

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра обліку та оподаткування

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ НАДХОДЖЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ»

Студентки 2 курсу, 2м групи,
спеціальності 071 «Облік і
оподаткування»,
спеціалізації «Облік,
оподаткування та оцінювання
в бізнесі»

Афтені Катерини
Петрівни

Науковий керівник
доктор економічних наук,
професор

Бенько Микола
Миколайович

Гарант освітньої програми
доктор економічних наук,
професор

Бенько Микола
Миколайович

Київ 2019

Київський національний торговельно-економічний університет
Факультет обліку, аудиту та інформаційних систем
Кафедра обліку та оподаткування
Ступінь вищої освіти «магістр»
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Спеціалізація «Облік, оподаткування та оцінювання в бізнесі»

Затверджую
Зав. кафедри _____ О.В.Фоміна
« ___ » _____ 201__ р.

Завдання
на випускн кваліфікаційну роботу студентові
Афтені Катерини Петрівни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи
Облік та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі.
Затверджена наказом ректора від «19» жовтня 2019 р. № 3842.
2. Строк здачі студентом закінченого роботи 15 листопада 2019 року.
3. Цільова установка та вихідні дані до роботи
Мета роботи: дослідження теоретичних та практичних аспектів обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі, удосконалення методики обліку надходження і реалізації товарів на ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет».
Об'єкт дослідження: процес обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі.
Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних та практичних питань обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі.
4. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано

5. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі

1.1 Економічна сутність, класифікація та оцінка товарів в роздрібній торгівлі

1.2 Концептуальні засади обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. Сучасний стан обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі на підприємстві ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»

2.1 Облік та оподаткування надходження товарів в роздрібній торгівлі

2.2 Облік та оподаткування реалізації товарів в роздрібній торгівлі

2.3 Управлінський облік товарів в роздрібній торгівлі

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. Удосконалення обліку надходження та реалізації товарів в роздрібній торгівлі на підприємстві ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»

3.1 Удосконалення організації обліку надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі

3.2 Удосконалення методики обліку надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДОДАТКИ

6. Календарний план виконання роботи

№ по р.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	Наукова стаття	09.09.2019	09.09.2019
2	1 розділ	25.06.2019	25.06.2019
3	2 розділ	02.09.2019	02.09.2019
4	Попередній розгляд двох розділів	20.09.2019	20.09.2019
5	3 розділ	21.10.2019	21.10.2019
6	Попередній захист роботи	05.11.2019	05.11.2019
7	Подання завершеної роботи на кафедру	15.11.2019	15.11.2019

7. Дата видачі завдання «19» жовтня 2019 р.

8. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Бенько М.М. _____

9. Керівник гарант освітньої програми

Бенько М.М. _____

10. Завдання прийняв до виконання студент Афтені К.П. _____

11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Студентка Афтені К.П. виконала випускову кваліфікаційну роботу на тему: «Облік та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі». Випускна кваліфікаційна робота та її зміст відповідає завданню.

Мета, об'єкт та предмет дослідження є актуальними. Актуальність теми зумовлена наявністю проблемних аспектів теорії та практики обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів підприємств торгівлі.

У процесі роботи використовувалися такі методи дослідження: структурно-логічний аналіз – для побудови логіки та структури випускної кваліфікаційної роботи; різноманітні прийоми статистичних методів, зокрема порівняння – при зіставленні фактичних даних за відповідні періоди; методи аналізу та синтезу.

Робота викладена логічно й послідовно. Ґрунтовно досліджено товарні операції надходження та реалізації товарів базового підприємства, організацію та методику бухгалтерського обліку товарних операцій та їх оподаткування, вплив на фінансовий стан підприємства.

Автор опрацювала достатню кількість першоджерел: наукової, спеціальної та періодичної літератури, нормативно-правових актів.

Обрана тема розкрита достатньо глибоко і кваліфіковано, має практичне значення і засвідчує високий рівень підготовки автора.

ВКР ілюстрована схемами, таблицями, розрахунками і відповідає встановленим вимогам.

Ефект результату дослідження полягає у впровадженні рекомендацій автора щодо удосконалення організації і методики бухгалтерського обліку надходження та реалізації товарів у практичній діяльності базового підприємства.

В цілому зміст роботи відповідає темі, вся інформація подана у роботі є достовірною. Принципових недоліків та зауважень немає. Проведені дослідження носять завершений характер і можуть бути представлені до захисту в Екзаменаційній комісії.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи _____

Відмітка про попередній захист _____

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента Афтені К.П. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник гарант освітньої програми Бенько М.М.

Завідувач кафедри _____ Фоміна О.В.

« _____ » _____ 201 ____ р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НАДХОДЖЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ	5
1.1. Економічна сутність, класифікація та оцінка товарів в роздрібній торгівлі	5
1.2. Концептуальні засади обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі	8
Висновки за розділом 1	13
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НАДХОДЖЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»	15
2.1. Облік та оподаткування надходження товарів в роздрібній торгівлі	15
2.2. Облік та оподаткування реалізації товарів в роздрібній торгівлі	21
2.3. Управлінський облік товарів в роздрібній торгівлі	27
Висновки за розділом 2	30
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»	32
3.1. Удосконалення організації обліку надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі	32
3.2. Удосконалення методики обліку надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі	34
Висновки за розділом 3	38
ВИСНОВКИ	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	45
ДОДАТКИ	50

ВСТУП

На сьогоднішній день питання діяльності роздрібних підприємств в Україні має зростаючий характер. Такий ріст має позитивний вплив на економіку в цілому, адже це означає збільшення попиту і пропозиції товару, що є основними важелями «здорової» економіки. Також збільшення обсягів надходження та реалізації товару призводить до удосконалення систем автоматичного обліку та створення нових робочих місць.

Бухгалтерський облік підприємств роздрібної торгівлі має ряд особливостей, що вирізняє його з поміж інших видів господарської діяльності. Роздрібна торгівля відрізняється від оптової тим, що реалізує товари кінцевим споживачам з метою особистого використання. Широкий асортимент товарів та здатність задовольняти великий спектр потреб покупців призвело до присвоєння роздрібній торгівлі назви «рітейл».

Основними операціями в роздрібній торгівлі є операції з надходження та реалізації товарів. Впровадження чіткої організації обліку та оподаткування операцій з надходження і реалізації товарів - забезпечить підприємство достовірною інформацією щодо їх надходження, переміщення та реалізації, що в свою чергу вплине на формування звітних даних підприємства. В цьому і полягає актуальність обраної теми.

Організація обліку і застосування відповідної методології є ключовими у формуванні оперативної, достовірної інформації щодо обліку надходження та реалізації товарів. Для оперативного ведення обліку застосовують сучасні автоматизовані технології. Що може призводити до виключення ведення деяких первинних документів ручним способом. Це значно економить час на їх оформлення, оскільки обсяги товарообороту є досить масштабними. Також функції таких систем дозволяють обирати доцільність використання тих, чи інших субрахунків на підприємстві. Аби з'ясувати чи це є позитивно або негативно – необхідно дослідити теоретичний аспект обліку та оподаткування щодо надходження і реалізації товарів, а також застосування цих процесів на прикладі сучасного підприємства. Маючи певні результати досліджень, можемо

запропонувати можливі шляхи удосконалення. Це і буде визначати мету роботи.

Для досягнення зазначеної мети були поставлені наступні завдання

- 1) Визначити теоретико-методологічні основи процесу обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі;
- 2) Дослідити практику організації та ведення обліку, оподаткування та формування звітності підприємства за досліджуваним об'єктом;
- 3) Розглянути та запропонувати можливі удосконалення обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі, зокрема, на ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет».

Об'єкт дослідження: процес обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі. А предметом дослідження є: сукупність теоретичних, методичних та практичних питань з обліку, контролю і аналізу надходження та реалізації товарів в роздрібній торгівлі.

Інформаційною базою наукового дослідження послужила первинна документація, звітність підприємства ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» (база даних ВКР), нормативно-правові акти, закони України, дані Державної служби статистики України, наукові статті інших дослідників, спеціальна література з обраної теми, дослідження та спостереження вчених, що вивчали дане питання.

Апробація: окремі розділи були висвітлені у статті, яку опубліковано у збірнику наукових статей КНТЕУ, 2019 року.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НАДХОДЖЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

1.1. Економічна сутність, класифікація та оцінка товарів в роздрібній торгівлі

Роздрібна торгівля займає провідне місце в сфері торговельної діяльності. В сучасному світі існує велика кількість різноманітних товарів, що здатні задовольнити потреби багатьох споживачів. Потреби покупців зростають щодня, тож продавці змушені весь час вдосконалювати та уніфікувати свій товар.

Товаром є не лише продукт виробництва чи переробки, а й певні природні об'єкти, які люди можуть перетворити у товар. Ці процеси супроводжуються складними людськими відносинами, кінцевим результатом яких є досягнення інтересів обох сторін.

Американський вчений Філіп Котлер надає наступне визначення товару: «товар – це конкретний результат досліджень, проектних розробок і виробництва, володіє якісними параметрами, що характеризують основну спрямованість його використання (для харчування, гардероба, продовження виробництва, пересування тощо). Він повинен пройти довгий шлях знайти свого споживача і задовольнити його потребу» [17]. Таким чином, під товаром слід розуміти все, що здатне задовольняти потребу.

Товар – це певна економічна одиниця, яка має наступні властивості. Перше – це споживну вартість товару або ще називають її корисністю, а друге – вартість або цінність.

Під споживною вартістю товару розуміють – здатність задовольняти певні людські потреби через ознаки якими наділений товар. А вже процес задоволення від спожитого товару називають корисність товару.

Вартість товару – це виражена здатність товару обмінюватися на інші товари в грошовій формі. А цінність товару це суб'єктивна оцінка споживача відповідно до його корисності.

З приводу розмежування понять вартості та цінності товару виникло безліч дискусій, результатами яких стали появи теорій вартості товару. Зокрема це теорія трудової вартості, теорія факторів (витрат) виробництва, теорія граничної корисності та теорія ціни [43]. Засновників (основоположників), коротку суть теорій та основні відміни наведено в Додатку А.

Перша – теорія трудової вартості спирається на те, що єдиним джерелом формування вартості є праця. А саме витрати, які понесені на працю при виробництві даного товару. Таким чином кожне підприємство матиме свій рівень індивідуальних витрат. Ці витрати відрізняються від загального рівня суспільних витрат в певній економіці за конкретних умов виробництва. І тоді ті виробники, що витрачають менше на витрати праці отримують перевагу порівняно з тими, що витрачають на працю значно більше витрат. Залежно від цього і буде формуватися ціна товару. Проте не варто виключати ще й відхилення, які можуть бути спричинені попитом та пропозицією.

Наступна теорія факторів виробництва схожа до попередньої. Вона ґрунтується на: праці, капіталу та землі. Вартість товару формується вже виходячи з сукупних витрат цих факторів.

Теорія граничної корисності спрямувала свій вектор формування вартості товару на споживача. Адже саме він є головним у формуванні ціни. Понесені витрати на виробництво тут не є ключовими. Основне це знайти ту граничну величину за якої продавець буде не занижувати своїх витрат, а покупець все ще буде бажати придбавати товар надалі.

Остання теорія ціни покладається на попит і пропозицію. Що є цілком правильно, адже таким чином вона враховує і витрати, які понесе продавець (виробник), і потреби споживача у вигляді корисності товару. В цьому випадку товар буде реалізовано, коли ціна продавця співпадатиме з ціною покупця (на кожного покупця знайдеться свій продавець і навпаки).

Проаналізувавши вище викладені теорії, можемо сказати, що перші три виокремлюють одну із сторін товарно – грошових відносин. Лише остання четверта теорія об'єднує ці два суб'єкти та наголошує, що в процесі визначення

ціни товару варто звертати увагу і на задоволення потреб продавця (покриття його і витрат і отримання доходу) та потреб покупця (задоволення граничної корисності від споживання товару та готовність сплатити за нього).

Отже, ринкова ціна – це вираз вартості товарів, який встановлюється за допомогою досягнення компромісу, узгодження між продавцем та покупцем.

В системі бухгалтерського обліку товаром є – запаси у вигляді матеріальних цінностей, що придбані або отримані та утримуються підприємством з метою подальшого продажу [28].

Класифікують товари, як правило, на споживчі, тобто товари широкого вжитку та промислового призначення. Перші також поділяються на певні групи:

- товари повсякденного попиту – це ті, що споживачі купують щодня, як правило, в споживача навіть не виникає питання чи варто їх купувати;
- товари попереднього вибору – ті, які покупець перед покупкою ретельно обирає, порівнює з іншими
- товари особливого попиту – ті, на які покупець готовий витратити багато грошей і зусиль на їх заробляння;
- товари пасивного попиту – маловідомі товари покупцю, або ті, на які він не думає витратитися.

Наводити приклад конкретних товарів в класифікації є недоцільним, оскільки у людей різні потреби. Те, що для одного споживача буде товаром повсякденного вжитку – то для іншого це може бути товаром іншої групи.

Оцінюючи товари в роздрібній торгівлі, застосовують два основні критерії. Перший це – кількісно-вартісний облік руху товарів за певною групою. Та другий – облік товарно-транспортних витрат на всю кількість товару.

При надходженні товари оцінюють за первісною вартістю. До неї відносять всі фактично понесені витрати на придбання.

Це:

- собівартість товару;

- суми ввізного мита
- транспортно-заготівельні витрати
- та інші витрати, що безпосередньо пов'язані з придбанням.

Щодо розподілу ТЗВ у підприємства є два шляхи. Перший це віднесення суми ТЗВ одразу при надходженні товару на кожну одиницю. Другий – застосування середнього відсотка ТЗВ з подальшим віднесення їх в кінці звітного періоду. Вибір методу здійснюється відповідно до особливостей діяльності підприємства.

Надалі товари в роздрібній торгівлі обліковуються за продажними цінами, які складаються з первісної вартості і торгової націнки. Торгова націнка відображає суму нереалізованого доходу. Детально про неї розглянуто в Розділі 2.

1.2. Концептуальні засади обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі

Підприємство роздрібною торгівлі як і будь-яке інше підприємство обирає форму своєї діяльності відповідно до Господарського кодексу України, згідно якого підприємством є юридична особа, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків та може мати печатки [9]. Відносини, що виникають у юридичної особи регулюється іншим кодексом – Цивільним кодексом України. Роздрібне підприємство відносять до підприємницького товариства – це товариства, які здійснюють підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками, можуть бути створені лише як господарські товариства (повне товариство, товариство з обмеженої або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) або виробничі кооперативи [47].

Облік та оподаткування операцій з надходження і реалізації товарів здійснюється, дотримуючись Податкового кодексу України. Основні податки, що сплачуються при надходженні і реалізації товару це податок на додану вартість (ПДВ) та податок на прибуток підприємства [26].

Ведення діяльності роздрібного підприємства неможливе без застосування РРО. Законом України №265/95-ВР «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» в редакції від 01.01.2019 регулюються норми та засади застосування РРО. Його дія поширюється на усіх суб'єктів господарювання, які здійснюють розрахункові операції у готівковій та/або безготівковій формі [35].

Основним документом, що регулює правові засади та організацію бухгалтерського обліку товарів є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [30].

Товари входять до складу запасів, тож основним документом, що регулює їх облік є П(С)БО 9. Згідно якого запасами називають активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [28].

Але з переліку характеристик ідентифікації запасів до товару можна віднести лише те, що вони знаходяться на підприємстві з метою подальшого продажу в процесі звичайної діяльності. Що для підприємства роздрібної торгівлі і є звичайною (основною) діяльністю.

В бухгалтерському обліку запаси поділяють на: сировину, основні й допоміжні матеріали, незавершене виробництво, готову продукцію, товари, малоцінні та швидкозношувані предмети та поточні біологічні активи.

Товари, як і всі активи, визнаються лише тоді, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена. Оцінка запасів здійснюється в три етапи:

- первісна оцінка (при їх надходженні)
- при вибутті запасів

- на дату складання звітності

До первісної вартості товарів, що обліковуються в роздрібній торгівлі відносять ціну закупки, яка включає в себе собівартість, суми ввізного мита, витрати на транспортно-заготівельні витрати.

Не відносять до первісної вартості товару наступні витрати:

- понаднормові втрати і нестачі запасів;
- фінансові витрати (за винятком фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до ПСБО 31 «Фінансові витрати»)
- витрати на збут;
- загальногосподарські та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях [28].

Всі ці витрати відносять до витрат періоду, в якому вони виникли. Через великий асортимент товарів, іноді досить складно правильно і рівномірно розподілити транспортно-заготівельні витрати на одиницю товарів. Тому їх можуть включати як в момент придбання, так і в кінці звітного періоду при визначенні собівартості реалізованих товарів. Відповідно використовують наступні методи: прямого включення до собівартості товару та метод середнього відсотка [22]. Перший метод є більш трудомістким та застосовується на підприємствах з невеликою кількістю запасів. Тому для роздрібної торгівлі доцільно застосовувати другий – метод середнього відсотка, який розраховується співвідношенням суми залишку транспортно заготівельних витрат на початок місяця і ТЗВ, які надходили чи придбавалися разом із запасами впродовж звітного періоду. При списанні ТЗВ в кінці звітного періоду середній % ТЗВ множиться на вартість використаних запасів. Таким шляхом, здійснюється розподіл ТЗВ між запасами, що вибули та тими, що залишилися на підприємстві. Розрахунок ТЗВ наведено нижче в формулі (1.1) та середній % ТЗВ (1.2)

Формула 1.1

$$ТЗВ_{\text{виб}} = Т_{\text{виб}} * \text{Сер.}\% \text{ ТЗВ} : 100\%,$$

де:

- ТЗВ_{виб} – сума ТЗВ, що припадає на товари, які вибули у звітному місяці;
- Т_{виб} – вартість товарів, що вибули.

