

«Сейфуллин окулары-14: Жастар, ғылым, инновациялар: цифрландыру – жаңа даму кезеңі» атты Республикалық ғылыми-теориялық = Материалы Республиканской научно-теоретической конференции «Сейфуллинские чтения-14: Молодежь, наука, инновации: цифровизация – новый этап развития». - 2018. - Т.І, Ч.3 – С.337-338

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Грудецкая И.А.

Оптовая торговля — стратегическая сфера деятельности любой страны, которая играет значительную роль в отечественном производстве, внутренней и внешней торговле, способствует более полному удовлетворению потребностей потребителей и положительно влияет на социально-экономическое развитие в целом; вид экономической деятельности в сфере товарного обращения, который охватывает покупку-продажу товаров партиями для дальнейшей их продажи конечному потребителю через розничную торговую сеть или для непосредственного производственного потребления другими покупателями и предоставление им услуг. Становления и совершенствования сферы товарного обращения является объективной предпосылкой стабильного и динамичного развития экономики. При этом оптовая торговля как отрасль товарного обращения должен выполнять роль экономического двигателя, поддерживать отечественного производителя, обеспечивать бюджетообразования и общественное благосостояние, стать действенным механизмом экономического развития [1].

Цель функционирования оптовой торговли — товарно-денежный обмен между сферами производства и потребления, между отдельными отраслями экономики, между регионами страны, обеспечивая необходимые темпы и пропорции воспроизводственного процесса, сбалансированности спроса и товарного предложения. Одна из основных целей документа «О Стратегическом плане Агентства Республики Казахстан по статистике на 2014 - 2018 годы» является совершенствование статистической методологии, улучшение процедур сбора и обработки информации, адаптация национальных методологических основ государственной статистики требований международных и европейских стандартов в области статистики, улучшения организации государственных статистических наблюдений, оптимизация их количества и улучшения содержательности, внедрение выборочных методов наблюдения [2].

Инфраструктура оптовой торговли — сеть функциональных подсистем, обслуживающих потребности рыночной экономики. Источником информации деятельности предприятий оптовой торговли является государственная статистическая отчетность об объеме оптового товарооборота, о продаже и запасах товаров (продукции) в оптовой торговле, которые подают предприятия с основным видом экономической деятельности, отнесенные к разделу G по Классификатору видов экономической деятельности [3].

Собственный капитал — это внутренние источники средств предприятия оптовой торговли (прибыль, взносы учредителей). Его рассчитывают на основании данных баланса предприятия оптовой торговли, в которых отражены активы и пассивы оптового предприятия на определенный срок.

Активы — это экономические ресурсы, которые контролируются данным оптовым предприятием. К ним относятся наличные деньги в кассе, товарные запасы, дебиторская задолженность [4].

Обязательства — внешние источники средств предприятия (авансы покупателей, кредиторская задолженность, векселя к уплате), то есть все долги, которые предприятие обязано уплатить в определенный период. Краткосрочные обязательства должны погашаться в течение года, тогда как срок ликвидации долгосрочных обязательств — больше года.

Торговая прибыль — превращенная форма части прибавочной стоимости, которую получают предприятия торговли в процессе их хозяйственной деятельности при осуществлении функций товарного обращения. Источником торговой прибыли является прибавочный продукт, который состоит из двух частей. Одна из них создается в торговле (при выполнении операций, которые продолжают процесс производства), вторая часть производится в отраслях материального производства и реализуется в торговле с помощью механизма цен. Количество торговой прибыли представляет собой разницу между закупочной и продажной ценой товаров, которые реализует торговый капитал [5].

Величина прибыли от реализации товаров и услуг определяется как разница между суммой валового дохода и суммой издержек обращения. При обнаружении недостатка приобретенного товара при получении его на склад ответственность возлагается на того участника договора, в обязанности которого входит доставка таких ценностей. Если доставка товара была осуществлена предприятием-продавцом или сторонней организацией (автотранспортным предприятием), то на сумму выявленной недостачи предприятием-покупателем предъявляется претензия в адрес таких

поставщиков. Если доставка товара осуществлялась собственным транспортом предприятия-покупателя, то вся ответственность за недостачу материальных ценностей возлагается на ответственное лицо такого предприятия. При получении товара на склад сумма недостачи, произошедшей в пути в пределах норм естественной убыли включается к первоначальной стоимости такого товара. В этом случае претензия к поставщику не предъявляется.

Если есть уверенность, что недостача будет возмещена, то сумму недостачи может быть отражена как сумма задолженности по претензиям без списания на затраты. Если при этом была осуществлена предоплата за товары, то сумма налогового кредита в этом случае не уменьшается.

Если предприятие не уверено, что сумма недостачи будет погашена, то такая недостача списывается на расходы отчетного периода с одновременным отражением задолженности на забалансовом счете. При этом в случае осуществления предоплаты не следует забывать о корректировке суммы ранее отраженного налогового кредита по НДС. Если появляется вероятность погашения суммы недостачи поставщиком материальных ценностей, то в учете на сумму такой недостачи определяется доход и сумма задолженности списывается с забалансового счета.

Список литературы

1. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков. — 9-е изд. — М.: "Дашков и Ко", 2015. — С. 396.
2. Егоров В. Ф. Организация торговли: Учебник для вузов / В.Ф. Егоров. — Изд-во «Питер», 2014. — Гл. 2.
3. Иванова М. Ситуация в российской экономике: оценки и прогнозы / Белый мир, 2015. — № 11. — С. 7-8.
4. Кент Тони Розничная торговля: учебник: пер. с англ. / Тони Кент, Оджени Омар. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — Гл.1.
5. Короткова Т.Л. О некоторых тенденциях развития рынка в России / Т.Л. Короткова // Маркетинг в России и за рубежом N 6. — С. 125-131.
6. Marota, R., Ritchi, H., Khasanah, U., Abadi, R.F. (2017) Material flow cost accounting approach for sustainable supply chain management system //International Journal of Supply Chain Management . -vol. 6, no 2, pp. 33-37