

Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

УДК 657.44

Тростянська Карина Миколаївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені О. Гончара*

Тростянская Карина Николаевна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры
статистики, учета и экономической информатики
Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара*

Trostianska Karyna

*PhD in Economics, Associate Professor of Statistics,
Accounting and Economic Informatics Department
Oles Honchar Dnipro National University*

Ротченкова Ирина Геннадіївна

*студент
Дніпровського національного університету імені О. Гончара*

Ротченкова Ирина Геннадиевна

*студент
Днепропетровского национального университета имени О. Гончара*

Rotchenkova Iryna

*Student of the
Oles Honchar Dnipro National University*

ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ

**УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ**
**ACCOUNTING OF THE SALE OF GOODS IN RETAIL TRADE
ENTERPRISES: PRACTICAL ASPECTS AND IMPROVEMENT**

***Анотація.** Досліджено актуальні питання обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі. Визначено сутність торговельної діяльності і операцій з продажу товарів. З огляду на їх особливості з'ясовано завдання організації обліку реалізації товарів у роздрібній торгівлі. Розглянуто практичні проблеми обліку руху товарів. Дано рекомендації щодо вдосконалення обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі.*

***Ключові слова:** торгівля, підприємство, товари, роздрібна торгівля, реалізація, облік, організація.*

***Аннотация.** Исследованы актуальные вопросы учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли. Определена сущность торговой деятельности и операций по продаже товаров. С учетом их особенностей определены задачи организации учета реализации товаров в розничной торговле. Рассмотрены практические проблемы учета движения товаров. Даны рекомендации по усовершенствованию учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли.*

***Ключевые слова:** торговля, предприятие, товары, розничная торговля, реализация, учет, организация.*

***Summary.** We studied the topical issues regarding the accounting of sales of goods in retail trade enterprises. We identified the essence of trading activities and the sale of goods transactions. Given their characteristics we defined the purposes of organization of accounting of sale of goods in retail. We*

considered the practical problems of accounting of goods movement. We suggested the recommendations for the improvement of the sale of goods in trade enterprises.

***Key words:** trading, company, products, retail, sales, accounting, organization.*

Постановка проблеми. Торгівля як елемент економічної системи забезпечує зайнятість та задоволення попиту населення країни в різних товарах, збалансованість споживання та виробництва, сприяє зростанню ефективності економічних зв'язків між галузями господарської діяльності, обумовлює стабільність грошового обігу, а також займає провідне місце у формуванні державного бюджету. Основними формами торгівлі сьогодні є оптова та роздрібна. Багатоаспектність взаємодії роздрібною торгівлі з усіма галузями економіки та інститутами суспільного життя, зміни обсягу циркулюючої в її каналах товарної маси, збільшення впливу зовнішніх і внутрішніх дестабілізаційних факторів на результати господарської діяльності підприємств, перспективи сталого економічного розвитку та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств потребують реформування існуючих і пошуку нових ефективних інструментів управління комерційною діяльністю підприємств роздрібною торгівлі. З цього приводу дедалі більшої актуальності набуває проблема створення якісної системи інформаційної підтримки управління, що дозволить всім управлінським підрозділам одержувати своєчасні та об'єктивні дані за будь-яким напрямком продажу товарів у режимі реального часу. Ключову роль у вирішенні цього питання відіграє удосконалення теоретичних, організаційно-методичних та прикладних аспектів обліку реалізації товарів у роздріб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії, методології та організації обліку товарних операцій в

підприємствах роздрібно́ї торгівлі внесли такі вітчизняні вчені-економісти, як, зокрема, М. Ф. Базась, Ф. Ф. Бутинець, І. В. Височин, І. Г. Волошан, Р. М. Воронко, В. О. Грезенталь, В. П. Залуцький, В. Б. Захожай, Н. П. Ілюхіна, Л. А. Костецька, С. В. Князь, М. М. Матюха, В. К. Орлова, В. І. Савич, О. М. Чабанюк, Н. О. Юганович, Н. П. Яворська, а також такі представники зарубіжної наукової школи, як, зокрема, А. Ю. Громова, О. О. Рихлова, О. В. Памбухчянц, Ф. Г. Панкратов, І. Н. Пашкіна та інші.

Деякі організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку реалізації товарів стосовно сучасної маркетингової політики, бонусних програм і знижок, документування товарних операцій на стадії первинного обліку, їх відображення на рахунках обліку та в фінансовій звітності розглянуті в працях таких сучасних науковців і дослідників-початківців, як, зокрема, А. В. Амалян, Н. А. Букало, Ю. В. Новицька, О. В. Обнявко, Л. Я. Підвисоцька, Т. О. Тарасова, О. В. Фоміна, І. Л. Шерер, А. В. Янчев.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах ведення бізнесу подальшого наукового дослідження потребують принципово вагомі питання, пов'язані з забезпеченням результативності функціонування підсистеми обліку в інформаційній системі управління підприємством роздрібно́ї торгівлі та товарообігом загалом.