Формула 1.2

$$\text{Сер.}\% \text{ ТЗВ} = (ТЗВ_{\text{поч}} + ТЗВ_{\text{над}}) / (Т_{\text{поч}} + Т_{\text{над}}) * 100\%,$$

де:

- Сер.% ТЗВ – середній відсоток ТЗВ;
- ТЗВ_{поч} – залишок ТЗВ на початок звітного місяця;
- ТЗВ_{над} – сума ТЗВ, понесених у звітному місяці;
- Т_{поч} – вартість залишку товарів на початок звітного місяця;
- Т_{над} – вартість товарів, що надійшли у звітному місяці.

При вибутті запасів використовують один із методів:

- ідентифікованої собівартості (для товарів, що не замінюють один одного, є унікальними);
- середньозваженої собівартості ;
- ФІФО (собівартість перших за часом надходження);
- нормативних витрат (лише для виробничих підприємств)
- ціни продажу

З вище наведеного переліку підприємство застосовує лише один метод для всіх видів запасів, що мають однакове призначення і подібні умови використання. Вибраний метод вибуття визначається обліковою політикою підприємства та розкривається в примітках до фінансової звітності.

Для підприємств роздрібною торгівлі доцільним є використання методу оцінки за цінами продажу із використанням середнього відсотка торгової націнки на товари. Відповідно собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки на ці товари. Середній відсоток націнки визначається за наступним алгоритмом: суму залишку торгових націнок на початок звітного місяця і торгових націнок у продажній вартості товарів та одержаних у звітному місяця

ділять на суму продажної вартості залишку товарів на кінець звітного місяця та продажної вартості проданих у звітному місяці товарів [28].

Діяльність роздрібною торгівлі пов'язана з реалізацією певних товарів, що можуть потребувати ліцензування. Це стосується лікарських засобів, алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Окрім ліцензії, обіг двох останніх регулюється ЗУ «Про державне регулювання і обіг спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» № 481/95-ВР. Хоча розмір максимальної ціни не встановлюється законом, все ж таки на тютюн існує максимальна роздрібна ціна. Вона вказується на пачці, коробці чи сувенірній коробці тютюнового виробу разом з датою їх виготовлення [34].

На алкоголь встановлюється розмір мінімальних оптово-відпускних і роздрібних цін на окремі види алкогольних напоїв [31]. Загалом торгівля алкогольними напоями в роздрібній торгівлі регулюється окремою постановою Кабінету Міністрів України № 854 від 30 липня 1996р. В якій зазначаються умови зберігання продукції, належний стан приміщень, температурні умови, часові обмеження реалізації, обмеження стосовно продажу напоїв певним особам та інші [38].

При визнанні доходу від реалізації товарів роздрібні підприємства керуються положенням (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Доходом (виручкою) від реалізації продукції (в нашому випадку товарів) є загальний дохід від реалізації товарів без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів. А чистим доходом є дохід від реалізації за мінусом знижок, повернених товарів, непрямих податків та зборів.

За національним стандартом дохід може визнаватися лише за наступних умов:

- коли покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією

- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [29].

Більшість великих підприємств додатково складають свою звітність ще й за міжнародними стандартами, тому при визнанні доходу застосовують МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [51]. Даний стандарт діє з 1 січня 2018 року, який в свою чергу замінив наступні стандарти: МСФЗ 11 «Будівельні контракти» та МСФЗ 18 «Дохід». Більш детальний огляд МСФЗ та порівняння його з національним стандартом П(С)БО 15 розглянуто в розділі 3.2, де й зазначені основні відмінності та можливі шляхи об'єднання.

Висновки за розділом 1

Товар в роздрібній торгівлі є основним інструментом процесу товарно-грошового обороту. Його ключові характеристики це цінність та вартість. Розмежування цих понять спричинило дискусії серед науковців. На нашу думку, найбільш правильною з точки зору оцінки формування вартості є теорія ціни, заснована А. Маршалом. Провідна теза теорії – це те, що формування ціни відбувається за узгодження ціни обох сторін: як покупця, так і продавця.

Згідно думки вченого Філіпа Котлера товаром можемо вважати все, що здатне задовольнити потребу.

За своє суттю товари відносяться до запасів. Облік товарів ведеться за певною номенклатурною групою. При надходженні їх вартість дорівнює первісній, що включає в себе собівартість та інші витрати. Ключовим в перенесенні витрат на товари, є розподіл транспортно-заготівельних витрат. Великий обсяг асортименту в роздрібній торгівлі не дозволяє одразу віднести ТЗВ на товари. Тому їх розподіл здійснюють шляхом розрахунку із застосуванням середнього відсотку ТЗВ.

Основними нормативно-регулюючими документами обліку надходження та реалізації товарів є ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» №996-XIV, ПКУ, Методичні рекомендації №2, П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Особливості ведення операцій в роздрібній торгівлі регулюється Законом України «Про застосування реєстратора-розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг №265». А всі відносини, що виникають між покупцем та продавцем підлягають ЦКУ та ГКУ.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НАДХОДЖЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»

2.1. Облік та оподаткування надходження товарів в роздрібній торгівлі

Перед початком ознайомлення з обліком та оподаткуванням надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі на ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» розглянемо коротку характеристику підприємства.

Таблиця 2.1

Характеристика підприємства

Повна назва	Товариство з обмеженою відповідальністю Ашан Україна Гіпермаркет
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
ЄДРПОУ	35442481
Керівник	Луценко Вікторія
Розмір статутного капіталу	963 378 427,65 грн.
Адреса	04073, м. Київ, проспект Степана Бандери, будинок 15-А
Види діяльності компанії за КВЕД	Основний: 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
Засновники	Товариство з обмеженою відповідальністю «ГАЛЕРЕЯ Ф.К.А.У.», Товариство з обмеженою відповідальністю «Ф.К.А.У.»

Джерело: складено автором.

Дані про фінансові результати діяльності підприємства представлено у вигляді Балансу та Звіту про фінансові результати в Додатку Б та В відповідно. Фрагменти облікової політики підприємства, що стосуються теми роботи наведено в Додатку П.

ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» – це український сегмент французької мережі супермаркетів та гіпермаркетів родини Auchan SA. Свою діяльність в Україні розпочали 6 березня 2007 року. На сьогоднішній день є 22 діючих гіпермаркети та супермаркети.

Аналіз діяльності підприємства наведено в Додатку М.

Надходження товару до торговельної мережі починається ще до моменту прийняття цього товару, а саме з укладання договору купівлі – продажу. Згідно

ЦКУ за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму (ЦКУ ст655) [35]. Саме з укладанням цього договору виникає зобов'язання на передачу товару у термін, що також встановлюється цим договором. В роздрібній торгівлі для кожного товару укладається окремий договір купівлі-продажу (поставки) із зазначенням коли виникає перехід права власності та контролю над цим товаром. Перелік основних необхідних пунктів зазначено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Обов'язкові пункти Договору Поставки

Назва пункту	Що вказується
Назви підприємств, що в подальшому будуть сторонами договору	
Предмет договору	зобов'язання постачати покупцю товар, який в свою чергу зобов'язується прийняти і сплатити за даний товар
Умови поставки товару	строки поставки і прийняття, обсяги поставки, хто може прийняти товар, момент виконання обов'язків сторін, умови сплати доставки за товар, перехід ризику від продавця до покупця та інші зобов'язання продавця і покупця
Ціна та загальна вартість договору	містить дані про джерело формування вартості замовлення, чи входить до ціни товару вартість упаковки та маркування
Умови розрахунків	шляхи та розміри оплати вартості товару
Якість товару	інформація про відповідність якості товарів
Тара, пакування та маркування	вид тари (поворотна, безповоротна)
Відповідальність сторін	права та обов'язки
Форс – мажор	виникнення форс мажорних ситуацій
Розв'язання суперечок	шляхи їх вирішення
Заключні положення	момент початку дії договору та умови його розірвання, згоду на використання персональних даних, кількість примірників
Юридичні адреси сторін	

Джерело: складено автором

Стосовно тари, то на підприємстві ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» вся тара є безповотною. Це пов'язано з тим, що затрати, які витрачаються на її повернення є не вигідними для самого постачальника товарів. Якщо ж продавець вимагає повернення тари, то підприємство може направити тару, що знаходиться в обігу покупця. Проте вона повинна відповідати спільним

домовленим стандартам тари. Приклад Договору поставки наведено в Додатку Д.

В момент надходження товару до торговельного підприємства, відповідальна особа приймає товар згідно відповідних державних стандартів та вимог до якості певного товару. Обов'язковими документами при прийманні є Видаткова накладна та Податкова накладна. Приклади наведено в Додатках Е та Ж відповідно. Дати, що проставляються на них мають співпадати. На основі цих документів інформація про товар вноситься в систему підприємства, яка в подальшому обробляється наступними відділами. Якщо товар не відповідає встановленим вимогам, то його повертають постачальнику. На цьому етапі проводиться підрахунок наявного товару (кількісно-якісна перевірка).

Надалі інформація передається іншій відповідальній особі, яка звіряє фактично наявний товар із тим, що зазначений в договорі поставки. Розбіжності, що виникають оформлюються Актом про встановлені розбіжності. На основі даних акту підприємство має право висунути претензії постачальнику та узгодити їх згідно договору. На цей Акт виписується Розрахунок коригування податкової накладної, дата на якому повинна співпадати з Актом. Приклад Акту та Розрахунку коригування ПН наведено в Додатках З і К відповідно.

На базі підприємства ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» в таблиці 2.3 наведено основні етапи обліку надходження товарів в роздрібній торгівлі. Слід зауважити, що дане підприємство не здійснює закупку товарів на умовах попередньої оплати, лише післяплата.

У вище вказаному відділі «Акрошаж» існують певні особливості стосовно права на виправлення ціни при виникненні розбіжностей. Самостійно вносити поправки бухгалтеру дозволяється в межах суми коригування до 1000 одиниць національної валюти. Коригування в межах від 1000 до 2000 одиниць національної валюти здійснюється лише із погодження відділу контролю. А все, що вище 2000 одиниць в національній валюті відділ контролю вносить самостійно.

Таблиця 2.3

Основні етапи обліку надходження товару на ТОВ «Ашан Україна»

№	Назва етапу(відділу)	Документи
1	Приймання товару, підрахунок його фактичної наявності, перевірка показників якості	Видаткова накладна, податкова накладна При розбіжностях – Акт невідповідностей, за який виписується в подальшому Акт недопоставки
2	Перевірка документів молодшим бухгалтером, наявність всіх необхідних документів з поставленими печатами	Видаткова накладна, податкова накладна, Акт невідповідностей, Розрахунок коригування до податкової накладної
3	Надходження документів на підтвердження про оплату. Назва відділу «Акрошаж» (з франц. – згода оплати)	Внутрішній документ – лістинг прийому, видаткова накладна, податкова накладна, Акт + Розрахунок коригування ПН
4	Надходження до відділу оплати	Видаткова накладна, податкова накладна, рахунок фактура

Джерело: складено автором

Оплата може здійснюватися як звичайним платежем, так і відстроченим. Умови обов'язково прописуються в Договорі з кожним постачальником.

Облік товарів в роздрібній торгівлі здійснюється за певною однорідною групою (видом). До одної групи відносять товари з приблизно однаковим характеристиками та рівнем торговельної націнки.

Оприбутковуються товари за первісною вартістю. До неї включають такі фактичні витрати:

- суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків
- суми ввізного мита
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству
- затрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування запасів до місця їх використання, у т.ч. витрати зі страхування;
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.

До таких витрат, зокрема, належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і підвищення якісно технічних характеристик запасів.

На підприємстві ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» первісна вартість дорівнює вартості закупки, а всі витрати що виникають від моменту оприбуткування до реалізації відносяться до витрат періоду.

Зазвичай товари роздрібною торгівлі зберігаються на складах в магазині, проте в великих торговельних мережах складом і місцем зберігання товару є полиця (відділ) в торговельній залі підприємства. Тому і внутрішніх супровідних документів на цьому етапі не виникає.

Документи внутрішнього переміщення можуть виникнути при переміщенні товару між товарними сегментами. В ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» їх називають Cession Inter-Segment (від франц. – міжсегментне переміщення). Зазвичай такі операції відбуваються при надходженні товару до відділу кулінарії з торговельної зали. Приклад Cession Inter-Segment наведено в Додатку Л.

В бухгалтерському обліку товари оприбутковують на 28 рахунок «Товари» в розрізі таких субрахунків: 281 «Товари на складі», 282 «Товари в торгівлі», 283 «Товари в комісії», 284 «Тара під товарами», 285 «Торгова націнка», 286 «Необоротні активи, утримувані для продажу». За дебетом рахунків 281-284 відображають збільшення товарів та їх кількості, а за кредитом – зменшення.

Особливістю роздрібною торгівлі і основною відмінністю від оптової є застосування торгової націнки при реалізації товару. Її обліковують на окремому субрахунку 285 «Торгова націнка». За своєю сутністю цей рахунок є контрактивним: по кредиту відображають нарахування торгової націнки, а дебету – її списання. В таблиці 2.4 наведена типова кореспонденція бухгалтерських рахунків при надходженні товару.

Приклад: Від постачальника отримано товар на суму 1000 грн. (без ПДВ). ТЗВ підприємство реалізує за допомогою транспортної організації, вартість яких складає 100 грн. (без ПДВ).

У нижче наведеній таблиці відображено типову кореспонденцію надходження товару в роздрібну торгівлю та переміщення його зі складу в торговельну залу для продажу.

Таблиця 2.4

Бухгалтерські записи при надходженні товару

№ з/п	Зміст господарської операції	Документ	Кореспонденція рахунків		Сума, в грн.
			Дебет	Кредит	
1	Оприбутковано товари від постачальника	договір поставки, видаткова накладна, податкова накладна	281	631	1000
2	Відображено ПК з ПДВ по отриманню товару	податкова накладна	641	631	200
3	Віднесено суму ТЗВ до первісної вартості товару	договір доставки, акт наданих послуг	281	631	100
4	Відображено суму ПК з ПДВ по доставці товару	податкова накладна	641	631	20
5	Сплачено постачальнику за товар	рахунок фактура	631	311	1200
6	Сплачено за доставку товару	рахунок фактура	631	311	120
7	Товар переведено в торгівлю	Накладна на внутрішнє переміщення	282	281	1100
8	Нарахована торгова націнка на товар	розрахунок торгової націнки, бухгалтерська довідка	282	285	400

Джерело: складено автором

На формування роздрібною ціни впливає безліч чинників. Основним фактором є попит на товар, що залежить від сезонності, платоспроможності покупців, популярності товару, реклами та інших аспектів. Виходячи з цього, продавці змушені змінювати ціну відповідно до потреб споживача. Це призводить до постійної зміни відсотка торговельної націнки. З метою спрощеного ведення обліку товарів підприємство ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» не використовує 285 субрахунок. Суму торговельної націнки

визначають при реалізації товару, шляхом знаходження різниці між ціною продажу та ціною закупки. Обліковують товар за первісною вартістю.

В момент надходження нараховуються ТЗВ, яке списується в кінці звітнього періоду. Для розрахунку використовують метод середнього відсотка, який розраховується співвідношенням суми залишку транспортно-заготівельних витрат на початок місяця і ТЗВ, які надходили чи придбавалися разом із запасами впродовж звітнього періоду. В кінці звітнього періоду середній % ТЗВ множиться на вартість реалізованих товарів.

2.2. Облік та оподаткування реалізації товарів в роздрібній торгівлі

Процес реалізації товару на підприємстві роздрібною торгівлі є одним з найважливіших. Загалом реалізацію товарів у торгівлі можна розглядати як процес переходу права власності на активи від одного суб'єкта господарювання до іншого за плату. Порівнюючи його з попереднім етапом – надходження товарів, то він є значно складнішим. Це спричинене включенням до нього наступних етапів: підготовка товару до реалізації, формування торгової націнки та утворення продажної ціни.

Роздрібне підприємство, як правило, для формування продажної ціни використовує середній відсоток торгової націнки та обліковує її на окремому бухгалтерському рахунку. Для складання торгової націнки на підприємстві виділяється окремий відділ менеджерів з формування цінової політики та збуту. На формування торгової націнки та продажної ціни впливає безліч факторів, які враховуються вище вказаними відділами.

Встановлення деяких цін регламентується державою. Наприклад, це стосується продажу алкогольних, тютюнових продуктів та медикаментів. Так, Законом України «Про державне регулювання і обіг спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» № 481/95 встановлюється мінімальний розмір оптово-відпускних і роздрібних цін щодо окремих видів напою. Додатково торгівля алкогольними напоями в роздрібній торгівлі регулюється окремою постановою Кабінету Міністрів України № 854

від 30 липня 1996р. В якій зазначаються умови зберігання продукції, належний стан приміщень, температурні умови, часові обмеження реалізації, обмеження стосовно продажу напоїв певним особам та інші [38].

Продаж (реалізація) товарів визначається Податковим кодексом України ст.. 14.1.202 як «будь-які операції, що здійснюються згідно з договором купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію залежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів»[26].

Основним податками що виникають при здійсненні діяльності підприємств роздрібної торгівлі є податок на прибуток та ПДВ. Об'єкт обкладання податком на прибуток визначається на підставі бухгалтерського фінансового результату, тому необхідності вести окремо облік доходів і витрат не виникає. Загалом податок на прибуток визначається розділом III ПКУ.

Розділ V Податкового кодексу України регулює податок на додану вартість (ПДВ). Здійснюючи операції з реалізації товару підприємство повинно нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ на дату події, яка сталася раніше: на дату зарахування коштів від покупця або на дата відвантаження товарів. Базою обкладання податком є договірна вартість, вказана в договорі купівлі-продажу з урахуванням загальнодержавних податків і зборів, але не нижче ніж ціна придбання таких товарів. До бази оподаткування застосовуються такі ставки податку: 20%, 0% та 7%. На досліджуваному підприємстві крім основних розмірів ставок застосовують ще 26% для алкогольних напоїв. Дана ставка формується з основної та акцизу.

