Владислава Ковальчук,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,

факультету обліку та податкового менеджменту

факультет обліку та аудиту,

 Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,

 Україна

**Облік доходів від реалізації товарів в торгівельному підприємстві**

**Виклад основного матеріалу.** Дохід від реалізації товарів – це дохід, отриманий підприємством від продажу своєї продукції чи товарів споживачам. Він являє собою суму грошей, отриману бізнесом в обмін на товари, які він продає. Цей дохід є ключовим компонентом фінансової діяльності підприємства і зазвичай записується як дохід у звіті про прибутки та збитки.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає дохід, як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов’язань, що призводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників [1].

У роздрібній торгівлі облік доходів від реалізації товарів зазвичай включає визнання доходу, коли товари були продані фінальному споживачу. Це робиться шляхом реєстрації доходу від продажу та зменшення відповідних запасів. Підприємства з роздрібною торгівлею часто використовують системи торгових точок для відстеження продажів і рівня запасів. З іншого боку, на інших підприємствах, наприклад виробничих чи підприємствах що спеціалізується на наданні послуг, облік доходів від реалізації може бути більш складним. Це може передбачати визнання доходу з часом або після завершення послуги, а не в момент продажу. Це робиться для того, щоб узгодити визнання доходу з виконанням зобов’язання щодо виконання. Крім того, інші підприємства можуть мати різні види витрат, пов’язані з реалізацією, наприклад витрати на виробництво або витрати на послуги, які потрібно обліковувати окремо. Це може включати прямі витрати, такі як матеріали та оплата праці, а також непрямі витрати, такі як витрати на утримання та експлуатацію устаткування. Загалом, хоча як підприємства роздрібної торгівлі, так і інші підприємства включають облік доходу від реалізації, конкретні методи та міркування можуть відрізнятися залежно від характеру бізнесу та галузі, у якій він працює.

Деякі поширені помилки в обліку доходів від продажу товарів включають:

1. Неможливість належного обліку доходів від продажу: важливо точно реєструвати доходи, отримані від продажу товарів. Це включає реєстрацію суми продажів, зменшення відповідних запасів і забезпечення визнання доходу в правильному обліковому періоді.
2. Неправильна класифікація витрат: витрати, пов’язані з продажем товарів, такі як витрати на виробництво або витрати на послуги, необхідно правильно класифікувати та обліковувати. Це включає відокремлення прямих витрат від непрямих витрат і відповідний розподіл витрат.
3. Неврахування знижок або повернень: якщо компанія пропонує знижки або якщо клієнти повертають товари, важливо правильно обліковувати ці операції. Це може передбачати відповідне коригування доходу та запасів.
4. Неправильне визнання доходу з плином часу: У деяких випадках дохід від продажу товарів може знадобитися визнавати з часом або після завершення надання послуги. Неможливість належного визнання доходу з часом може призвести до неточної фінансової звітності.
5. Невідповідна документація та ведення записів: належне документування та ведення записів мають вирішальне значення для обліку доходів від продажу товарів. Недотримання точних записів може призвести до помилок і труднощів у відстеженні доходів і витрат. Підприємствам важливо мати сильний внутрішній контроль і процеси для забезпечення точного та надійного обліку доходів від продажу товарів. Регулярний моніторинг і перевірка облікових процесів може допомогти виявити та виправити будь-які помилки чи невідповідності.

 Підсумовуючи, можна сказати, що облік доходів від реалізації товарів на підприємствах торгівлі передбачає визнання доходу на місці продажу, належний облік собівартості реалізованої продукції, точну класифікацію витрат, облік знижок і повернення, ведення ретельної документації та обліку. Ці методи забезпечують точну фінансову звітність і допомагають торговельним підприємствам приймати обґрунтовані рішення щодо своїх бізнес-операцій.

**Список використаних джерел**

1. 1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджене Наказом МФУ України від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Ілюхіна Н.П. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат на торговельних підприємствах / Н.П. Ілюхіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 61–64. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv. gov.ua/UJRN/Vsed\_2014\_2\_12
3. Меліхова Т.О., Чакалова Н.С., Мисливка К.А. Удосконалення обліку доходів від реалізації товарів, як інструмент ефективного управління підприємством. Ефективна економіка. 2019. №2. URL: www.ekonomy.nayka.com.ua.