Мета статті. Метою статті є дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів організації обліку реалізації товарів для збільшення результативності інформаційної системи управління товарообігом роздрібно́го підприємства.

Виклад основного матеріалу. Роздрібний товарообіг є останнім, кінцевим етапом руху товарів, під час якого вони зі сфери обігу переходять до сфери особистого, індивідуального чи спільного споживання, та є одним із найважливіших показників, що демонструє ефективність соціально-економічних процесів у діяльності окремого торговельного

підприємства та країни в цілому. Як відомо, до складу роздрібного товарообігу входить виторг від продажу споживчих товарів безпосередньо населенню для особистого споживання як за готівку, так і за розрахункові чеки банків, через організований споживчий ринок, тобто спеціально організовану торговельну мережу усіма діючими підприємствами незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності та господарювання, а також виторг, одержаний через касу неторговельних підприємств, організацій, установ від продажу безпосередньо населенню товарів власного виготовлення, закуплених на стороні або одержаних за бартером [1, с. 300].

Необхідною умовою результативного управління роздрібним товарообігом є наявність об'єктивних та своєчасних даних про товари та напрямки їх реалізації, які формуються системою обліку підприємства. Запорукою побудови ефективної та точної облікової системи реалізації товарів є точне розуміння економічної сутності торговельної діяльності та операцій з продажу товарів в цілому.

За даними, наведеними в роботі [2], у статутних документах вітчизняних підприємств як вид підприємницької діяльності найчастіше зазначається торгівля, а отже, торговельна діяльність сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва в Україні.

Відповідно до ДСТУ 4303:2004 торговельною діяльністю є «ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача» [3].

У ст. 14.1.202 Податкового кодексу України продаж (реалізація) товарів визначається як «будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими,

цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів» [4].

Найбільш вдалим з точки зору бухгалтерського обліку, на наш погляд, є трактування продажу товарів О. В. Фоміною як тристороннього процесу: 1) передачі права власності на об'єкт продажу від продавця до покупця й визнання очікуваного надходження економічних вигод – виручки; 2) визнання витрат; 3) зіставлення доходів і витрат, що дає можливість визначити фінансовий результат від продажу – прибуток, збиток або беззбитковість [5, с. 10].

З огляду на вищевикладене пропонуємо досліджувати реалізацію товарів у торгівлі як процес переходу права власності на активи від одного суб'єкта господарювання до іншого за плату.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», товарами є «матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством / установою з метою подальшого продажу» [6]. Це положення визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про товари та розкриття її у фінансовій звітності підприємства.

На підприємстві роздрібною торгівлі облік реалізації товарів є ключовою складовою бухгалтерського обліку, адже він контролює коректність та об'єктивність одного з основних показників комерційної діяльності компанії – доходу та обсягу роздрібного товарообігу. Дохід, в свою чергу, є джерелом покриття обігових витрат та формування прибутку. Отже, для формування єдиної облікової системи, яка б в повному обсязі задовольняла потреби та вимоги користувачів інформації задля результативного управління реалізацією товарів, потрібно враховувати особливості комерційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі та мати належну організацію процесу обліку.

Для підсумку даних про доходи від реалізації продукції та списання з цих доходів використовують рахунки сьомого класу «Доходи і результати діяльності». Синтетичний облік доходу від реалізації товарів проводять на окремому рахунку 70 «Доходи від реалізації», призначеному для деталізованого обліку за окремими групами, для чого створені субрахунки 702 «Дохід від реалізації товарів» та 704 «Вирахування з доходу».

Загальна сума доходів від продажу товарів разом із сумою непрямих податків (ПДВ, акцизного збору, інших відрахувань при продажу) проводиться по кредиту субрахунку 702, а вирахування задля закриття рахунку суми чистого доходу на рахунок 79 «Фінансові результати» і відповідна сума непрямих податків – по кредиту (див. таблицю 1).

Таблиця 1

Відображення операцій списання реалізованих товарів в бухгалтерському обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн.
		Дт	Кт	
1	Реалізовано товар покупцям	301 «Каса в національній валюті»	702 «Дохід від реалізації товарів»	18 000
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	702 «Дохід від реалізації товарів»	641 «Розрахунки за податками» (субрахунок «Розрахунки з ПДВ»)	3 000
3	Здано виручку в касу підприємства	301 «Каса в національній валюті»	301 «Каса в національній валюті»	18 000
4	Здано виручку в банк через службу інкасації	333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті»	301 «Каса в національній валюті»	18 000
5	Зараховано виручку на поточний рахунок в банку	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті»	18 000
6	Відображено собівартість реалізованих товарів	902 «Собівартість реалізованих товарів»	282 «Товари в торгівлі»	13 833
7	Списано суму торгової націнки реалізованих товарів	285 «Торгова націнка»	282 «Товари в торгівлі»	1 167
8	Списано суму доходу від реалізації товарів на фінансовий результат	702 «Дохід від реалізації товарів»	791 «Результат операційної діяльності»	15 000
9	Списано собівартість реалізованих товарів на фінансовий результат	791 «Результат операційної діяльності»	902 «Собівартість реалізованих товарів»	13 833