Ключовим елементом реалізації товарів є проведення операцій через РРО. Згідно Закону Верховної Ради України №265/95-ВР від 06.07.1995 року в редакції від 20.10.2019 року «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» РРО (реєстратор розрахункових операцій) – це пристрій або програмно-технічний комплекс, в якому реалізовані фіскальні функції і, який призначений для реєстрації

розрахункових операцій при продажу товарів (наданні послуг), операцій з купівлі-продажу іноземної валюти та/або реєстрації кількості проданих товарів (наданих послуг), операцій з приймання готівки для подальшого переказу. РРО буває в таких формах:

- електронний контрольно-касовий апарат
- електронний контрольно-касовий реєстратор
- вбудований електронний контрольно-касовий реєстратор
- комп'ютерно-касова система
- електронний таксометр
- автомат з продажу товарів (послуг) тощо

Касовий апарат – реєстратор розрахункових операцій, який додаткова забезпечує попереднє програмування найменування і ціни товарів та облік їх кількості, друкування розрахункових та інших звітних документів.

Перш ніж перейти до операцій РРО необхідно зрозуміти, що він містить два види пам'яті. Операційну – та, яка фіксує всі щоденні операції і в кінці дня обнуляється та починається з початку наступного дня; і фіскальна – дані до якої, передаються на основі операційної та надсилається до органів ДФС. Доступ до останньої підприємство не має, а будь-які несвоєчасної передачі чи збої можуть розглядатися як спроба підмінити дані операцій в РРО.

Операції, що проводяться на РРО підкріплюються основним документами. До них відносять:

- розрахункова книжка (РК) – книжка, зареєстрована у ДПС, яка містить номерні квитанції, які видаються покупцям у визначених Законом випадках;
- книга обліку розрахункових операцій – зареєстрована у ДПС книга, яка містить щоденні звіти РРО;
- фіскальний звітний чек (Z-звіт) – щоденно друкується на РРО та зберігається у КОРО. Під час друкування фіскального звітного чека інформація про обсяг заноситься до фіскальної пам'яті;

- денний звіт – документ, надрукований реєстратором розрахункових операцій, що містить інформацію про денні підсумки розрахункових операцій, проведених з його застосуванням;
- контрольна стрічка – стрічка, в якій містяться копії всіх розрахункових документів;
- розрахунковий документ – документ, що підтверджує факт продажу товарів (касовий чек, товарний чек, розрахункова квитанція тощо), друкується РРО або інколи заповнюється вручну;
- періодичний звіт – звіт фіскальної пам'яті за будь-який період часу з початку експлуатації РРО.

В кінці робочого дня складається денний звіт, роздруковується Z-звіт, який підкріплюють до книги обліку розрахункових операцій (КОРО), одержана виручка здається у касу підприємства та РРО припиняє свою роботу.

На досліджуваному підприємстві є певні особливості стосовно вище викладеного. По-перше, торговельне підприємство паралельно з фіскальним звітним чеком – Z-звітом (інформація з якого переноситься до книги обліку розрахункових операцій) використовує ще й Касовий звіт, складений в бухгалтерські програмі.

До КОРО відносять інформацію з РРО, проте порівнюючи дані зустрічаються розбіжності, які пов'язані з технічними перебоями. Наприклад, це може бути завершення стрічки чеку, яке програма зрозуміє як кінець роботи і наступні операції почне опрацьовувати з нуля. Для усунення цих недоліків окремо формуються звіти, в яких перевіряють операції та зазначають правильні суми.

По-друге, здача щоденної виручки до каси підприємства проводиться наступного дня вранці, оскільки графік роботи магазину не дозволяє робити цього ввечері того ж дня.

На ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» вся інформація про реалізацію товарів переноситься до головної книги програмного забезпечення Oracle. Оновлення внесених даних відбувається вночі. Таким чином інформація

надходить до всіх відділів бухгалтерії підприємства, що дає змогу використовувати в подальшому дані для складання фінансової звітності та для цілей податкового обліку.

Як результат діяльності роздрібного підприємства (реалізація товару) виникає дохід. Дохід визнається у вже згаданих П(С)БО 15 та МСФЗ 15. В бухгалтерському обліку для відображення доходу використовують субрахунок 702 «Дохід від реалізації товару». За кредитом якого відображають нарахування доходу, а за дебетом – суму непрямих податків, що включають ПДВ, акцизний податок та інші передбачені законодавством. Також по дебету закривають суми доходу на субрахунок 791.

Одночасно із визнанням доходу списують собівартість реалізованих товарів, сума яких визначається згідно П(С)БО 16. Також в роздрібній торгівлі розповсюдженим явищем є застосування знижок на товари, а також можливість повернення товару у разі невдоволення зі сторони покупця. Для цього в обліку використовують бухгалтерський субрахунок 704 «Вирахування з доходу». За дебетом відображаються суми надходжень за договорами комісії, агентськими та іншими аналогічними договорами на користь комітентів, принципалів; сума наданих після дати реалізації знижок покупцям, вартість повернених покупцем продукції та товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу. За кредитом субрахунку 704 відображається списання дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати».

Відображення операцій з реалізації товарів в бухгалтерському обліку на підприємстві ТОВ «Ашан Україна» відрізняється від типової кореспонденції. Для порівняння нижче наведено типова кореспонденція реалізації товарів (табл.2.5) та діюча на досліджуваному підприємстві (табл.2.6).

Для наочності відображення бухгалтерських рахунків використано наступний приклад: від постачальника отримано товар на суму 1000 грн. (без ПДВ). ТЗВ підприємство реалізує за допомогою транспортної організації, вартість яких складає 100 грн. (без ПДВ).

Таблиця 2.5

Типова кореспонденція рахунків при реалізації товарів в роздрібній торгівлі

№	Зміст операції	Документ	Кореспонденція рахунків		Сума, в грн.
			Д-т	К-т	
1	Товар переведено в торгівлю	Накладна на внутрішнє переміщення	282	281	1100
2	Нарахована торгова націнка на товар	розрахунок торгової націнки, бухгалтерська довідка	282	285	400
3	Отримано кошти від продаж товару	Z-звіт РРО	301	702	1500
4	Відображена сума ПЗ з ПДВ	Z-звіт РРО	702	641	250
5	Списана собівартість	Бухгалтерський реєстр	902	282	1100
6	Списана торгова націнка	Бухгалтерський реєстр	285	282	400
7	Віднесено на фінансовий результат	Бухгалтерський реєстр	702 791	791 902	1250 1100

Джерело: складено автором.

Таблиця 2.6

Кореспонденція рахунків при реалізації товару на ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»

№	Зміст операції	Документ	Кореспонденція рахунків		Сума, в грн.
			Д-т	К-т	
1	Товар переведено в торгівлю	Накладна на внутрішнє переміщення	282	281	1100
2	Отримано кошти від продажу товару	Z-звіт РРО	301	702	1500
3	Відображена сума ПЗ з ПДВ	Z-звіт РРО	702	641	250
4	Списана собівартість	Бухгалтерський реєстр	902	282	1100
5	Визначено фінансовий результат	Бухгалтерський реєстр	702 791	791 902	1250 1100

Джерело: складено автором.

Надалі товар передано до торговельної зали магазину для його реалізації. Ціна реалізації на отримані товари встановлена в розмірі 1500 грн. (в т. ч. ПДВ 250 грн.) Торгова націнка складає 400 грн. (1500-1100=400). Весь товар було реалізовано до кінця місяця.

Слід відзначити, що підприємство ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» обліковує товар за первісною вартістю, тобто без нарахування торгової націнки.

А замість методу вибуття – метод ціни продажу застосовують метод ФІФО. Дані факти відображені в наказі про облікову політику (Додаток Г). Виходячи з цього, проведення по рахунку 285 не здійснюються. Відсутність 285 рахунку допомагає уникнути плутанини в бухгалтерських записах товарних операцій, зникає необхідність списання методом «червоного сторно».

2.3. Управлінський облік товарів в роздрібній торгівлі

Головною метою управлінського обліку товарів є збір та обробка інформації про товари, що пов'язана з доходами і витратами підприємства з метою пошуку резервів вдосконалення та прийняття необхідних управлінських рішень. Правильність збору, одержання і обробки цієї інформації залежить від тому числі і від організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Тому аби формувати управлінські звіти ефективно та оперативно необхідно забезпечити підприємство безперервним та безперебійним обміном інформації між всіма відділами підприємства.



Рис.2.1. Схема обміну інформації між відділами підприємства ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» для цілей управлінського обліку товарів
Джерело: складено автором

Вище наведено приклад обміну інформації між відділами досліджуваного підприємства ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» для цілей управлінського обліку товарів.

Для ефективного управління рухом, реалізацією товарів в системі управлінського обліку необхідно організувати облік реалізації товарів за центрами відповідальності. Саме вони несуть відповідальність за аналіз, збір інформації про товари, а також результати управлінських звітів. На даному підприємстві можемо застосувати наступну класифікацію центрів відповідальності:

- за статусом (ступенем контрольованості ресурсів, повноваженнями щодо розпорядження ресурсів і відповідальності працівників): центри фінансової відповідальності (головний бухгалтер, керівник відділу податкового обліку, керівники відділів доходів та витрат, казначейство), центри нефінансової відповідальності (керівник відділу контролю якостю, керівник відділу розвитку); місця виникнення доходів/витрат (керівники відділів закупок і збуту);
- за показниками, які контролюються: центри виручки (керівник магазину, бухгалтерія магазину), доходу (бухгалтерія, керівник відділу доходів і витрат), маржинального прибутку (фінансовий директор), витрат, прибутку (керівник відділу витрат і доходів, головний бухгалтер), інвестицій (фінансовий директор), нефінансових показників (комерційний директор), якісних параметрів діяльності (керівник відділу контролю якостю та керівник відділу розвитку);
- за значимістю у бізнес-процесах: основні (фінансовий директор, комерційний директор, головний бухгалтер, керівники магазинів), підтримуючі (керівник магазину, керівник юридичного відділу, керівник ІТ-відділу);
- за місцем розташування: у межах одного об'єкта (казначейство, працівники, бухгалтерія магазину), на різних об'єктах (фінансовий та комерційний керівники, головний бухгалтер, відділ консолідованої звітності);

- за ступенем збігу з організаційною структурою підприємства: тотожні, інтегровані, дезагреговані;
- за ієрархічним рівнем (ступенем підпорядкованості): першого (фінансовий та комерційний директори), другого (головний бухгалтер, юридичний керівник), третього (бухгалтерія, керівники магазинів) і т.д. ступеня [18].

Аналізуючи результати поточного та попередніх звітних періодів, підприємство може прогнозувати майбутні періоди, а також може оцінити вплив різних факторів на результат діяльності з метою уникнення або зменшення негативного впливу, якщо такий є. Такий аналіз здійснюється за допомогою складання бюджетів різного виду, наприклад: бюджет доходів і витрат, бюджет реалізації товарів за певний період, бюджет витрат, пов'язаних із якістю товару тощо.

Основою для складання управлінської звітності щодо обліку товарів є дані результату фінансової звітності. Структура таких звітів та їх форма залежать від цілей та потреб підприємства. Наприклад, для управлінського обліку товарів в роздрібній торгівлі необхідні такі показники фінансової звітності, як: дохід від продажу товарів, собівартість реалізованої продукції податок (в розрізі ставок оподаткування). Доцільним буде здійснити порівняння вище вказаних показників із минулими періодами, аби спрогнозувати показники наступних періодів.

Отже, можемо зробити висновки, що управлінський облік займає одне з головних місць на підприємстві роздрібною торгівлі, оскільки аналіз витрат і доходів підприємства напряму пов'язаний із ефективністю використання активів підприємства та отримання доходу від здійснюваної діяльності. А саме, скорочення витрат сприятиме зменшенню собівартості товарів в роздрібній торгівлі, що призведе до зменшення ціни на них і відповідно зросте попит. Що в свою чергу, буде одним із можливих факторів зростання доходів підприємства.

Висновки за розділом 2

Аналізуючи усі складові обліку на підприємстві: бухгалтерський облік, податковий облік та управлінський облік, можемо зробити наступні висновки.

Зв'язок усіх цих трьох складових повинен забезпечити належне функціонування підприємства, тобто його діяльність повинна бути безперебійною, витрати повинні відповідати доходам, а найголовніше – діяльність підприємства повинна в кінцевому результаті приносити прибутки.

Перший бізнес-процес – надходження товару починається з встановлення стійких зв'язків із постачальниками, що закріплюються Договорами поставок. Це допомагає уникнути проблем із забезпеченням якісними товарами. Наступним етапом є впровадження налагодженого процесу прийому товару, групування товару за однорідними групами, що спростить подальші етапи обліку.

Ускладнити бухгалтерський та управлінський обліки можуть процеси, що виникають на проміжних та підготовчих етапах між надходженням та реалізацією товару. Наприклад, це може бути наявність та забезпечення складу в магазинах роздрібної торгівлі, тому на досліджуваному підприємстві торговельна зала є і складом (місцем зберігання товару), і місцем реалізації товару, що значно економить витрати підприємства.

Переходячи до наступного бізнес-процесу – реалізації, варто звернути увагу на процес формування роздрібної ціни. Адже при її складанні враховуються такі складові як: платоспроможність покупців, попит на товар, сезонний характер покупок, реклама та інші, що впливають позитивно чи негативно на продажну ціну.

Необхідно врахувати специфіку формування ціни на алкоголь і тютюнові вироби, що є особливістю підприємств роздрібної торгівлі, оскільки регулювання продажної ціни на них відбувається з обов'язковою участю державного втручання. Законом визнані розміри мінімальних цін на вказані вище товари.

Проявом державного втручання є оподаткування, що проявляється у необхідність нарахування продавцем податкового зобов'язання при реалізації товару. А також безпосередньо регулюється процес реалізації товарів: забезпечення підприємства РРО (реєстратором розрахункових операцій) та обов'язковим складанням Z-звіту, помилки використання яких можуть розглядатися як спроба ухилення від несплати податків.

Реалізуючи продукції, підприємство визнає доходи згідно П(С)БО 15, що на більшості сучасних великих торгових підприємствах відповідає МСБО 15. Основними важливими складовими в цих стандартах є момент визнання доходу, що залежить від моменту передачі права власності на товар та гарантійне обслуговування товару після його реалізації. Правильність визнання доходу в подальшому вплине на величину оподаткованого доходу, що є важливим для підприємства. Разом із доходами підприємство повинно визнати і витрати згідно П(С)БО 16. Основним для роздрібної торгівлі є питання включення тих чи інших витрат до собівартості підприємства, що в подальшому вплине на величину визнаних витрат.

В системі управління роздрібним підприємством облік надходження і реалізації товарів є основою для аналізу інформації, яку використовують для прийняття відповідних управлінських рішень. Повнота і своєчасність відображення етапів обліку безпосередньо вплинуть на прийняті рішення, їх практичну значущість та актуальність. Зв'язок облікової інформації та управлінських рішень в роздрібній торгівлі є досить тісним. Адже завданням останнього є забезпечення підприємства належного рівня доходів та покриття витрат, що виникають. Для цього і необхідно оцінювати товари в обліку точно, повно та оперативно.

Підсумовуючи вище сказане, зазначимо що бухгалтерський і податковий облік підлягають обов'язковому регламентуванню на підприємстві та регулюються обліковою політикою підприємства і законодавством. А управлінський облік більш гнучкий і не потребує обов'язкового регламентування та залежить від потреб підприємства.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»

3.1. Удосконалення організації обліку надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі

Діяльність підприємства роздрібною торгівлі передбачає отримання прибутку від реалізації широкого асортименту товарів. І лише за допомогою створення ефективної організації обліку – можна досягнути оперативного управління діяльністю підприємства.

Організація обліку товарів повинна забезпечувати:

- отримання необхідної інформації про товар для всіх відділів підприємства;
- керування процесами переміщення товару на всіх стадіях товарообороту;
- правильне ведення документації, відображення повної, своєчасної і точної інформації про товар;

формування інформації для цілей бухгалтерського та управлінського обліку.

Основним інструментом організації та ведення обліку на підприємстві є затверджена керівником облікова політика. Виходячи з організації облікової політики, виконується наступний комплекс дій, спрямованих на побудову ефективної системи бухгалтерського обліку:

- на головного бухгалтера покласти зобов'язання: забезпечення дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних основ бухгалтерського обліку, складання та подання у встановлений термін фінансової звітності; організація контролю за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку усіх господарських операцій, що здійснюються на підприємстві; приймання участі в складанні документів, пов'язаних з нестачею і відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжок і псування цінностей підприємства; забезпечення перевірки стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах; розроблення і забезпечення дотримання єдиних

організаційних та методичних засад ведення бухгалтерського обліку всіма структурними підрозділами підприємства;

- при відображенні в бухгалтерському обліку господарських операцій і подій застосовувати норми відповідних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, затверджених Міністерством фінансів України;
- на начальника податкового відділу покласти відповідальність за такі ланки обліку як: виписування податкових накладних доручити податковому відділу; проведення отриманих податкових накладних покласти на бухгалтерію; ведення підрахунку валових доходів і валових витрат;
- податкова звітність складається податковим відділом;
- затвердити форми первинних облікових документів, що затверджені відповідними державними органами та ті, що не затверджені ними.

Завдяки правильній розробці та виконанню комплексу вище зазначених дій досягається побудова ефективної організації обліку товарів на підприємстві.

Ще одним моментом організації обліку надходження та реалізації товарів в роздрібній торгівлі, що вказується в обліковій політиці є затвердження робочого плану рахунків на підприємстві. Націнку в бухгалтерському обліку відображають на субрахунку 285 «Торгова націнка». По кредиту – відображається нарахування націнки, а по дебету – її списання. Даний субрахунок не впливає прямо на доходи чи витрати підприємства. Його ціль використання – відображення нереалізованого доходу у вигляді нереалізованої торговельної націнки. Тому деякі підприємства відображають націнку вже при продажу товару у складі ціни реалізації, не використовуючи для цього спеціального субрахунку. Таким чином, це спрощує організацію обліку товарів, адже не потребує списання націнки зворотною проводкою, що є досить громіздким для обліку товарів в роздрібній торгівлі.

