подальшого перепродажу. Надходження ТМЦ відображається такими записами: Д 41 до 60-надходження ТМЦ; Д 19 до 60-нараховано вхідний ПДВ. Воно супроводжується накладною за формою ТОРГ-12 і рахунком-фактурою. Згідно з П(С)БО 5/01 всі прямі витрати, пов'язані із закупівлею ТМЦ, повинні бути включені до собівартості. До прямих витрат належать доставка, митні збори, посередницькі, інформаційні та консультаційні послуги, податки, страхування та інші. Такі витрати відображаються проводкою: Д 41 До 60.

Після прийому продукції на складі можуть перемістити в інші підрозділи фірми (або філії). При цьому витрати на доставку між підрозділами, зберігання та інші аналогічні витрати враховуються у складі витрат за звичайними видами діяльності. Дані операції відображаються в обліку проводками: Д 44 До 60 – відображено послуги сторонніх організацій; Д 19 До 60 – нарахований вхідний ПДВ. Продаж оптового товару, як правило, здійснюється великими партіями певному покупцеві. Дана операція супроводжується такими проведеннями: Д 62 до 90.1 – реалізація ТМЦ покупцю; Д 90.3 до 68-нарахований ПДВ з реалізації; Д 90.2 До 41 – списання реалізованих ТМЦ за фактичною собівартістю. При реалізації товару оптовий продавець отримує дохід, який він відображає в бухгалтерському і в податковому обліку. Облік бухгалтерських доходів оптової організації, як і всі інші комерційні фірми, що ведуть у відповідно до норм Положення з бухгалтерського обліку "Доходи організації" П(С)БУ 9/99. У силу п. 5 П(С)БО 9/99 виручка від продажу товарів визнається доходом від звичайних видів діяльності оптової торгової компанії. Причому відображення виручки в бухгалтерському обліку відбувається при одночасному виконанні

у продавця умов, встановлених п. 12 ПБУ 9/99, а саме: – оптова торговельна організація має право на отримання цієї виручки, що впливає з конкретного договору чи підтверджене іншим відповідним чином; – сума виручки може бути визначена; – є впевненість у тому, що в результаті конкретної операції відбудеться збільшення економічних вигод організації. Така впевненість з'являється в тому випадку, якщо організація отримала в оплату актив або відсутня невизначеність щодо отримання активу; – право власності на товар перейшло від Продавця до покупця – витрати, які зроблені або будуть зроблені у зв'язку з цією операцією, можуть бути визначені. Якщо у відображенні коштів і інших активів, отриманих організацією як оплата, не виконано хоча б одне з названих умов, то в бухгалтерсько-

му обліку оптового продавця визнається кредиторська заборгованість, а не виручка.

Висновок. Підсумовуючи викладений матеріал, можна констатувати, що запропонована нами схема організації обліково-аналітичної системи підприємства забезпечить аналітичний відділ інформації для аналізу результатів діяльності, яка буде відповідати основним вимогам: відсутність систематичних помилок, точність, повнота, корисність, значимість, достовірність, порівнянність. Вважаємо, що обліково-аналітична система є системою збору, реєстрації, обробки облікової інформації на етапі бухгалтерського обліку, контролю і перевірки, аудиту і аналізу, планування, прогнозування, з метою надання користувачам точної та неупередженої інформації.

Список літератури:

1. Гудзинський О.Д., Пахомова Т.М., Кірейцев Г.Г. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 3. С. 89–93.
2. Гуцайлюк З. Деякі питання реформування системи бухгалтерського обліку: концепція та реалізація. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 10. С. 11–17.
3. Гуцаленко Л. Стратегічний облік і контроль у формуванні фінансових результатів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. № 12. С. 24–32.
4. Сухарьова Л.О. Облік, контроль та аналіз у міжнародному бізнесі: управлінський аспект. Донецьк, 2005. С. 4.
5. Пантелеев В.П. Аудит. *Видавничий дім «Професіонал»*. 2008. С. 158.
6. Подолянчук О.А. Сутність обліково-аналітичної інформації та її роль у системі контролю сільськогосподарського підприємства. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 54–57.

References:

1. Hudzyns'kyy, O.D., Kireytsev, H.H., & Pakhomova, T.M. (2008). Teoretychni aspekty formuvannya oblikovo-analitychnoho mekhanizmu menedzhmentu [Theoretical aspects of formation of accounting and analytical mechanism of management]. *Oblik i finansy APK*, no. 3, pp. 89–93.
2. Hutsaylyuk, Z. (2007). Deyaki pytannya reformuvannya systemy bukhgalters'koho obliku: kontseptsiya ta realizatsiya [Some issues of accounting system reform: concept and implementation]. *Bukhhalters'kyy oblik i audyt*, no. 10, pp. 11–17.
3. Hutsalenko, L. (2010). Stratehichnyy oblik i kontrol' u formuvanni finansovykh rezul'tativ [Strategic accounting and control in the formation of financial results]. *Bukhhalters'kyy oblik i audit*, no. 12, pp. 24–32.
4. Sukhar'ovoyi, L.O. (2005). Oblik, kontrol' ta analiz u mizhnarodnomu biznesi: upravlins'kyy aspekt [Accounting, Control and Analysis in International Business: A Managerial Aspect]. Donetsk, p. 4.
5. Pantelyeyev, V.P. (2008). Audyт [Audit]. Vydavnychyy dim "Profesional", p. 158.
6. Podolyanchuk, O.A. (2010). Sutnist' oblikovo-analitychnoyi informatsiyi ta yiyi rol' u systemi kontrolyu sil'skohospodars'koho pidpryyemstva [The essence of accounting and analytical information and its role in the control system of an agricultural enterprise]. *Ekonomika APK*, no. 3, pp. 54–57.