

Підсумовуючи, можна сказати, що витрати – це використання ресурсів у процесі господарської діяльності, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Слід зазначити, що поняття «витрати» по-різному трактуються обліковцями та економістами. Так, під економічними витратами розуміють «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному із всіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу, обраного для виробництва продукції дорівнюють його вартості при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів у порівнянні з кількістю варіантів їх використання. Натомість з бухгалтерського погляду витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів [10].

Отже, трактування поняття витрат різними науковцями з точки зору бухгалтерського обліку та економічної теорії дає змогу охарактеризувати в повному обсязі сутність витрат та має важливе значення при управлінні витратами для їх ефективного планування, контролю та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел: 1. П(С)БО № 16 «Витрати» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 (зі змінами і доповненнями). 2. Дерій В. Термін «витрати» і його трактування для потреб обліку і контролю / В. Дерій // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 154–160. 3. Лінник В. Г. Основні напрями класифікації витрат підприємства / В. Г. Лінник, Н. Г. Золоторьова // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / [ред. А. М. Мороз]. – К., 2004. – Вип. 3. – С. 222–231. 4. Олех Н. Л. Теоретичні аспекти управління витратами виробництва на підприємствах у ринкових умовах / Н. Л. Олех // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 9. – С. 156–159. 5. Рогатенюк Є. В. Аналіз базових концепцій управління витратами підприємства / Є. В. Рогатенюк, Р. В. Стіфонова // Економіка Криму. – 2011. – № 1. – С. 325–329. 6. Мошковська О. А. Облік затрат і калькулювання собівартості продукції згідно з вітчизняним законодавством: подальший розвиток і шляхи вдосконалення / О. А. Мошковська // Вісник Житомирського держ. технол. ун-ту. Сер. «Економічні науки». – 2009. – № 3 (49). – С. 85–88. 7. Лозинський Д. Л. «Витрати» та «Затрати»: узгодження понять в бухгалтерському обліку / Д. Л. Лозинський // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2009. – № 4. – С. 55–59. 8. Одінцова Т. М. Призначення та отримання в системі фінансового та управлінського обліку затрат та витрат підприємства / Т. М. Одінцова // Вісник СевДТУ: Економіка і фінанси : зб. наук. пр. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2008. – Вип. 92. – С. 155–162. 9. Тігова Т. М. Аналіз фінансової звітності : навч. посіб. / Т. М. Тігова, Л. С. Селі-верстова, Т. Б. Процюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 268 с. 10. Економічна сутність витрат [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/13694/2/VseukrStud_20121v2_Lialina_I-Ekonomichna_sutnist_vytrat_64.pdf.

УДК 657

І. Ю. Титаренко, студентка

Науковий керівник: **Г. О. Москалюк**, канд. екон. наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РУХУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ключові слова: облік товарів, собівартість реалізованих товарів, роздрібна торгівля, аналітичний облік товарів.

У сучасних умовах ринкової економіки України торговельні підприємства функціонують у жорстких умовах конкурентного середовища, тому вони повинні докладати максимум зусиль для втримання своїх позицій. Це зумовлює необхідність у раціональній побудові системи обліку товарів.

Розглядом та пропонуванням рішень з питань, пов'язаних з обліком реалізації товарів і визначенням фінансових результатів, займалися вітчизняні та зарубіжні економісти. Найбільшу увагу цим проблемам бухгалтерського обліку приділяли вчені: Ф. Ф. Бутинець,

А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, В. І. Єфименко, І. В. Жиглей, М. В. Кужельний, В. Г. Линник, В. М. Мурашко, В. М. Пархоменко, Л. К. Сук, В. Я. Савченко, В. В. Сопко, П. С. Безруких, Д. Блейк, Б. Нідлз, В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, Е. С. Хендерксен, Ч. Т. Хонгрэн.

Особливість сучасного стану обліку товарів на підприємствах України полягає у тому, що у зв'язку з частим коливанням цін на відповідні товари на світовому ринку, підвищенням тарифів на імпорт, зміною податкової політики, їх оцінка набуває особливої актуальності. Дуже важливо обрати той метод, який дозволяє найточніше отримати інформацію про отримані доходи та втрачені можливості торговельного підприємства, формування фінансових результатів, оцінювання доцільності та ефективності передбачених заходів з активізації продажу, забезпечення можливості планувати збільшення величини доходів, контроль за операціями з продажу товарів тощо.

Забезпечення торгівлі товарами виконується завдяки різним службам (відділи маркетингу, плановий, бухгалтерія тощо), тому основною вимогою до обліку товарів є інформаційне забезпечення всіх видів діяльності, пов'язаних з наявністю та рухом товарів. Комплексний облік охоплює всі процедури руху товарів та їх зберігання – починаючи зі складання замовлень на товари та надходження на підприємство і закінчуючи їхнім споживанням. Ефективність використання товарних потоків у торгівлі значною мірою залежить від рівня організації та методики їхнього обліку та контролю [2, с. 230].

Неоперативність є основним недоліком існуючої системи управління продажами на торговельних підприємствах. Бухгалтерія торговельного підприємства проводить закриття рахунків, визначення витрат обігу, фінансового результату, як правило, до кінця наступного місяця. Відповідно, управління поточною діяльністю підприємства здійснюється тільки на підставі даних про обсяги продажів та інформації про суму отриманого виторгу в касу магазину, тому прибуток розраховується інтуїтивно. Унаслідок цього виникає об'єктивна необхідність у підвищенні оперативності обліку з урахуванням нестандартних ситуацій на підприємстві, пов'язаних із кампаніями, спрямованими на підвищення рівня продажу товарів, що потребує створення нових внутрішніх форм обліку [3, с. 55].