До того ж, субрахунок 285 «Торгова націнка» єдиний пасивний серед активних субрахунків до бухгалтерського рахунку 28 «Товари». Таке поєднання призводить до плутанини в бухгалтерських записах товарних операцій. Кобилюх. Т. І. пропонує вирішити цю проблему шляхом виділення в робочому

плані рахунків підприємств окремого синтетичного рахунку 29 «Торгова націнка», закріпивши за ним резервний номер другого класу рахунків «Запаси». Фактична собівартість реалізованих товарів буде відображатися наступними бухгалтерськими проводками: Д-т 902 «Собівартість реалізованих товарів» - К-т «Товари» та Д-т 29 «Торгова націнка» - К-т 902 «Собівартість реалізованих товарів». Таким чином собівартість товарів буде дорівнювати різниці між продажною вартістю та величиною торгової націнки [16].

На досліджуваному підприємстві взагалі не застосовується субрахунок 285 «Торгова націнка». А за потреб управлінського апарату інформація про націнку на товари розраховується як різниця між 702 «Дохід від реалізації товарів» та 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» субрахунками бухгалтерського обліку.

Якщо не застосовується 285 субрахунок, то втрачається сенс методу ціни продажу. Альтернативою може бути використання методу ФІФО. Його зміст полягає в тому, що ті товари, які першими надходять до підприємства – ті й вибувають першими. Проте вибір методу залишається на розсуд підприємства.

Ефективна організація обліку товарів забезпечить безперервне функціонування діяльності підприємства, надасть змогу оперативно отримати інформації про стан товару, що в свою чергу вплине на формування даних обліку, правильність відображення яких необхідна для складання результатів фінансової звітності.

3.2. Удосконалення методики обліку надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі

Методику обліку надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі кожне підприємство обирає відповідно до особливостей діяльності та згідно нормативних документів. Особливості діяльності підприємства в свою чергу впливають на особливості організації обліку, про який вже зазначалось у попередньому розділі даної роботи. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку підприємства роздрібної торгівлі інформації про товари і розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт)

бухгалтерського обліку 9 «Запаси», згідно з яким «товари – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу» та МСБО 2 «Запаси», за умови складання звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності. Щодо доходної частини фінансової звітності, підприємство застосовує П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Оскільки більшість великих підприємств в Україні складає свою фінансову звітність ще й за міжнародними стандартами, то доцільним буде здійснити зіставлення національних стандартів із МСБО 2 «Запаси» та МСБО 15 «Дохід» з метою гармонізації та удосконалення методики обліку надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі.

Порівняння П(С)БО 9 та МСБО 2 за основними критеріями стандартів наведено у Додатку Н.

В цілому П(С)БО та МСБО не суперечать одне одному, проте існують певні відмінності. Методологічні засади щодо формуванні інформації про запаси та їх відображення в звітності – є підґрунтям для дослідження у працях у багатьох вчених.

МСБО 2 «Запаси» при визначенні собівартості запасів оцінює їх за витратами на придбання, переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх місцезнаходження. Національний П(С)БО 9 «Запаси» до визначення собівартості підходить залежно від способу надходження, отримання чи придбання запасів. Тобто, можемо сказати, що МСБО має більш рекомендаційний характер, а П(С)БО – чітко описує ситуації оцінки собівартості запасів.

Щодо методологічної основи визначення собівартості, то національний стандарт дозволяє обрати лише один із п'яти запропонованих методів для всіх одиниць бухгалтерського облік. Проте МСБО для запасів різного характеру або використання дозволяє виправдане застосування різних формул собівартості [50].

Розбіжності також зустрічаються і в інформації, що розкривається в примітках до фінансової звітності. На противагу П(С)БО міжнародний стандарт містить більше обов'язкових положень, що слід подавати у примітках.

Реалізуючи товари, роздрібне підприємство отримує дохід від реалізації продукції. Його правильність визнання буде прямо впливати на величину оподаткованого доходу, а отже і на величину сплаченого податку на доходи підприємства.

Вітчизняні підприємства при складанні фінансової звітності в розрізі доходної частини керуються П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Вже з назви цих двох стандартів помітна їх різниця. Згідно міжнародного стандарту суб'єкт господарювання оцінює кожен переданий товар клієнтові за окремим зобов'язанням. А клієнт отримує вигоду від товару, якщо цей товар може бути використаний, спожитий чи приносить іншу економічну вигоду. Тож суб'єкт господарювання може визнати дохід від звичайної діяльності лише тоді, коли задовольняє зобов'язання, передаючи обіцяний товар або послугу клієнтові. Момент передачі активу – є моментом коли клієнт отримує контроль над цим активом.

МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» при визнанні виручки керується 5-ти кроковою моделлю (Рис. 3.1)

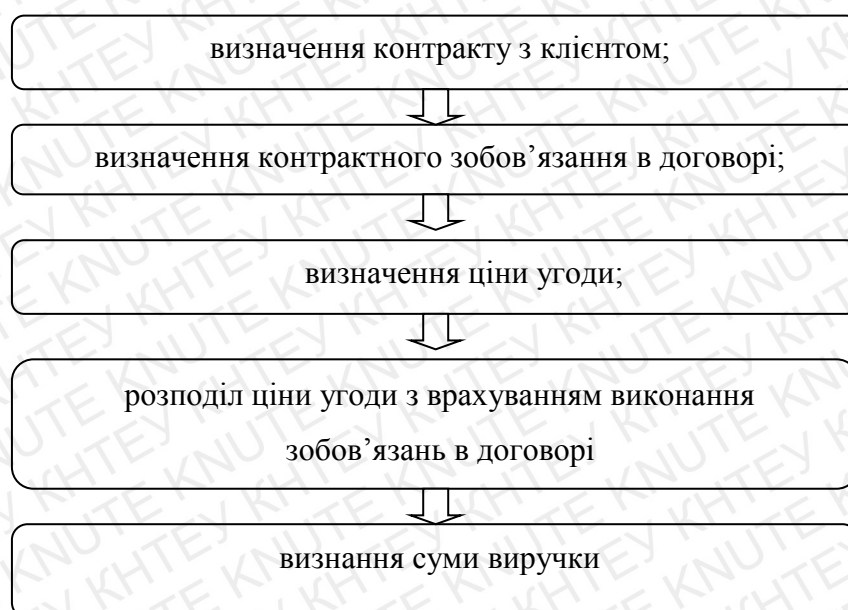


Рис. 3.1 5-ти крокова модель визнання виручки за МСФЗ 15

Порівнюючи з П(С)БО 15 міжнародний стандарт МСФЗ 15 є набагато прискіпливішим та містить більше вказівок до того, яким чином товари чи послуги були надані клієнту. Акцент робиться на зобов'язаннях суб'єкта господарювання, визначених в договорі, відповідно до яких дохід розподіляється між кожним зобов'язанням окремо.

Згідно цього для роздрібною торгівлі, яка часто надає покупцям знижки, гарантії та інші засоби стимулювання збуту, доведеться розмежовувати окремі зобов'язання щодо їх виконання. Відповідно дохід від цих окремих зобов'язань буде відстрочуватись, що призводить до перенесення доходу, а отже і прибутку на наступні періоди.

Момент визнання виручки буде залежати від зобов'язання, яке виконується або одразу при отриманні і споживанні вигоди, або з плином часу, тобто коли здійснений момент прийняття активу (клієнт отримав контроль над активом). В роздрібній торгівлі часто трапляються випадки повернення товару. Тому, договори, за якими клієнт може повернути дефектну продукцію в обмін на нову, оцінюють відповідно до гарантій. Гарантії можуть бути придбані клієнтом окремо і обліковуватись як зобов'язання щодо відокремленої послуги, а також гарантії, що надаються суб'єктом господарювання, які обліковуються відповідно до МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». Згідно МСБО 37, коли суб'єкт господарювання надає гарантії в обмін на винагороду, то такі суми розглядаються як забезпечення, що можуть бути пов'язані з визнанням доходу [4]. При оцінці забезпечення гарантії, що продукція відповідає узгодженим специфікаціям суб'єкт господарювання враховує наступне: - чи вимагається гарантія законом: якщо так, то зобов'язання щодо виконання гарантії не виникає; - тривалість гарантійного періоду: чим довший період, тим ймовірніше, що гарантія є зобов'язанням; - характер обіцяних завдань: якщо необхідно виконати завдання щодо запевнення в тому, що продукція відповідає узгодженим специфікаціям, то такі завдання зазвичай не є причиною появи зобов'язань.

Оскільки національні стандарти, формуються спираючись на досвід міжнародних, то суттєвих розбіжностей не виникає. Гармонізуючи П(С)БО із МСБО необхідно враховувати особливості національної економіки, адже вона не схожа на більшість європейських країн, а також розуміти, що міжнародні стандарти також містять певні недоліки.

Висновки за розділом 3

Удосконалюючи організацію обліку надходження і реалізації товарів на підприємстві роздрібної торгівлі, перш за все, необхідно впровадити ефективну організацію обліку товарів, що забезпечить безперебійне функціонування діяльності підприємства. Це дасть можливість оперативно отримувати інформацію про стан товар, що в подальшому вплине на формування даних обліку та правильність складання результатів фінансової звітності.

Запропоновані нами вдосконалення містять рекомендаційний характер стосовно організації обліку товарів на підприємстві. Також, спираючись на досвід ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» ми пропонуємо іншим вітчизняним роздрібним підприємствам відмовитись від використання 285 рахунку як субрахунку «Торговельна націнка» до 28 основного рахунку «Товари». Обґрунтовуючи тим, що даний субрахунок єдиний контрактивний серед інших субрахунків, а це призводить до використання методу «червоного сторно», що є досить громіздким для підприємств роздрібної торгівлі. Існують два шляхи вирішення цієї проблеми. Перший, запропонований Кобиліух Т.І., полягає у виділенні в робочому плані рахунків окремого рахунку 29 як «Торгова націнка». Другий ґрунтується на практичному досвіді ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». Дане підприємство роздрібної торгівлі не застосовує субрахунок 285 «Торгова націнка». А за потреб управлінського апарату інформація про націнку на товари розраховується як різниця між 702 «Дохід від реалізації товарів» та 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» субрахунками бухгалтерського обліку.

Удосконалюючи методологію обліку товарів надходження і реалізації товарів на підприємстві роздрібної торгівлі, необхідно застосувати зіставлення національних стандартів обліку та міжнародних, що регулюють дане питання.

Аналізуючи П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси» суттєвих відмінностей не встановлено. Загалом дуже важко здійснити тотожне порівняння національних та міжнародних стандартів, оскільки перші несуть вказівний характер, а другі – рекомендаційний. Якщо національний стандарт дозволяє обрати лише один із п'яти методів визначення собівартості товарів, то міжнародний припускає використання декількох методів одночасно, що буде з точки зору бухгалтера більш доцільним за умови наявності у товару інших відмінних ознак.

Те ж саме стосується порівняння П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Національний стандарт містить чіткий перелік умов визнання доходу, а міжнародний – передбачає комплексний підхід до визначення суми виручки. МСБО зосереджує свою увагу на розмежуванні зобов'язань щодо окремо товару. Разом з виконанням своїх зобов'язань суб'єкт господарювання зможе і визнавати дохід від реалізації продукції.

Обираючи те чи інше вдосконалення підприємству необхідно врахувати особливості своєї діяльності, аби впровадити ефективну організацію обліку надходження і реалізації товарів.

Використовуючи міжнародні стандарти при складанні фінансової звітності, необхідно розуміти, що національна економіка є відмінною від більшості європейських, на яких ґрунтуються МСБО. А також слід враховувати, що міжнародні стандарти також місять певні недоліки. Тож найкращим шляхом вирішення цієї проблеми буде синтез та конвергенція національних і міжнародних стандартів з метою пошуку гармонізації П(С)БО та МСБО.

ВИСНОВКИ

Дослідивши особливості обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі на прикладі ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», можна зробити наступні висновки.

1. Визначивши теоретико – методологічні основи процесу обліку та оподаткування надходження і реалізації товарів в роздрібній торгівлі, було з'ясовано, що перш ніж переходити до операцій з обліку та оподаткування надходження та реалізації товарів, необхідно зрозуміти теоретичну сутність товару. Згідно думки вченого Філіпа Котлера товаром можемо вважати все, що здатне задовольнити потребу. Ключовими характеристиками товару є його споживна вартість та цінність або вартість. Розмежування останніх понять призвело до виникнення дискусій серед дослідників даного питання. За своєю суттю товари відносяться до запасів. Облік товарів ведеться за певною номенклатурною групою. При надходженні їх вартість дорівнює первісній, що включає в себе собівартість та інші витрати. Ключовим в перенесенні витрат на товари, є розподіл транспортно-заготівельних витрат. Великий обсяг асортименту в роздрібній торгівлі не дозволяє одразу віднести ТЗВ на товари. Тому їх розподіл здійснюють шляхом розрахунку із застосуванням середнього відсотку ТЗВ.

Також було встановлено основні нормативно – регулюючі документи з обліку надходження і реалізації товарів: ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV, ПКУ, Методичні рекомендації №2, П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Особливості ведення операцій в роздрібній торгівлі регулюється Законом України «Про застосування реєстратора-розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг №265». А всі відносини, що виникають між покупцем та продавцем підлягають ЦКУ та ГКУ.

2. Дослідивши практику організації та ведення обліку досліджуваного об'єкту, було встановлено, що облік та оподаткування надходження та реалізації товарів в роздрібній торгівлі складається з таких аспектів як:

бухгалтерський, податковий та управлінський обліки. Синтез цих складових повинен забезпечити належне функціонування підприємства, тобто його діяльність повинна бути безперебійною, витрати повинні відповідати доходам, а найголовніше – діяльність підприємства повинна в кінцевому результаті приносити прибутки.

Першим бізнес-процесом в діяльності роздрібного підприємства є надходження товару. Даний етап починається з встановлення стійких зв'язків із постачальниками, що допоможе уникнути проблем із забезпеченням якісними товарами. Всі домовленості, умови поставки, покладання відповідальності, питання ціни та строків поставки зазначається в Договорі на поставку товарів. Отримавши товар від постачальника, підприємство згрупувати його за однорідними групами, що спростить наступні етапи обліку.

На досліджуваному підприємстві випускної кваліфікаційної роботи місцем зберігання товару та місцем його реалізації є торговельна зала. Відсутність окремого складу для зберігання товару дозволяє спростити бухгалтерський та управлінський обліки на проміжних етапах між надходженням та реалізацією товару.

Другим бізнес-процесом підприємства роздрібної торгівлі є реалізація товару. На цьому етапі необхідно сформувати роздрібну ціну, за якої підприємство буде здійснювати реалізацію товару. При її складанні враховують платоспроможність покупців, попит на товар, сезонний характер покупок, рекламу та інші чинники, які позитивно чи негативно впливають на продажну ціну. Також на формування роздрібною ціни буде впливати безпосередньо і вид самого товару. Якщо це алкоголь чи тютюнові вироби, то підприємство при складанні продажної ціни керується законами України, що визначають їх мінімальні ціни.

Дослідивши практику організації та ведення оподаткування, були з'ясовані прояви державного втручання в діяльність роздрібного підприємства, що проявляються у необхідності нарахування продавцем податкового зобов'язання при реалізації товару. А також безпосередньо регулюється процес реалізації

товарів: забезпечення підприємства РРО (реєстратором розрахункових операцій) та обов'язковим складанням Z-звіту, помилки використання яких можуть розглядатися як спроба ухилення від несплати податків.

Дослідивши практику формування звітності підприємства, було з'ясовано, що в результаті продажу товару підприємство отримує дохід від його реалізації, визнання якого здійснюється згідно П(С)БО 15 «Дохід». Правильність цього визнання в подальшому вплине на величину оподаткованого доходу, що є важливим для підприємства. Разом із доходами підприємство повинно визнати і витрати згідно П(С)БО 16. Основним для роздрібної торгівлі є питання включення тих чи інших витрат до собівартості підприємства, що в подальшому вплине на величину визнаних витрат.

Облік надходження і реалізації товарів в системі управлінського обліку є основою для аналізу інформації, яку використовують для прийняття відповідних управлінських рішень. Зв'язок облікової інформації та управлінських рішень в роздрібній торгівлі є досить тісним. Адже завданням останнього є забезпечення підприємства належного рівня доходів та покриття витрат, що виникають. Для цього і необхідно оцінювати товари в обліку точно, повно та оперативно.

Підсумовуючи вище сказане, зазначимо що бухгалтерський і податковий облік підлягають обов'язковому регламентуванню на підприємстві та регулюються обліковою політикою підприємства і законодавством. А управлінський облік більш гнучкий і не потребує обов'язкового регламентування та залежить від потреб підприємства.

3. Ознайомившись з усіма етапами обліку надходження та реалізації товарів в роздрібній торгівлі можемо запропонувати такі можливі шляхи удосконалення. Найперше, підприємству необхідно звернути увагу на організації обліку. Впровадження ефективної організації обліку товарів забезпечить безперебійне функціонування діяльності підприємства. Запропоновані нами вдосконалення містять рекомендаційний характер стосовно організації обліку товарів на підприємстві.

Також, спираючись на досвід ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» ми пропонуємо іншим вітчизняним роздрібним підприємствам відмовитись від використання 285 рахунку як субрахунку «Торговельна націнка» до 28 основного рахунку «Товари». Обґрунтовуючи тим, що даний субрахунок єдиний контрактивний серед інших субрахунків, а це призводить до використання методу «червоного сторно», що є досить громіздким для підприємств роздрібною торгівлі. Існують два шляхи вирішення цієї проблеми. Перший, полягає у виділенні в робочому плані рахунків окремого рахунку 29 як «Торгова націнка». Другий ґрунтується на практичному досвіді ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». Дане підприємство роздрібною торгівлі не застосовує субрахунок 285 «Торгова націнка». А за потреб управлінського апарату інформація про націнку на товари розраховується як різниця між 702 «Дохід від реалізації товарів» та 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» субрахунками бухгалтерського обліку.

Наступним на що підприємство також повинно звернути увагу це методологія обліку надходження і реалізації товарів. Для встановлення єдиного підходу до обліку товарів та чіткості відображення даних в господарських записах необхідно застосувати зіставлення національних стандартів обліку та міжнародних, що регулюють дане питання. Така гармонізація призведе до правильного обліку товарів.

Наприклад, аналізуючи П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси», суттєвих відмінностей не встановлено. Загалом дуже важко здійснити тотожне порівняння національних та міжнародних стандартів, оскільки перші несуть вказівний характер, а другі – рекомендаційний. Якщо національний стандарт дозволяє обрати лише один із п'яти методів визначення собівартості товарів, то міжнародний припускає використання декількох методів одночасно, що буде з точки зору бухгалтера більш доцільним за умов наявності у товару інших відмінних ознак.

Те ж саме стосується порівняння П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Національний стандарт містить чіткий перелік умов

визнання доходу, а міжнародний – передбачає комплексний підхід до визначення суми виручки. МСБО зосереджує свою увагу на розмежуванні зобов'язань щодо окремо товару. Разом з виконання свої зобов'язань суб'єкт господарювання зможе і визнавати дохід від реалізації продукції.

Отож, здійснивши детальний огляд операцій з обліку та оподаткування надходження та реалізації товарів в роздрібній торгівлі, можемо зазначити:

- організацію обліку кожне підприємство обирає відповідної до особливостей своєї діяльності;
- методологія обліку та оподаткування надходження та реалізації товарів в більшій мірі залежить від законодавчої бази України та національних положень, проте, практикуючи конвергенцію національних та міжнародних стандартів, підприємство зможе досягти гармонізації у фінансовій звітності підприємства;
- основні етапи діяльності роздрібною підприємства (облік та оподаткування надходження та реалізації товарів, а також управлінський облік цих операцій) необхідно розглядати як цілісну систему та підходити до вирішення проблем комплексно, враховуючи особливості кожного з них;
- здійснюючи вдосконалення організації обліку товарів необхідно врахувати особливості підприємства та доцільних введення таких удосконалень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Акименко О.Ю., Волот О.І., Гливенко В.В., Гончаренко І.М.. За ред. В.С. Леся Організація бухгалтерського обліку: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. - К.: Центр навч. літератури, 2009.
2. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в обліку: [навч. посіб.] / М.М. Бенько. - К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2006. - 362 с.
3. Блакита Г В, Гладій І О, Дзюба О М, Бровко О Т. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві. Навчальний посібник для ВНЗ. - К: Центр учбової літератури, 2014. – 288 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник. - Житомир: ЖІТІ 2007. - 582 с.
5. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник. – К.: Лібра, - 2008р.
6. Голошубова Н. Роздрібна торгівля м. Києва: трансформація форматування та структури// Вісник КНТЕУ № 3, - 2015
7. Горицька Н.М., Облік виручки від реалізації за міжнародними стандартами фінансової звітності. - 2009.
8. Господарський Кодекс України від 16.01.2003р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
9. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: 2001: навч. посіб./ Н.М.Грабова за ред.. М.В.Кужельного.// Економіка. Фінанси. Право – (6-те видання). – К.: А.С.К., 2001. – 272с.
10. Грабова Н.М., Добровський В.М. Бухгалтерський облік у торгівлі: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / М.В. Кужельний (ред.). - К.: А.С.К., 2010.
11. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій № 291 від 30.11.1999 р.
13. Карпова В. Облік у роздрібній торгівлі: документообіг // ЛІГА:Закон. URL: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ008447
14. Кашена Н.Б., Носач Н. М. Облік реалізації товарів в підприємствах торгівлі/

Економіка і суспільство. – Вип.7 – 2016.

15. Кобилюх Т. Удосконалення обліку торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами. Економіка.: Науковий вісник Академії муніципального управління, 2010. - 223-226 с.

16. Котлер Ф.. Основи маркетингу: навчальний посібник – М.: Прогресс, 1993. - 736 с.

17. Лігоненко О. Контролінг у торгівлі: монографія. – К.: Київський національний торгово-економічний університет, 2013. – 268 с.

18. Максимова В. Ф., Кузіна З. В., Стиренко Л. М., Степова Т. Г. Облік в галузях економіки.: Навч. посіб. /За ред. Максимової В. Ф., – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 496 с.

19. Малоок Т. Первинні документи та вимоги до їх складання // Баланс - агро. Всеукраїнська бухгалтерська газета. - № 5 (113), 2013. – С. 17 - 18.

20. Маринченко В. М. особливості процесу організації обліку товарів на підприємствах України/Міжнародний науковий журнал «Інтернаука» – Вип.12 (22) – 2016.

21. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів від 10.01.2007 р. №2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0002201-07>

22. Митний кодекс України від 13.03.2012р. № 4495 – VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

23. Нападовська О.В., Облік в торговельних організаціях // Держава та регіони - 2010.

24. Партова С.І. Особливості обліку товарних операцій на підприємствах роздрібною торгівлі за новим планом рахунків // Бухгалтерський облік і аудит №5, 2011 р.

25. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 – VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

26. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

27. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10. 1999р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
28. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
29. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 № 996-XIV в ред. від 16.11.2018: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
30. Про встановлення розміру мінімальних оптово-відпускних і роздрібних цін на окремі види алкогольних напоїв: Постанова Кабінету Міністрів від 30.10.2008 року № 957. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/957-2008-%D0%BF>
31. Про встановлення розміру мінімальних оптово-відпускних і роздрібних цін на окремі види алкогольних напоїв: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.10.2008р. № 957. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/957-2008-%D0%BF>
32. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв, тютюнових виробів та пального: Закон України від 19.12.1995 № 481/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80>
33. Про державне регулювання і обіг спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів: Закон України від №481/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80>
34. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України в ред. від 01.01.2019 №265/95-ВР - Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80>
35. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/card/v0002201-07>
36. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>

37. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі алкогольними напоями: Постанова Кабінету Міністрів від 30.07.1996 року № 854. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/854-96-%D0%BF>
38. Про захист прав споживачів: Закон України № 1023-XII від 12.05.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
39. Про ціни та ціноутворення: Закон України № 5007-VI від 21.06.2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>
40. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять ДСТУ 4303:2004: Національний стандарт України. URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>
41. Серікова Т.М. Облік, аналіз і аудит: навч. посіб. / Т.М. Серікова, В.Д. Панікаров, Є.П. Кожанова, І.П. Отенко. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. - 380 с.
42. Сірко В. А. Економічна теорія. Політекономія: навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури, 2014. - 416 с.
43. Тростянська К. М., Ротченкова І. Г. Облік реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі: практичні аспекти та вдосконалення/ Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». . – Вип.1(19)– 2018
44. Фабіянська В. Сутність організації бухгалтерського обліку // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє// вип. 19, ч. 2, - 2014
45. Фоміна О. Облік і аудит в управлінні продажами товарів: автореферат _ К.: Центр підготовки навчально-методичних видань КНТЕУ , 2008 – 23с.
46. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
47. Чеснакова Л. С., Алеєсєєва А. В., Масалітіна В.В. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. / КНТЕУ. – К.: КНТЕУ, 2009. – 397 с.
48. Шара Є.Ю. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік: навчальний посібник / Є.Ю. Шара, О.О. Бідюк, І.Є. Соколовська-Гонтаренко; Нац. ун-т державної податкової служби України. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 424 с.

49. IAS 2 – Inventories. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-2-inventories/>

50. IFRS 15 – Revenue from Contracts with Customers. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/>

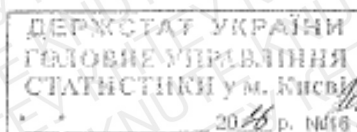
ДОДАТКИ

Додаток А

Огляд наукових шкіл (підходів) щодо визначення сутності об'єкту дослідження

Назва	Зміст	Представники
Теорія трудової вартості	Вартість товару як основа ціни створюється виключно у виробництві, а в обміні люди обмінюються рівними вартостями і суть обміну власне й зводиться до того, аби продавці та покупці дійшли згоди між собою. Вартість – це уречевлена суспільна праця виробників товару, що і є єдиним джерелом і точною мірою вартості всіх товарів. Проте в цій теорії існує так званий «парадокс Сміта», невідповідність ціни товари в звичайних умовах та його дешевизна в нестандартних умовах.	А.Сміт, Д.Рікардо – започаткували, К.Маркс – розвинув
Теорія факторів (витрат) виробництва	Вартість товару відбувається за допомогою трьох факторів – праці, капіталу та грошей. Таким чином величина вартості визначається сукупними витратами цих факторів.	Ж.-Б. Сей
Теорія граничної корисності	Цінність товару визначається його корисністю, а її величини визначається граничною корисністю, яка залежить від: 1)інтенсивності потреб споживача; 2) доступної кількості цього блага. Що більша гранична корисність товару, тим більша ціна яку готовий сплатити за нього	К. Менгер, Є. Бем-Баверк, В. Джеванс
Теорія ціни	Ціна формується водночас як на основі витрат виробництва, так і на основі граничної корисності товару. Тобто синтезується ціна продавця та ціна покупця.	А. Маршалл

Джерело: складено автором



Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Звітний звіт до фінансової звітності"

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "Амант Україна Гіпермаркет"** Дата (рік, місяць, число) **2016 01 01**
 Територія **Київська** за ЄДРПОУ **35442481**
 Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КОАТУУ **3038000080**
 Вид економічної діяльності **Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продовольчими харчовими, напоями та тютюновими виробами** за КВЕД **47.11**
 Середня кількість працівників **4 055**
 Адреса, телефон **проспект Московський, буд. 13-А, м. Київ, 04075** 3913825
 Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого вказуються в гривнях з копійками)
 Складено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці):
 за національними (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2015 р.

Форми №1 Кол за ДКУД 1801601

А К Т И В	Код радян	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Нематеріальні активи			
Нематеріальні активи	1000	46 489	46 291
первісна вартість	1001	66 925	71 286
накопичені амортизації	1002	20 436	24 995
Незавершені капітальні інвестиції	1005	32 233	51 608
Основи засобів	1010	245 186	307 253
первісна вартість	1011	647 455	736 182
знос	1012	402 269	428 929
Інвестиційні верховності	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної верховності	1016	-	-
Знос інвестиційної верховності	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичені амортизації довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом увезти в капітал інших підприємств	1030	15	15
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокові дебіторська заборгованість	1040	86 440	89 748
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аксипційні витрати	1060	-	-
Залишки коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші оборотні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	410 363	485 315
II. Оборотні активи			
Залишки	1100	563 075	733 762
Виробничі запаси	1101	644	549
Незавершені виробництва	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	562 431	733 213
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити переуступки	1115	-	-
Векселі одярані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	93 560	157 406
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	10 349	33 077
з бюджетом	1135	20 113	53 108
у тому числі з податку на прибуток	1136	19 463	20 403
Дебіторська заборгованість за розрахунками з зарплатних дисконів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	215 499	44 019
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	6 579	3 330
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	187 702	171 298
Готівка	1166	41 866	14 454
Расунки в банках	1167	83 710	73 164
Витрати майбутніх періодів	1170	8 629	9 082
Частка переоціненого у стриманих резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах пайованих оплат	1182	-	-

Продовження Додатку Б

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	6 031	22 245
Усього за розділом II	1195	1 111 539	1 229 307
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 521 902	1 714 622

Пасив	Код радян	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зарезервованій (виповній) капітал	1400	635 628	635 628
Внески до незарезервованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Перезначлений прибуток (випорядковий збиток)	1420	(1 000 984)	(1 200 691)
Неоплачений капітал	1425	(5 962)	(5 962)
Випусковий капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	(371 318)	(571 025)
II. Договірні зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Певні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	394 214	600 017
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 268	3 388
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат верстатку	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
резерв збитків або резерв наліжних виплат	1533	-	-
резерв незароблених премій	1534	-	-
інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти	1540	-	-
Призовий фонд	1545	-	-
Резерв на виплату дивиденду	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	395 482	603 405
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	106 861	32 484
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за:	1610	-	-
довгостроковими зобов'язаннями	1615	670 212	804 109
товари, роботи, послуги	1620	10 865	44 293
розрахунками з бюджетом	1621	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1625	-	-
розрахунками зі страхувальців	1630	753	221
розрахунками з соціальні праці	1635	1 800	4 730
Поточна кредиторська зборгованість за операціями акумуляції	1640	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за розрахунками з учасниками	1645	657 924	699 057
Поточна кредиторська зборгованість із внутрішніх розрахунків	1650	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за страховою діяльністю	1660	23 530	23 612
Поточні забезпечення	1665	-	-
Доходи майбутніх періодів	1670	-	-
Відстрочені козівий доходи від аеростраховників	1690	25 793	73 736
Інші поточні зобов'язання	1695	1 497 738	1 682 242
Усього за розділом III	1700	-	-
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримувані для продажу, та групи вибуття	1800	-	-
V. Чиста вартість активів незарезервованого пенсійного фонду	1900	-	-
Баланс	1900	1 521 902	1 714 622

Керівник

Головний бухгалтер



Ларісвер Мішель

Тимофєва Аліна Іванівна

¹ Визначеність в порядку, визначеному центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток В

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "Ашан" за ЄДРПОУ Україна Гіпермаркет"	Дата (рік, місяць, число)		
	2016	01	01
	КОДИ 35442481		



(підприємства)

Р. 2015

Форма N2 Код за ДКУД: **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8 864 395	6 666 495
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, аснова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(7 331 569)	(5 582 023)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	1 533 026	1 084 472
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	129 781	125 044
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(130 319)	(94 633)
Витрати на збут	2150	(1 175 282)	(919 667)
Інші операційні витрати	2180	(259 752)	(380 609)
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	97 454	-
збиток	2195	(-)	(185 393)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	854	5 518
Інші доходи	2240	192 090	8 393
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(60 772)	(61 241)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(425 233)	(58 355)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

Продовження Додатку В

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	-
збиток	2295	(195 607)	(291 078)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	-
збиток	2355	(195 607)	(291 078)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частина іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(195 607)	(291 078)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	129 424	103 092
Витрати на оплату праці	2505	282 996	244 138
Відрахування на соціальні заходи	2510	90 810	79 655
Амортизація	2515	82 817	104 095
Інші операційні витрати	2520	979 306	863 927
Разом	2550	1 565 353	1 394 907

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Ларівер Мішель

Головний бухгалтер

Тимофеева Аліна Іванівна

Продовження Додатку Д

Стор. 10 з 18

Покупця. Постачальник зобов'язаний одержати не менш як 20 (тридцять) кваліфікованих ліній до виготовлення пошкоджену тиражу упаковок, виключаючи ліній від Покупця. При невиконанні зобов'язань Покупця не зобов'язаний здійснювати викупи упаковок у Постачальника понад трьохквартальний запас, в такому випадку. Постачальник самостійно несе всі ризики та/або збитки у зв'язку із збільшенням кількості запасу упаковок.

6.13. Після закінчення строку дії Договору Покупця зобов'язується виконати записи готового Товару (Товар разом з упаковкою) у Постачальника в межах, зазначених в п. 6.10 Договору протягом 90 (дев'яносто) календарних днів з дати закінчення строку дії Договору, або в інший строк, який погодять Сторони, підписавши відповідний Довідковий угоду до даного Договору. Що стосується записів упаковок, Покупця зобов'язаний виконати лише ту частину запису, на тираж якого надано писемове погодження Покупця відповідно до п.6.12 Договору.

Зобов'язання Покупця щодо викупу готового Товару (Товару разом з упаковкою) та запасу упаковок не поширюється на випадки припинення дії Договору Покупцем в односторонньому порядку у зв'язку з порушенням Постачальником умов даного Договору та/або у випадках припинення дії Договору у відповідності до п. 9.5.2 та/або 9.5.3 та/або 9.5.4 та/або 9.5.5 Договору, та/або у випадках, коли на дану дату доставки Товару, в межах строків, зазначених для викупу Товару, строк призначення (первинні судажі) Товару, буде еквівалент менш ніж третій від зазначеного на Товарних етикетках. Викуп готового Товару та/або запасу упаковок у випадках, передбачених даним абзацом зазначеного пункту, можливе лише за рішенням Покупця, про що Покупця письмово повідомляти Постачальника.

У випадку пошкодження Постачальником Покупця про припинення Договору у відповідності до п.9.4 Договору, Постачальник зобов'язаний не заготовлювати запаси готового Товару та/або запасів упаковок з моменту пошкодження Постачальником Покупця про таке припинення Договору. При невиконанні зобов'язань Покупця не зобов'язаний здійснювати викуп готового Товару та/або упаковок у Постачальника, Постачальник самостійно несе всі ризики та/або збитки у зв'язку із збільшенням кількості запасу готового Товару та упаковок.

У випадку пошкодження Покупцем Постачальника про припинення Договору у відповідності до п.9.4 Договору, Постачальник зобов'язаний не заготовлювати запаси готового Товару та/або запасів упаковок з моменту пошкодження Покупцем Постачальника про таке припинення Договору. При невиконанні зобов'язань Покупця не зобов'язаний здійснювати викуп готового Товару та/або упаковок у Постачальника, Постачальник самостійно несе всі ризики та/або збитки у зв'язку із збільшенням кількості запасів готового Товару та упаковок.

6.14. Положення п. 6.1 - 6.13 цього Договору не застосовуються до додаткової зовнішньої захищеної упаковки.

6.15. На упаковку Товару повинен бути нанесений тираж-код, який має бути повідомлений Постачальником Покупцем. Покупця зобов'язаний вимагати від Постачальника застосування додаткових вилок, в тому числі, але не обмежуючись, умовами щодо застосування певних кольорів при нанесенні тираж-кодів (для кращого їх сприйняття сканерами касових апаратів Покупця).

6.16. Постачальник зобов'язується надати Покупцю відомості про наявність особливих вилок до тиражів - кодів, якщо такі існують, з метою запобігти виникненню проблем при скрінінгу тиражів - кодів сканерами касових апаратів Покупця.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПОСТАЧАЛЬНИКА

7.1. За письмовою Постановою Товару Постачальник зобов'язаний сплачувати Покупцю штраф у розмірі 0,7% від вартості торгівельно-запасних в Запасних, за кожний день прострочення, але не більш ніж 5% від вартості Запасних Товари.