Не менш важливе питання, яке потребує розгляду та вдосконалення, стосується правильності списання собівартості реалізованих товарів роздрібними підприємствами торгівлі. Роздрібна ціна товарів включає в себе первісну вартість товарів, суми податку на додану вартість, сплачені постачальникам, та суми торгової націнки на покриття витрат і отримання доходу від торгівлі.

Товари списуються з кредиту рахунку 28 «Товари» у дебет рахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» за фактичною собівартістю. Визначення фактичної собівартості реалізованих товарів відбувається шляхом різниці між продажною вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки, яка за розрахунком до них відноситься. Унаслідок об'єднання на рахунку 28 активних субрахунків для обліку товарів і тари з контрактивним пасивним регулюючим субрахунком 285 «Торгова націнка», відбувається плутанина в бухгалтерських записях товарних операцій. У зв'язку з вищевикладеним доцільно було б фактичну собівартість реалізованих товарів визначати не на рахунку 28 «Товари», а на субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів», який за економічним змістом для цього й призначено. На підставі цього суму торгової націнки, яка відноситься по розрахунку до реалізованих товарів, доцільно списувати так: Д-т 285 К-т 902 – на зменшення продажною вартістю реалізованих товарів або способом сторно: Д-т 902 К-т 285 – на зменшення дебетового обороту субрахунку 902, де врахована продажна вартість товарів [3, с. 251].

Потребує також вдосконалення сучасна практика аналітичної деталізації обліку доходів і фінансових результатів діяльності торговельного підприємства з продажу товарів. 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. Пропонується здійснювати аналітичну деталізацію інформації щодо продажу товарів для визначення фінансових результатів (доходів і витрат) на торговельних підприємствах за такими критеріями:

- спрямованість інформаційних потоків як зовнішніх, так і внутрішніх;
- об'єкти аналітики (підприємство загалом, відділи торговельного залу – це товарні групи, товарні позиції, брендові компанії та/або постачальники, для планування мотиваційної політики);
- часова періодизація (за певний період, на поточний час).

На сучасному етапі розвитку головною метою обліку в торгівлі є забезпечення управління продажами товарів підприємства в цілому гнучкою інформаційною базою у вигляді проаналізованих аналітичних даних для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень, пов'язаних з (за функціями управління):

- плануванням маркетингової діяльності, розробкою обсягів продажу тощо;
- системою бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту, яка має бути побудована таким чином, щоб сприяти прийняттю обґрунтованих управлінських рішень;
- контролем (контроль за здійсненням діяльності підприємства з продажу товарів; своєчасною адаптацією підприємства до змін внутрішнього та зовнішнього середовища; зниженням ризиків здійснення діяльності підприємства з продажу товарів; забезпеченням ефективного розвитку в умовах конкуренції);
- забезпеченням відповідності управління продажними цілям і стратегії підприємства;
- мотивацією (мотивацією працівників, що здійснюють продаж товарів, до ефективного виконання своїх функцій; мотивацією споживачів до придбання товарів відповідного магазину) [3].

Отже, можна зробити такі загальні висновки: від повного та об'єктивного відображення торгових операцій у бухгалтерському обліку підприємств роздрібною торгівлі залежить ефективність та оперативність прийняття рішень щодо стратегії і тактики розвитку підприємства взагалі.

Список використаних джерел: 1. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський облік в торгівлі : підручник / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга. – Житомир : Рута, 2010. – 576 с. 2. *Калина А. В.* Сучасний економічний аналіз і прогнозування (мікро- та макрорівень) : навч. посіб. / А. В. Калина, М. Л. Конєва, В. О. Яценко. – К. : МАУП, 2011. – 272 с. 3. *Захожай В. Б.* Бухгалтерський облік в галузях економіки / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась. – К. : МАУП, 2010. – 968 с.

УДК 657

А. В. Юдкіна, студентка

Науковий керівник: **В. Д. Кубік**, ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Ключові слова: дебіторська заборгованість, П(С)БО 10, класифікація, методи оцінювання.

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Тому її облік має важливе значення на будь-якому підприємстві, оскільки допомагає упорядкувати інформацію та дані з розрахункових операцій за борговими справами. Саме тому необхідно чітко та достовірно володіти інформацією, яка пов'язана з нею, та шукати шляхи поліпшення системи обліку. Питанням формування, обліку, а також удосконалення процесу управління дебіторської заборгованості присвячені праці багатьох науковців, зокрема, таких як: Ж. Кудрицької, О. Апарової, Н. Потриваєвої, Н. Хруща та інші.

На сьогодні існує багато проблем щодо обліку дебіторської заборгованості, одними з основних є: проблема оплати дебіторської заборгованості; відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі; відсутність чіткої класифікації і наявність великої кількості методів оцінювання; неможливість детального аналізу заборгованості через існуючі реєстри; необхідність вивчення шляхів формування резерву сумнівних боргів; необхідність пошуку специфічних засобів аналізу дебіторської заборгованості, спрямованих на отримання комплексної інформації, якої достатньо для оцінки неоплачених боргів дебіторів [1; 3].

Через неправильну політику розрахунків з покупцями (наприклад, неправильне встановлення строків і умов надання товарних кредитів, невраховані ризики і т. ін.) дебіторська заборгованість на підприємстві зростає. А несвоєчасне її погашення призводить до кризи на