7.2. У випадку невиконання Покупцем зобов'язань, пов'язаних з виконанням артикулів або повідомленнями в тиражі, Покупця зобов'язаний сплачувати штраф у розмірі 5% від вказаного у Заповненні Титульного аркуша товарної накладної (форма № 1-Н) за кожний день прострочення, але не більш ніж 10% від вартості артикулів.



Стор. 9 з 18

упаковок (Довідку № 5 до цього Договору).

6.3. Покупця розробляє ескіз її оригінал-макет упаковки з урахуванням певних можливостей Постачальника. Постачальник зобов'язаний надати Покупцю або уповноваженій під особу інформації, необхідної для розробки оригінал-макета упаковки. Постачальник зобов'язується повідомити Покупця про необхідність внесення змін до оригінал-макету упаковки, пов'язаних з технічними можливостями його виробництва, за умови взаємного погодження представлений Покупцем оригінал-макет. Оригінал-макет упаковки повинен бути детально затверджений Покупцем, узгоджений Сторонами та наданий до цього Договору.

У випадку, якщо Постачальник підготує зміни до упаковки після затвердження Сторонами оригінал-макету упаковки, то всі витрати, що будуть понесені Покупцем у зв'язку з розробкою зміненого оригінал-макету упаковки повинні бути компенсовані Постачальником не пізніше 5 (п'яти) календарних днів з дати отримання відповідного роз'яснювального листа Покупця.

6.4. На підставі затвердженого оригінал-макету упаковки Постачальник виготовляє кольоропробу в друкованій формі (сіпке) для виготовлення пакування упаковок.

6.5. Постачальник зобов'язаний надати Покупцю для затвердження пробний друкований відбиток упаковки або кольоропробу упаковок для узгодження перекладу кольорів пакування. Покупця зобов'язаний бути присутнім під час виготовлення пробного пакування упаковок, для чого Постачальник зобов'язується направити письмове повідомлення Покупцю про дату початку його виготовлення не пізніше ніж за 15 (п'ятнадцять) днів до закінчення дати.

Дуже уважливий повинен здійснювати лише після підписання Сторонами кольоропроби або друкованого відбитку упаковки (Додатку № 5 до Договору).

6.6. Постачальник зобов'язаний виготовити упаковку у повній відповідності до пробного друкованого відбитку, затвердженого Покупцем. Під час друку кожного наступного пакування упаковки Постачальник зобов'язаний звірити його відповідність пробному друкованому відбитку першого пакування й віднести на адресу Покупця для примірної упаковки кожного пакування.

6.7. У випадку якщо Постачальник має намір змінити друкування, що виготовляє упаковку, він зобов'язаний не менш як за 30 (тридцять) календарних днів до передбаченої дати такої зміни письмово повідомити про це Покупця. У цьому випадку Сторони для забезпечення підтвердження якості упаковки діють відповідно до пп.6.5, 6.6 цього Договору.

6.8. Постачальник гарантує, що використовуваний для упаковки матеріали, в тому числі фарби, відповідають вимогам чинного законодавства України, що стосуються для такого роду Товари.

6.9. У випадку якщо упаковка поставленого Товару не буде відповідати зазначеним умовам, Покупця залишає за собою право не приймати Товар і вимагати знищення всього Товари та/або запису з відповідною упаковкою за рахунок Постачальника. У випадку повторної невідповідності упаковки вимогам, зазначеним цим Договором, Покупця вправі розірвати Договір в односторонньому порядку шляхом направлення письмового повідомлення про таке розірвання не менш як за 20 (двадцять) календарних днів до передбаченої дати розірвання рекомендаційним листом з повідомленням про вручення та/або цінним листом з описом і повідомленням, та/або кур'єром. Підписаний будь-яких додаткових умов в даному випадку, не обов'язковий.

6.10. Постачальник зобов'язаний не заготовлювати запаси готового Товару (Товару разом з упаковкою) в обсязі більшому, ніж на 3 (три) місяці, виходячи з середньомісячної кількості замовленого Покупцем Товару з розрахунку за останні 3 (три) місяці.

6.11. Постачальник зобов'язаний надати або передати упаковку чи її оригінал-макет будь-яким третім особам, які не є сторонами Договору, тільки за письмовою постановою Покупця.

6.12. Постачальник зобов'язаний створити бізнес-план, який повинен бути затверджений Покупцем не пізніше ніж за 30 (тридцять) календарних днів до початку виконання умов цього Договору (виходячи з середньомісячної кількості замовленого Товару за останні 3 (три) місяці), за винятком випадків, коли це має збільшити витрати на виробництво ліцензійна згода



Продовження Додатку Д

Стр. 12 з 18

7.8. У випадку протривання поставки товарів, Покупець на вихідній розрахунок має право застосувати наступні організаційно-технологічні санкції:

- відомитись від Законодавця в односторонньому порядку
- відмовитись від прийняття повноцінного виконання зобов'язання Поставщиною, якщо виконання такого зобов'язання передбачено цим Договором;
- застосувати санкції згідно п.7.1. даного Договору.

7.9. У випадку поставок товарів з порушенням п.4.4 та/або п. 5.1 даного Договору, такі товари можуть не прийматись і повертатись Поставщиною. Факт поставок таких товарів зупиняє регулярний контроль усіх наступних поставок. При цьому Поставщик несе відповідальність за непоставку або протривання поставок товарів.

7.10. За недотримання строку оплати Покупець сплачує Поставщиною пеню в розмірі п'ятиднішньої облікової ставки НБУ від протриваної суми за кожен день протривання.

7.11. Якщо після поставання товарів здійснюється зменшення суми компенсації в частині, встановленої наступний за поставленим товарів здійснюється зменшення суми компенсації в частині, встановленої наступний за поставленим товарів здійснюється складанням Поставщиною і реєстрацією в Єдиному реєстрі податкових накладних Покупувача.

З метою Поставщик складає розрахунок коригування і не менше, ніж за 5 (п'ять) календарних днів до граничної дати реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних, направляє складений розрахунок коригування Покупувачу через сервіс Державної фіскальної служби України для реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних. Розрахунок коригування до податкової накладної повинен бути направлений Покупувачу після реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних податкової накладної до якої такий розрахунок коригування був складений.

У разі порушення Поставщиною строку та/або порядку надіслання розрахунку коригування до податкової накладної Покупувача, зазначених даними Договором, що призведе до неможливості реєстрації Покупувачем розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних та накладних на Покупця штраф за порушення термінів реєстрації розрахунку коригування до податкової накладної, передбаченого Податковим кодексом України, Поставщик зобов'язаний сплатити Покупувачу неустойку у розмірі штрафу, сплаченого Покупувачем за неспроможність реєстрації/відсутність реєстрації такою розрахунок коригування до податкової накладної. Неустойка сплачується Покупувачу не пізніше п'яти календарних днів з дати отримання претензії та/або рахунку.

7.12. У разі порушення Поставщиною строку реєстрації податкової накладної та/або розрахунку коригування до податкової накладної, передбаченого п. 7.6 Договору, Поставщик погоджується з тим, що Покупець має право оплатити поставлений товар лише після реєстрації Поставщиною відповідної податкової накладної та/або розрахунку коригування до податкової накладної в Єдиному реєстрі податкових накладних без застосування будь-яких штрафних санкцій до Покупця зі сторони Поставщика за недотримання строку оплати. В такому разі оплата за поставлені товари здійснюється Покупувачем в першій четвер, якій слідує за датою реєстрації Поставщиною відповідної податкової накладної та/або розрахунку коригування до податкової накладної в Єдиному реєстрі податкових накладних. Якщо такої четвер припадає на вихідний день, то відповідний платіж здійснюється на найближчий четвер, що слідує за ним.

8. ГАРАНТІЇ

8.1. Поставщик гарантує, що Покупець, що лідирує, коригуванням особово (фізичного особово – суб'єктом підприємств) (фізичної) підприємств, лідирує, коригуванням відповідно до законодавства України та/або зазначеного в даній заявці, не застосувати чинною законодавству України.



Стр. 11 з 18

вартості недовиконаних зобов'язань поставщика.

7.3. У випадку відмови Поставщиною від виконання або, у випадках, передбачених цим Договором відмови від організації і забезпечення виробництва Товару у третій особі, а також відмови від поставки Товару відповідно до відповідної Технічної специфікації на Товар та/або за ціною, значення якої в Додатку № 1 до Договору, протягом 90 (дев'яноста) днів з дати підписання Договору, Покупець, крім відшкодування документально підтвердженого збитку, отриманого від Поставщиною відшкодувати збитки в розмірі понесених Покупувачем витрат на проведення аудиту виробництва Поставщиною, а також витрат Покупувача на аналіз, якості Товару й на виготовлення оригінального макету для друку упаковки.

Таке відшкодування сплачується Поставщиною Покупувачу не пізніше 5 (п'ять) календарних днів з дати отримання претензії та/або рахунку.

Якщо Поставщик не відшкодує зазначені витрати протягом вказаного строку, Поставщик сплачує за нимого Покупувачу штраф у розмірі 0,5 % від вартості понесених витрат Покупувача за кожен календарний день не сплаченої оплати.

7.4. У випадку порушення п. 8.7 Договору Покупець виграє проміжні Поставщиною вимогу про сплату штрафу у розмірі 5000,00 грн. (п'ять тисяч гривень, 00 копійок) за кожен випадок такого порушення, а Поставщик зобов'язаний сплатити такий штраф у строк, зазначений у відповідній претензії. Покупець також виграє закладати відшкодування всіх зазначених згаданим порушенням Договору збитків, а також виграє позбавити Договір в односторонньому порядку, шляхом письмового повідомлення про розірвання не менш як за 20 (двадцять) календарних днів до дати розірвання. Підписання додаткових угод чи додатків до цього Договору в обов'язковому порядку не вимагається.

7.5. У випадку анулювання (плати) статусу платника податку на додану вартість, Поставщиною, з різних/неслужбових від Поставщиною причин, остатній зобов'язаний компенсувати Покупувачу суму коштів у розмірі податкового кредиту, який пов'язаний з поставленими товарами та втрачений Покупувачем у зв'язку з таким анулюванням (вирізаною) з моменту його анулювання статусу платника податку на додану вартість, Поставщиною та до моменту його відновлення. Таке відшкодування сплачується Поставщиною Покупувачу не пізніше п'яти календарних днів з дати отримання претензії та/або рахунку від Покупця. В період відсутності у Поставщиною статусу платника податку на додану вартість, поставка здійснюється за цінами зафіксованими в Специфікації до цього Договору за вихідним податку на додану вартість.

7.6. Поставщик зобов'язаний надати Покупувачу повну накладну та/або розрахунок коригування до податкової накладної, складену згідно з цим заявою, законодавства. Поставщик зобов'язаний зареєструвати податкову накладну та/або розрахунок коригування до податкової накладної в Єдиному реєстрі податкових накладних не пізніше 15 (п'ятнадцяти) календарних днів, наступних за датою виникнення податкових зобов'язань та/або порушення порядку заповнення податкової накладної та/або розрахунку коригування до податкової накладної, Поставщик зобов'язаний сплатити Покупувачу неустойку у розмірі сум податку на додану вартість згідно встановлених податкових накладних та/або розрахунку коригування до податкових накладних. Неустойка сплачується Покупувачу не пізніше п'яти календарних днів з дати отримання претензії та/або рахунку.

7.7. Сторони, вишири, несудовою виконавцю особово (фізичного особово – суб'єктом підприємств) (фізичної) підприємств, лідирує, коригуванням відповідно до законодавства України та/або зазначеного в даній заявці, не застосувати чинною законодавству України.



реквізитів, не несе відповідальності за можливі негативні наслідки використання старих реквізитів.

13.5. Якщо будь-яке з положень цього Договору стає недійсним, то це не тягне за собою недійсності інших його положень. У зазначеному випадку Сторони зобов'язуються докласти усіх зусиль, щоб замінити положення, що стало недійсним, чинним положенням.

13.6. Цей Договір складений українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, по одному для кожної із Сторін.

13.7. На момент укладення цього Договору Постачальник є платником податку на прибуток на загальних підставах.

13.8. На момент укладення цього Договору Покупець є платником податку на прибуток підприємств на загальних підставах.

13.9. Відношин сторін щодо Договору регламентуються нормативно-правовими актами та чинним законодавством України, зокрема ст.6 Цивільного Кодексу України, тим самим маючи право відступити від положень актів цивільного законодавства і врегулювати свої відношин на власній розсуд.

13.10. Цим Сторони гарантують один одному, що всі переговори за Договором, так само як і його підписання, здійснювалися належним чином їх уповноваженими представниками, на підтвердження чого Сторони надали одна одній всі необхідні для підтвердження таких повноважень документи. Надалі Сторони не мають права посилаючись на відсутність необхідних повноважень у своїх представників, що вели переговори і що підписали цей Договір, як на підставу для визнання будь-якої частини Договору або всього Договору недійсним.

13.11. Недійсність якого-небудь положення Договору з підстав, передбачених законодавством, що застосовується, не призводить до недійсності всього Договору. У випадку, якщо будь-яке положення Договору стає недійсним на підставі, передбаченій законодавством, що застосовується, Сторони проведуть переговори в дусі доброї волі з метою якнайшвидшої заміни положень Договору, що стали недійсними, положеннями, що дозволяють досягнути подібного результату.

Обумовлена в цьому пункті Договору заміна положень Договору, що стали недійсними, оформляється у вигляді додатку до Договору.

13.12. Підписанням цього Договору Сторони підтверджують, що укладення Договору відповідає вільному волевиявленню Сторін, жодна з Сторін не знаходиться під впливом тяжких обставин та умов цього Договору є взаємовигідними для кожної із Сторін.

13.13. На підтвердження того, що зміст цього Договору Сторонами прочитаний, відображає їх наміри, містить всі істотні та суттєві умови, про які Сторони бажали досягти згоди, Сторони укладають цей Договір шляхом його підписання уповноваженими представниками Сторін та скріплення їх підписів печатками.

13.14. Всі додатки до цього Договору є його невід'ємними частинами.

13.15. Додатками до цього Договору є:

13.15.1. Додаток № 1: «Найменування та ціна Товару»;

13.15.2. Додаток № 2 «Технічна специфікація на Товар»;

13.15.3. Додаток № 3: «Умови й порядок приймання Товару»;

13.15.4. Додаток № 4: «Оригінал вантажної накладної»;

13.15.5. Додаток № 5: «Оригінал вантажної упаковки».



Додаток Е

Постачальник

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТРИ ВЕДМЕДИ"
 ЗКПО 31450478, тел. (044)499-29-30/32
 Р/р 2600601689121 в ПАТ «КРЕДОБАНК» МФО 325366
 ІПН 314504726512, номер свідоцтва 38847012
 Адреса 02099, м. Київ, вул. Зрошувальна, 7
 Фізична адреса: 04071, м. Київ, вул. Нижній Вал, 51
 Місце складання м. Київ
 Є платником податку на прибуток на загальних підставах.
 Код ТП: Лужний В. І.

ТМ-001



Одержувач

Товариство з обмеженою відповідальністю "АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ"
 фіз. адреса: м. Харків, вул. Тарасівська, 3
 юр. адреса: Пр-т Степана Бандери, 15-А, м. Київ, 04073
 тел: 044 585-99-34

Підстава

Договір поставки №П3265 від 01.01.2012

Номер замовлення: 00093606

Номер постачальника 1293

Номер сегмента 222, 165

Довідково: ПН № 7019 від 23.05.19 Сума: 13 032,12 грн з ПДВ

Видаткова накладна № ТМ000027356
 від 23.05.2019

№ п/п	Артикул Покупця	Штрих-код	Назва артикулу	Кіл-ть місць	Кіл-ть в одному місці	Одиниця виміру	Кількість	Ціна без ПДВ	Сума б ПДВ
1	456988	4823086100381	Морозиво "Мопасо" "Карамель-кунжут" глазур паличка 0,08/28 плівка Три Ведмеді	1,00	28	шт.	28	10,40	29
2	498928	4823086102910	Вареники "Від Шефа" картопля, масло, кріп 0,8/5 плівка Три Ведмеді	1,00	5	шт.	5	33,00	16
3	508357	4823086104686	Морозиво "Мопасо" "Dessert Полуничний чізкейк" двошарове 0,5/4 Три Ведмеді	2,00	4	шт.	8	54,70	43
4	508358	4823086104709	Морозиво "Мопасо" "Dessert Тiramісу" 0,5/4 Три Ведмеді	4,00	4	шт.	16	54,70	87
5	537424	4823086104662	Морозиво "Мопасо" "Collection Шоколад-апельсин" двошарове 0,5/4 Три Ведмеді	1,00	4	шт.	4	54,70	21
6	537429	4823086106246	Морозиво "Альпійські Історії" "Жувальна гумка" ваф.ст. 0,065/22 плівка Три Ведмеді	6,00	22	шт.	132	6,55	86
7	537437	4823086106598	Морозиво "Mama Mia!" "Карамель" ваф. ріжк. 0,07/22	2,00	22	шт.	44	9,10	40
8	537438	4823086103610	Морозиво "Мопасо" "Еклер-Брауні" двошарове ваф.ріжк. 0,1/20 овійка Три Ведмеді	4,00	20	шт.	80	17,45	139
9	598465	4823086108875	Морозиво "Мопасо" "Cookies" печиво - шоколад глазуrowане паличка 0,08/28 плівка Три Ведмеді	3,00	28	шт.	84	10,40	87
10	598467	4823086108844	Морозиво "Мопасо" "Atagena" двошарове ваніль- сорбет вишня ваф.ріжк. 0,1/20 овійка Три Ведмеді	3,00	20	шт.	60	17,45	104
11	634145	4820039464248	Піца "Don Pizzeria" з саями та грибами ТМ "Три ведмеді", карт.коробка, 350г, 5 шт/ящ.	2,00	5	шт.	10	49,30	49
12	653495	4823086109773	Морозиво "Мопасо" "Dessert" "Tiramісу" 0,07/24 пл. стакан Три Ведмеді	2,00	24	шт.	48	15,60	74
13	653497	4823086109834	Морозиво "Мопасо" набір глазур. паличка 0,27/4 плівка Три Ведмеді	1,00	4	шт.	4	44,85	17
14	653498	4823086109841	Морозиво "Мопасо" набір ріжків 0,36/4 плівка Три Ведмеді	1,00	4	шт.	4	56,40	22
15	653500	4823086109858	Морозиво "Моржо" шоколадне 0,5/6 п/е пакет Три Ведмеді	1,00	6	шт.	6	53,45	32
16	653501	4823086108912	Морозиво пломбір "Моржо" ваф.ріжк. 0,1/20 овійка Три Ведмеді	4,00	20	шт.	80	16,75	134
17	653503	4823086108929	Морозиво Лимонно-Шоколадне двошарове ваф.ст. 0,08/22 плівка Три Ведмеді	2,00	22	шт.	44	6,75	29
18	653509	4823086103573	Морозиво "ГЛАВХОЛОД" 1,0 кг/бшт	1,00	6	шт.	6	70,90	42
19	653925	4823086105492	Морозиво верхкове "Fit Line" Полуниця-Злаки 0,5/4 карт. ст. Три Ведмеді	1,00	4	шт.	4	65,20	26

Загалом без ПДВ: 10 860,

ПДВ (20%): 2 172,

Всього з ПДВ: 13 032,

Всього на суму: Тринадцять тисяч тридцять дві гривні 12 копійок

Відвантажив: Бухгалтер Крижанівська О.В.

Прийняв:

(підпис) (підпис)
 ГОВ «АШАН Україна Гіпермаркет»
 ДІЯ НАКЛАДНИ
 29.05.2019

Продовження Додатку Е

Додаток 7
до Правил перевезень вантажів
автомобільним транспортом в Україні
форма № 1-ПН

ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА
№ УЛ-0016321/ПН-0012849/ПМ000027356 23.05.2019

Автомобіль ТАТА, ЛРТ 613/38-04, фургон ізотермічний, АА 1431 АІ
(марка, модель, тип, реєстраційний номер) Причип/напівпричип

Автомобільний перевізник ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРЛОГІСТИКА"
(назва/назва/П.І.Б.)

Замовник ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТРИ ВЕДМЕДІ", 02099, м. Київ, вул. Зрошувальна, 7
(назва/назва/П.І.Б.)

Вид перевезень Централізовані
Лужний В. І., ВХО 704348
(П.І.Б., номер посвідчення водія)

Вантажівдиректор Вантажівдиректор

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТРИ ВЕДМЕДІ", 02099, м. Київ, вул. Зрошувальна, 7
(назва/назва/П.І.Б.)

Вантажоодержувач Товариство з обмеженою відповідальністю "АШАН УКРАЇНА ГПЕРМАРКЕТ", Пр-т Степана Бандери, 15-А, м. Київ, 04073
(повне найменування, місцезнаходження/П.І.Б., місце проживання)

Пункт навантаження м. Харків, майдан Захисників України, 15
(місцезнаходження) Пункт розвантаження м. Харків, вул. Тарасівська, 3
(місцезнаходження)

Переадресування вантажу

Відпущ за довіреністю вантажоодержувача: серія _____ № _____ від _____ виданою _____
(найменування, місцезнаходження/П.І.Б., місце проживання нового вантажоодержувача; П.І.Б., посада та підпис відповідальної особи)

Вантаж наданий для перевезення у стані, що відповідає / не відповідає правилам перевезень відповідних вантажів, номер платиби (за наявності) _____, отримав водій/експедитор Лужний В. І., водій-експедитор (П.І.Б., посада, підпис)

кількість місць Сороч два Масою бруutto, т _____ (словами) Відпуск дозволив Пентюк Т.В., керівник департ. логістики (П.І.Б., посада, підпис, печатка)

Відповідальна особа вантажівдиректора Пентюк Т.В., керівник департ. логістики (П.І.Б., посада, підпис)

Усього відпущено на загальну суму Тринадцять тисяч тридцять дві гривні 12 копійок (словами, з урахуванням ПДВ)

Супровідні документи на вантаж Видаткова накладна № ТМ000027356 від 23.05.2019, Декларація виробника

Транспортні послуги, які надаються автомобільним перевізником: Транспортування та експедирування вантажу

ВІДОМОСТІ ПРО ВАНТАЖ

№ з/п	Найменування вантажу (номер контейнера), у разі перевезення небезпечних вантажів: клас небезпечних речовин, до якого віднесено вантаж	Одиниця виміру	Кількість місць	Ціна без ПДВ за одиницю, грн	Загальна сума з ПДВ, грн	Вид пакування	Документи з вантажем	Маса бруutto, т
1	Номенклатурний додаток до ТТН "Видаткова накладна № ТМ000027356 від 23.05.2019"	ящ.	42	13 032.12	ящик	Видаткова накладна № ТМ000027356 від 23.05.2019	9	0.107
Всього:								0.107

Здав (відповідальна особа вантажівдиректора) Лужний В. І., водій-експедитор (П.І.Б., посада, підпис)

Здав водій/експедитор Лужний В. І., водій-експедитор (П.І.Б., посада, підпис)

Принняв (відповідальна особа вантажоодержувача) БОГОТОВА ІГОР ІВАНОВИЧ (П.І.Б., посада, підпис, печатка)

Принняв (відповідальна особа вантажоодержувача) Підпис відповідальної особи БОГОТОВА ІГОР ІВАНОВИЧ (П.І.Б., посада, підпис, печатка)

керівник складу Лужний В. І., водій-експедитор (П.І.Б., посада, підпис)

ВАНТАЖНО-РОЗВАНТАЖУВАЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ

Операція	Циклар П.І.Б.	Маса бруutto, т	прибуття	випуття	простою
10		11	12	13	14
Навантаження		0,107			
Розвантаження					

Додаток 3

АКТ НЕВІДПОВІДНОСТІ № 27356 від 23.05.19

між фактично прийнятими ТМЦ на підставі замовлення за № 93606 та Видатковою накладною № 27356

Ванжокоординувач: ТОВ "Ашан Україна Гіпермаркет" м. Харків, Тарасівська 3.

2861

ТОВ "ТРИ ВЕДМЕДІ"

ТОВ "АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ"

Платник: Наявність пошиби.

№	Код Ашан	Товарне найменування, артикул	Од. вим.	Кількість по накладній	фактично прийнята кількість	Нестача або непринятно, од. вим.*	Ціна без ПДВ, грн.	Сума без ПДВ, грн.	ПДВ, грн.	Сума з ПДВ, грн.	Код аномалії	Тип невідповідності чи відмови у прийманні
1.	634145	ПІЦА DON PIZZERON САЛЯМІ ГРИБЕ 0.3	шт	10	9	1	49,3000	49,30	9,86	59,16	18	Неповна комплектація.
								49,30				

Всього по акту не прийнято кг/шт

59,16

Загалом не прийнято товару на суму з ПДВ

Дата 23.05.19

ПІБ представника ТОВ "Ашан Україна Гіпермаркет"

М.П. БОРИСОВА М.П. (Підпис операційора)



Handwritten signature and stamp: (П.Б., підпис представника постачальника) АА 14-31А1

Продовження додатку К

Харківська обласна фіскальна служба
Бухгалтерія - Частка 2020

№ _____ від _____ 2020 року

Державна фіскальна служба

№ _____ від _____ 2020 року

Шляхом (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)



01012013 № _____

ІПЗ43

299881084

Вступила в силу згідно з постановою Верховного Суду

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)

Підпис (у тому числі) особистого особа

(за наявності підпису)



Заказ

Место поставки	Получатель	Выставление счетов
АШАН ЗАПОРІЖКЯ ВУЛ.ЗАПОРІЖСЬКА, 1-Б	9001 SESSION INTER-SEGMENT MAGASIN	АШАН ЗАПОРІЖКЯ ВУЛ.ЗАПОРІЖСЬКА, 1-Б
69002 ЗАПОРІЖКЯ Телефон	01001 М.КІІВ Телефон	69002 ЗАПОРІЖКЯ Телефон
Закупщик Магазин	E-mail: oourtchenko@aschan.ua Платежи: Condition par défaut	
МЕТІ 11 АШАН ЗАПОРІЖКЯ		

№ заказа	120263	Дата заказа	07/06/2019	Дата поставки	11/06/2019
Отдел	120	ХЛ БО-БУЛОЧН ВИРОБИ В/М	Закупщик	МЕТІ	МЕТІ

Код товара	Код поставщика	Наименование	Кол-во мест	шт/уп	Количество	Цена закупки в UAH	Сумма промо UAH	Розн. Цена
534854		СЕ КДКРІП ПУЧОК 50Г	20	1	20А	3,045		
566027		ОВ-КДПЮРЕ ВЕРШКИ 120 Г	15	1	15А	10,850		
587756		СЕ ПЕТРУШКА ПУЧОК 50Г	20	1	20А	3,553		
595867		СЕ КВАС БОЯРСЬКИЙ 2Л	5	1	5А	18,400		

Позиции : 4

Кол-во мест : 60	Объем : 0 м3	Вес брутто : 8.8 kg
Сумма закупки БН	386.71 UAH	
Т.е.	270.70 EUR	



Возврат товара

Место отправления		Получатель		Выставление счетов	
АШАН ЗАПОРІЖОКЯ ВУЛ.ЗАПОРІЖСЬКА, 1-Б		9001 SESSION INTER-SEGMENT MAGASIN		АШАН ЗАПОРІЖОКЯ ВУЛ.ЗАПОРІЖСЬКА, 1-Б	
69002 ЗАПОРІЖОКЯ Телефон		01001 М.КИІВ Телефон		69002 ЗАПОРІЖОКЯ Телефон	
Закупщик: METI		E-mail: oiourtchenko@auchain.ua			
Магазин: 11 АШАН ЗАПОРІЖОКЯ		Платежи: Condition par défaut			

№ Возврата: 120265 Дата возврата: 07/06/2019
 Отдел: 215 ОВОЧ СВ Ж Закупщик: METI METI

Код товара	Код поставщика	Наименование	Кол-во мест	шт/уп	Количество	Цена закупки в UAH	Сумма промо UAH	Розн. цена
479056	ГОВ-КД/ПЕТРУШКА ПУЧО	АШАН ГВ/ПЕТРУШКА ПУЧОК 50Г	-1	50	-20А	3.553		
479055	ГОВ-КД/КРІП ПУЧОК 50	АШАН ГВ/КРІП ПУЧОК 50Г	-1	50	-20А	3.045		

Позиций : 2

Кол-во мест : -2

Объем : 0 м3

Вес брутто : -0.8 kg

Сумма возврата

-131.96 UAH

Т.о.

-92.37 EUR

Продовження Додатку Л

07/06/



Возврат товара

Место отправления		Получатель		Выставление счетов	
АШАН ЗАПОРІЖКЯ ВУЛ.ЗАПОРІЖСЬКА, 1-Б		9001 SESSION INTER-SEGMENT MAGASIN		АШАН ЗАПОРІЖКЯ ВУЛ.ЗАПОРІЖСЬКА, 1-Б	
69002 ЗАПОРІЖКЯ		01001 М.КІІВ		69002 ЗАПОРІЖКЯ	
Телефон		Телефон		Телефон	
Закупщик		E-mail			
Магазин		Платежи			
МЕТІ		olourchenko@auchan.ua			
11 АШАН ЗАПОРІЖКЯ		Condition par défaut			

№ Возврата 120266 Дата возврата 07/06/2019
 Отдел 318 НАПОЇ БЕЗАЛКОГОЛЬНЬ Закупщик МЕТІ МЕТІ

Код товара	Код поставщика	Наименование	Кол-во мест	шт/уп	Количество	Цена закупки в UAH	Сумма промо UAH	Розн. цена
303565	КВАС БОЯРСЬКИЙ 2Л	КВАС БОЯРСЬКИЙ 2Л	-5	1	-5А	18.400		

Позиция : 1

Кол-во мест : -5

Объем : 0 м3

Вес брутто : -5 kg

Сумма возврата

-92.00 UAH

Т.о.

-64.40 EUR

Продовження Додатку Л



Возврат товара

Место отправления		Получатель		Выставление счетов	
АШАН ЗАПОРІЖКЯ ВУЛ.ЗАПОРІЖСЬКА, 1-Б		9001 SESSION INTER-SEGMENT MAGASIN		АШАН ЗАПОРІЖКЯ ВУЛ.ЗАПОРІЖСЬКА, 1-Б	
69002 ЗАПОРІЖКЯ Телефон		01001 М.КИВ Телефон		69002 ЗАПОРІЖКЯ Телефон	
Закупщик МЕТИ		E-mail olourtchenko@aschan.ua			
Магазин 11 АШАН ЗАПОРІЖКЯ		Платежи Condition par défaut			

№ Возврата 120264 Дата возврата 07/06/2019
 Отдел 275 ГАРН РИ Закупщик МЕТИ МЕТИ

Код товара	Код поставщика	Наименование	Кол-во мест	шт/уп	Количество	Цена закупки в ЦАН	Сумма промо ЦАН	Разн. цена
529096	СОВ-КДЛПЮРЕ ВЕРШКИ 1	КДЛПЮРЕ ВЕРШКИ 120 Г	-15	1	-15А	10.850		

Позиций : 1

Кол-во мест : -15 Объем : 0 м3 Вес брутто : -1.8 kg
 Сумма возврата -162.75 ЦАН
 Т.о. -113.93 EUR

Додаток М

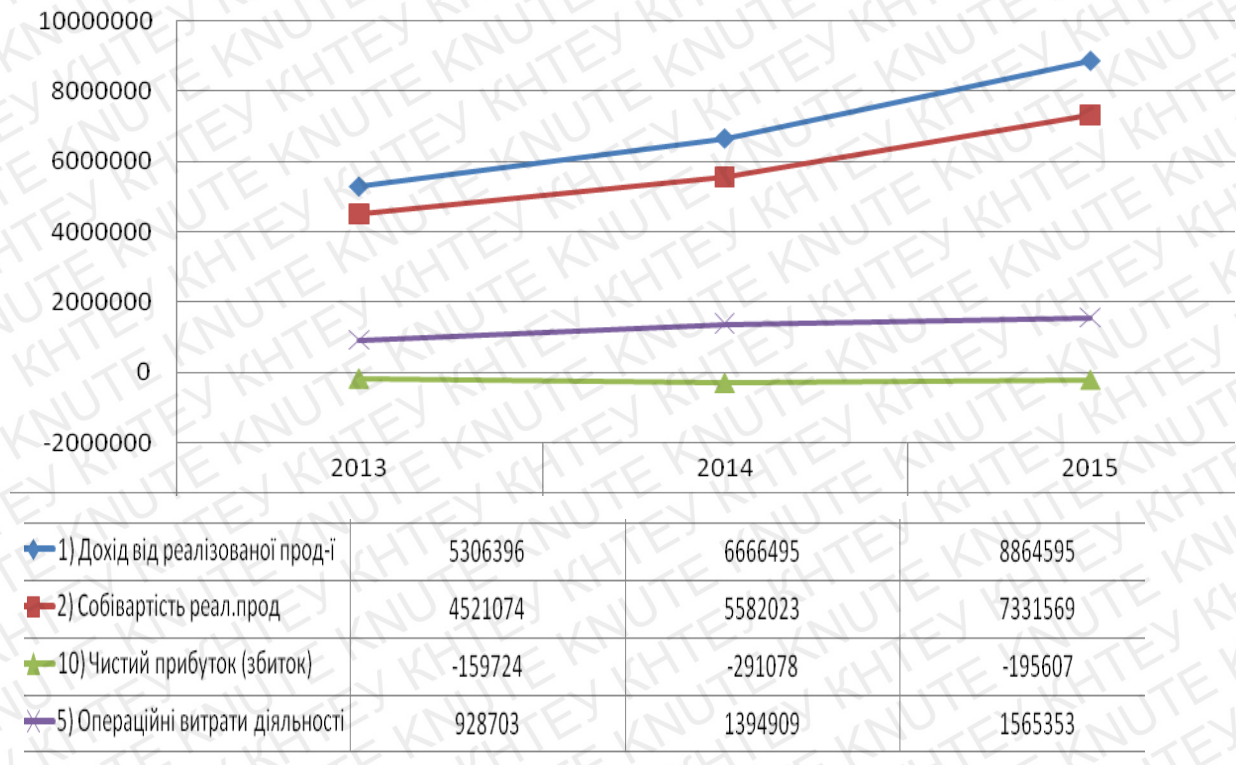
Аналіз основних показників діяльності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2013-2015 рр.

ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»				Відхилення 2015 (+ -) від:			
				2013		2014	
Показники	2013	2014	2015	абсолютне	відносне	абсолютне	відносне
1) Дохід від реалізованої прод-ї	530639 6	6666495	8864595	3558199	167,0549	2198100	132,9723
2) Собівартість реал. прод	452107 4	5582023	7331569	2810495	162,1643	1749546	131,3425
3) Валовий прибуток (збиток)	785322	1084472	1533026	747704	195,2099	448554	141,3615
4) Ін. операційні доходи	19442	125044	129781	110339	667,5291	4737	103,7883
5) Операційні витрати діяльності	928703	1394909	1565353	636650	168,5526	170444	112,219
6) Фін. результат від опер. діял.	- 123939	-185393	97454	221393	-78,6306	282847	-52,5662
7) Ін. доходи	8631	13911	192944	184313	2235,477	179033	1386,989
8) Ін. витрати	24550	119596	486005	461455	1979,654	366409	406,3723
9) Фін. Результат від звич. діяльності	- 139858	-291078	-195607	-55749	139,8611	95471	67,20089
10) Витрати (дохід) з податку на прибуток	-19866	0	0	19866	0	0	0
11) Чистий прибуток (збиток)	- 159724	-291078	-195607	-35883	122,4656	95471	67,20089
12) Рентабельність %	17,3702 532	19,42793 858	20,9099307 4	3,539678	120,3778	1,481992	107,6281
13) Середньорічна вартість ОЗ	212824	237662,5	276219,5	63395,5	129,7878	38557	116,2234
14) Фондовіддача	3,69000 677	4,563075 79	5,55002814 8	1,860021	150,407	0,986952	121,6291

Джерело: складено автором на основі даних фінансової звітності

Продовження Додатку М

Динаміка основних показників ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» 2013-2015 рр.



Порівняльна характеристика П(С)БО 9 та МСБО 2

Порівняльний критерій	П(С)БО 9 «Запаси»	МСБО 2 «Запаси»
1	2	3
Визначення поняття «запаси»	Запаси- активи, які: утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством/установою.	Запаси – це активи, які: а) утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу; б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу або в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.
Склад запасів	Для цілей бухгалтерського обліку запаси включають: 1) сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, розподілу, передачі, обслуговування виробництва й адміністративних потреб; 2) незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів; 3) готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим	Запаси включають товари, що були придбані та утримуються для перепродажу, у тому числі, наприклад, товари, придбані підприємством роздрібною торгівлі та утримувані для перепродажу, або земля та інша нерухомість для перепродажу. Запаси включають також готову вироблену продукцію або незавершене виробництво суб'єкта господарювання й основні та допоміжні матеріали, призначені для використання в процесі виробництва.

Продовження додатку Н

1	2	3
	<p>договором або іншим нормативно-правовим актом;</p> <p>4)товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством/установою з метою подальшого продажу;</p> <p>5)малоцінні та швидкозношувані предмети;</p> <p>6)поточні біологічні активи, а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання.</p>	
Собівартість запасів	<p>Первісна вартість (ПВ) запасів, придбаних за плату, є собівартість, що включає такі фактичні витрати: суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику, суми ввізного мита, суми непрямих податків, транспортно-заготівельні витрати та інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів. Якщо неможливо визначити первісну вартість, то оцінюють запаси за справедливою вартістю. ПВ запасів, що виготовляються – виробнича собівартість згідно П(С)БО 16 «Витрати» ПВ запасів, що внесені до статутного капіталу – погоджена справедлива вартість ПВ одержаних безоплатно – справедлива вартість ПВ придбані в обмін на подібні запаси – балансова вартість переданих запасів ПВ придбаних в обмін на неподібні – справедлива вартість отриманих запасів</p>	<p>Собівартість запасів повинна включати всі витрати на придбання (ціна придбання, ввізне мито та інші податки, витрати на транспортування, навантаження і розвантаження та інші витрат, безпосередньо пов'язані з придбанням готової продукції, матеріалів та послуг), витрати на переробку (охоплюють витрати, прямо пов'язані з одиницями виробництва, а також постійні та змінні виробничі накладні витрати) та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан.</p>

Продовження додатку Н

1	2	3
Не відносять до витрат собівартості	Понаднормові витрати і нестачі запасів; Фінансові витрати ; Витрати на збут; Загальногосподарські та інші подібні витрати, які не пов'язані безпосередньо з придбанням запасів	Понаднормові відходи матеріалів, витрати на оплату праці або інші виробничі витрати; Витрати на зберігання, крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом; Адміністративні накладні витрати; Витрати на продаж.
Визначення методів собівартості. Оцінка первісної вартості запасів	При відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу. Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів.	Методи собівартості: метод стандартних витрат (враховують нормативні рівні використання основних і допоміжних матеріалів, праці, виробничої та економічної потужності) та метод роздрібних цін Формули собівартості: 1)Собівартість одиниць запасів, які, як правило, не є взаємозамінними, та товарів чи послуг, призначених для конкретних проектів, слід визначати шляхом використання конкретної ідентифікації їх індивідуальної собівартості 2)Собівартість запасів, за винятком наведених у параграфі 23, слід визначати за формулою – «перше надходження – перший видаток» (ФІФО) або середньозваженої собівартості. Суб'єктові господарювання слід застосовувати одну і ту саму формулу собівартості для всіх запасів суб'єкта господарювання однакового характеру та використання. Для запасів різного характеру або використання можуть бути виправданими різні формули собівартості.
Оцінка запасів на дату балансу	Найменша з двох оцінок: первісна вартість або чиста вартість реалізації	Або собівартість, або чиста вартість реалізації

Продовження додатку Н

1	2	3
Розкриття інформації у примітках	<p>методи оцінки запасів;</p> <p>балансова (облікова) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп;</p> <p>балансову (облікову) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації;</p> <p>балансову (облікову) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу;</p> <p>суму збільшення чистої вартості реалізації</p>	<p>облікові політики, прийняті для оцінки запасів, включаючи використані формули собівартості;</p> <p>загальну балансову вартість запасів та балансову вартість згідно з класифікаціями, прийнятними для суб'єкта господарювання;</p> <p>балансову вартість запасів, відображених за чистою вартістю реалізації мінус витрати на продаж;</p> <p>суму запасів, визнаних як витрати протягом періоду;</p> <p>суму будь-якого часткового списання запасів, визнану як витрати протягом періоду;</p> <p>суму будь-якого сторнування будь-якого часткового списання, визнану як зменшення суми запасів, яка визнана як витрати періоду;</p> <p>обставини або події, що спричинили сторнування часткового списання запасів;</p> <p>балансову вартість запасів, переданих під заставу для гарантії зобов'язань</p>

Джерело: складено автором

**Характеристика чинної нормативно-правової бази з обліку та оподаткування
об'єкту дослідження**

№ пор.	Нормативний документ	Основні положення	При розкритті яких питань в роботі доцільно використовувати
1	2	3	4
1	Податковий кодекс	Основні правила оподаткування операцій пов'язаних із здійсненням господарської діяльності	При всіх питаннях, що пов'язані з оподаткуванням
2	Цивільний кодекс	Порядок здійснення відносин	Регулює договірні відносини, що впливають на особливості руху товару
3	Господарський кодекс	Визначення основ здійснення діяльності суб'єктами господарювання	Укладання договору публічного із споживачами та окремих із контрагентами
4	Митний кодекс	Вплив на рух операцій товарів, що перебувають в митних режимах	Мито на іноземні товари
5	Правила порядку провадження торговельної діяльності	Особливості провадження торговельної діяльності	Організація ведення діяльності підприємства
6	Правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів	Особливості ведення торговельної діяльності	Організація ведення діяльності підприємства
7	Правила роботи «дрібнороздрібною торговельною мережею»	Особливості ведення дрібнороздрібною торговельною мережею	Організація ведення діяльності підприємства

Продовження додатку О

1	2	3	4
8	Закон України «Про ціни та ціноутворення»	Порядок ціноутворення	Врахування переліку цін при формування первісної вартості
9	Закон України «Про захист прав споживачів»	Відношення між споживачами та продавцями	Організація ведення діяльності підприємства
10	Постанову Кабінету Міністрів «Про державне регулювання цін»	Перелік товарів соціального значення	Формування первісної та продажної вартості товару
11	Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібно торгівлі та закладах ресторанного господарства	Продаж товарів лише із застосуванням цінників	Впливає на організацію діяльності підприємства
12	Правила роздрібно торгівлі продовольчими товарами	Особливості продажу продовольчих товарів	Впливає на особливості організації діяльності підприємства
13	Правила роздрібно торгівлі алкогольними напоями	Особливості продажу алкогольних напоїв	Впливає на особливості організації діяльності підприємства
14	Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами	Особливості продажу непродовольчих товарів	Впливає на особливості організації діяльності підприємства
15	Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями	Особливості продажу поза торговельним приміщенням	Впливає на особливості організації діяльності підприємства
16	Правила продажу товарів поштою	Особливості продажу товарів поштою	Впливає на особливості організації діяльності підприємства
17	Правила торгівлі у розстрочку фізичним особам	Особливості продажу товарів у розстрочку	Впливає на особливості організації діяльності підприємства

Продовження додатку О

1	2	3	4
18	ДСТУ 4303:2004 «Оптова та роздрібна торгівля»	Визначення термінів	Організація діяльності підприємства
19	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Визначає основні правові засади організації та ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні	Основні організаційні засади підприємства
20	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»	Визначає порядок надходження, визнання та оцінку запасів, методи списання запасів при реалізації	Облік запасів на підприємстві, в тому числі товарів
21	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»	Визначає основні положення щодо порядку визнання доходів від реалізації товарів	Особливості визначення доходу від реалізації товарів в роздрібній торгівлі
22	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»	Визначають основні положення щодо порядку визнання витрат при здійсненні господарської діяльності господарюючим суб'єктом	Склад витрат при визначенні результату діяльності підприємства
23	Методичні рекомендації з обліку запасів	Окреслює загальні операції, пов'язані із визнанням, оцінкою та обліковим відображенням операцій із запасами	Облік запасів на підприємстві
24	Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань	Визначає порядок проведення інвентаризації	Здійснення інвентаризації на підприємстві

Продовження додатку О

1	2	3	4
25	Положення про порядок уцінки і реалізації продукції, що залежала, з групи товарів широкого вжитку продукції виробничо-технічного призначення	Регулює порядок уцінки товарів, що впливає на облікове відображення операцій з уцінки товарів	Проведення в обліку уцінки товару
26	Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності	Визначають складові витрат, які виникають при здійсненні торговельної діяльності	Врахування витрат при визначенні результатів діяльності
27	Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» №265/95-ВР в ред. від 01.01.2019.	Застосування РРО у сфері роздрібно торгівлі	Організація обліку та оподаткування реалізації товарів
28	Закон України №481/95-ВР «Про державне регулювання і обіг спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів».	Особливості реалізації алкогольних та тютюнових виробів	Організація діяльності та обліку підприємства
29	Постанова Кабінету Міністрів «Про встановлення розміру мінімальних оптово-відпускних і роздрібних цін на окремі види алкогольних напоїв» від 30.10.2008 року № 957.	Регулювання встановлення мінімальних роздрібних цін	Формування цінової політики

Джерело: складено автором



Товариство з обмеженою відповідальністю відповідальністю
"АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ"

Україна, Київ 04073, пр-т Московський, 15-А, тел. +38 044 391 38 25, факс + 38 044 391 38 29

Код ЄДРПОУ 35442481

НАКАЗ N 356-2П
Про облікову політику підприємства

м. Київ

01 січня 2016 року

Керуючись Законом України від 16.07.99 р. N 996-XIV «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, з метою дотримання єдиних методів оцінки, обліку і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності,

НАКАЗУЮ:

1. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку на підприємстві, забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності на підставі [ст. 8](#) Закону № 996 покласти на керівника підприємства.
2. Організація бухгалтерського обліку. Ведення бухгалтерського обліку покласти на бухгалтерську службу (відділ обліку) підприємства на чолі з головним бухгалтером підприємства.
3. Організація податкового обліку. Ведення податкового обліку покласти на податкову службу (відділ податкового обліку) підприємства на чолі з начальником відділу та начальником підрозділу податкового обліку, відповідальним за податковий облік.
4. Облікова політика. Затвердити порядок ведення бухгалтерського обліку окремих господарських операцій згідно з Положенням Про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику на підприємстві на 2016 рік та Положенням Про організацію податкового обліку на підприємстві на 2016 рік, що додаються і є невід'ємною частиною даного наказу.
5. Контроль за виконанням даного наказу залишаю за собою.

Директор

Мішель Ларів'єр

З наказом ознайомлений:
 головний бухгалтер відділу обліку
 фінансового департаменту

_____ Тимофєєва А.І.

начальник відділу податкового обліку та казначейства
 фінансового департаменту

_____ Фурда І.М.

начальник підрозділу податкового обліку відділу
 податкового обліку та казначейства фінансового
 департаменту

_____ Костюченко С.Г.

**Додаток №1 до наказу № 356-2П від 01.01.2016 р.
ПОЛОЖЕННЯ ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»
Про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику
на підприємстві на 2016р.**

м.Київ

01.01.2016

Керуючись Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV (далі — Закон про бухоблік), затвердженими Міністерством фінансів України положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (далі — П(С)БО), керуючись принципом послідовності ведення бухгалтерського обліку з метою забезпечення єдиних (постійних) принципів, методів, процедур при відображенні поточних операцій в обліку та складанні фінансової звітності у 2016 році, виконуючи вимоги, передбачені Статутом підприємства, з метою одержання прибутків і задоволення матеріальних та інших соціальних потреб працівників підприємства наказую:

Здійснити організаційні заходи щодо порядку ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, складання та подання фінансової звітності.

Створення організаційної основи бухгалтерського обліку на підприємстві належить до компетенції власників товариства з обмеженою відповідальністю «Ашан Україна Гіпермаркет» (далі — ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет») і передбачає встановлення відповідних обов'язків його директора і працівників бухгалтерії:

Здійснити організаційні заходи щодо порядку ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, складання та подання фінансової звітності.

Створення організаційної основи бухгалтерського обліку на підприємстві належить до компетенції власників товариства з обмеженою відповідальністю «Ашан Україна Гіпермаркет» (далі — ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет») і передбачає встановлення відповідних обов'язків його директора і працівників бухгалтерії:

1. Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку на підприємстві та на виконання пункту 4 статті 8 Закону про бухоблік установити з 01 січня 2016 року в ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» наступну форму організації бухгалтерського обліку.

1.1. Бухгалтерський облік всіх господарських операцій здійснюється централізовано бухгалтерією підприємства, яку очолює головний бухгалтер.

1.1.1. Головний бухгалтер підприємства може мати заступника (заступників). Їх кількість визначається штатним розкладом підприємства, що затверджується окремим наказом директора підприємства.

Продовження додатку П

1.1.2. Кількісний і якісний склад бухгалтерії визначається штатним розкладом (на підставі письмових рекомендацій головного бухгалтера з урахуванням вимог наказу Мінпраці України від 26.09.2003 р. №269 «Міжгалузеві нормативи чисельності працівників бухгалтерського обліку») і затверджується окремим наказом директора підприємства.

1.1.3. Установити межу суттєвості для:

- статей фінансової звітності – 10 000,00 грн;
- окремих об'єктів обліку, що належать до активів, зобов'язань та власного капіталу підприємства -1% підсумку всіх активів, зобов'язань і власного капіталу відповідно;
- окремих видів доходів і витрат – 2% чистого прибутку(збитку) підприємства;

1.2. Податковий облік здійснюється централізовано податковим відділом підприємства, який очолює начальник відділу

...

3. При відображенні в бухгалтерському обліку господарських операцій і подій застосовувати норми відповідних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, затверджених Міністерством фінансів України.

...

11. Починаючи з 01 січня 2016 року впровадити на підприємстві такі форми, методи, норми і процедури, що стосуються облікової політики підприємства:

11.1. Застосовувати на підприємстві комп'ютерну бухгалтерську програму «ORACLE». Відповідальність за рівень відповідності реєстрів обліку, порядку та способу реєстрації й узагальнення інформації, передбаченого цією комп'ютерною програмою, вимогам законодавства покладається на головного бухгалтера підприємства.

...

13. Затвердити систему та форми обліку, звітності та контролю господарських операцій згідно міжнародних стандартів фінансової звітності.

13.1. Товариство на кварталній основі веде облік та готує консолідовану фінансову звітність згідно міжнародних стандартів фінансової звітності.

13.2. Щоквартальна консолідована фінансова звітність складається зі Звіту про фінансовий стан та Звіту про сукупний дохід.

Продовження додатку П

13.3. Щорічна консолідована фінансова звітність складається зі Звіту про фінансовий стан, Звіту про сукупний дохід, Звіту про рух грошових коштів, Звіту про власний капітал та приміток до консолідованої фінансової звітності.

13.4. Для підтвердження достовірності консолідованої фінансової звітності за МСФЗ щороку проводити аудиторські перевірки фінансової звітності незалежною аудиторською фірмою за попередній рік.

13.5. Вибір аудиторської фірми проводиться фінансовим директором або іншою особою, вповноваженою фінансовим директором з подальшим погодженням з головним бухгалтером підприємства.

14. Затвердити систему та форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій.

14.1. Товариство веде облік та формує управлінську звітність на основі обліку та звітності згідно з МСФЗ.

15. Організувати аналітичний облік руху товарно-матеріальних цінностей у такий спосіб за підрозділами:

а) центральна бухгалтерія — у сумовому вимірі;

б) склад — у кількісному вираженні;

...

17. Визнання та первісну оцінку запасів (матеріалів, сировини, палива, комплектуючих виробів, товарів) здійснювати залежно від шляхів надходження запасів на підприємство: придбані за плату, виготовлені власними силами, внесені до статутного капіталу, отримані безоплатно, придбані в результаті обміну на подібні та неподібні запаси відповідно до П(С)БО 9 «Запаси».

17.1. Обліковою одиницею бухгалтерського обліку запасів вважати найменування запасів.

17.2. При складанні балансу здійснювати оцінку запасів і відобразити в бухгалтерському обліку та звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

17.3. Облік інших витрат, що входять до первісної вартості запасів, придбаних за плату, щомісяця відносити на вартість придбаних запасів.

17.4. Метод оцінки вибуття запасів – собівартість перших за часом надходження (FIFO).

17.5. Тривалість операційного циклу для реалізації продукції – один місяць.

17.6. Суми доходів відобразити в бухгалтерському обліку відповідно до П(С)БО 15 «Доход».

Продовження додатку П

17.7. Оцінку ступеня завершеності операцій в бухгалтерському обліку з надання послуг здійснювати шляхом вивчення виконаної роботи; при цьому в бухгалтерському обліку доходи відображати у звітному періоді після оформлення акту про виконання робіт (надання послуг), застосувати спосіб вивчення виконаної роботи, за винятком випадків, коли дохід від надання послуг не може бути достовірно визначений.

17.8. Витрати відображати в бухгалтерському обліку відповідно до П(С)БО 16 «Витрати».

17.9. До витрат майбутніх періодів відносити заздалегідь оплачену орендну плату, оплачені рекламні послуги, суми на передплату періодичних видань, платежі за ліцензії (алкоголь, табак) і всі інші витрати, що стосуються наступного облікового періоду.

17.10. Величину резерву сумнівних боргів розраховувати за методом класифікації дебіторської заборгованості.