Рахунки сьомого класу справедливо віднести до тимчасових, оскільки вони закриваються в кінці звітної періоду з нульовим залишком

та починають новий звітний період з нульового сальдо. Під час звітнього періоду на цих допоміжних рахунках збирається інформація про доходи та витрати, що дає можливість скласти проміжну звітність.

Ціна реалізації товару розраховується як сума первісної вартості товарів та торгової націнки, що фактично є прибутком, який торговельне підприємство отримає від реалізації конкретної групи товарів.

Роздрібні підприємства для обліку торгової націнки використовують рахунок 285 «Торгова націнка». По кредиту цього рахунку в кореспонденції з рахунком 282 «Товари в торгівлі» проводиться нарахування торгової націнки, а по дебету - її списання в кінці облікового періоду. Після проведення в обліку нарахування націнки на рахунку 282 роздрібні підприємства обліковують товари вже не за первісною вартістю, а за цінами продажу. Використання методу ціни продажу істотно спрощує трудомісткість облікових процесів, а також обумовлює більш просте визначення фінансових результатів діяльності торгового підприємства в кінці облікового періоду. Після реалізації товару торгова націнка по даному реалізованому товару списується зворотною проводкою: по дебету рахунку 285 та по кредиту рахунку 282.

Роздрібна торгівля опосередковує процес відтворення, забезпечуючи останній етап процесу товарообігу, та впливає на структуру та обсяги товарної пропозиції на ринку, стабілізує його, пов'язуючи обмін у формі купівлі-продажу з індивідуальним споживанням, а головне, задовольняє попит громадян.

За сучасних умов виробники товарів намагаються всебічно контролювати процес впровадження готової продукції на ринку. Один із способів – створення фірмової мережі, призначеної для реалізації власних товарів. Отже, фірмові магазини, які є структурними одиницями підприємства, мають відображатися на балансі товаровиробників.

Відповідно, такі крамниці роздрібної торгівлі є структурними підрозділами реалізації готової продукції.

У такому випадку при передачі продукції власного виробництва у торговельну залу фірмового магазину діюча практика ведення обліку передбачає переведення готової продукції до складу товарів з подальшим відображенням виручки від реалізації товарів та, відповідно, собівартості реалізованих товарів, тобто в обліку відображається процес реалізації не готової продукції, а товарів [7, с. 58].

Ефективна організація обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі забезпечує: 1) виконання плану товарообігу, підготовку інформації, необхідної для керування всіма службами підприємства; 2) перевірку правильності документального оформлення, законності і цілеспрямованості операцій, своєчасне і повне їх відображення в обліку; 3) правильність списання товарних втрат; 4) дотримання правил проведення інвентаризацій, своєчасне виявлення і відображення в обліку їх результатів [8, с. 110].

Завдання щодо організації системи обліку товарів на підприємствах роздрібної торгівлі полягають у:

- оптимальному функціонуванні системи обліку, що створює умови для формування облікової, контрольної і аналітичної інформації в оптимальному режимі;
- визначенні важелів контролю і управління цими системами, а також у методах їх використання для різних рівнів від керівників підрозділів обліку, контролю та аналізу до керівництва підприємства;
- створенні сприятливих умов праці спеціалістів обліку (визначення обсягу робіт, конкретизація і розмежування відповідальності за виконання облікових, контрольних і аналітичних операцій та надання інформації внутрішнім і зовнішнім користувачам);

- запровадженні наукових досягнень у практику технології обліку на суб'єкті господарювання будь-якого виду;
- наявності облікової, контрольної та аналітичної інформації за необхідними розрізами, у встановлені терміни для досягнення її корисності та забезпечення вимог внутрішніх і зовнішніх користувачів [9, с. 299].

Вважаємо, що для формування своєчасної та точної інформації про обсяг реалізації товарів в обліковій системі роздрібного підприємства оптимальним є раціональне поєднання складових облікового процесу з рівнями управління продажами товарів (вищий – управління системою обліку та рухом товарів взагалі, контроль та аналіз торговельної діяльності, дослідження альтернативних рішень збуту товарів; середній – вирішення комплексу завдань бухгалтерського обліку реалізації товарів; нижчий – опрацювання в системі оперативного обліку фактичних даних товарообігу), а також удосконалення існуючої практики обліку реалізації товарів щодо документального оформлення відповідних господарських операцій та їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

На нашу думку, вдосконалення документообігу та облікової документації взагалі необхідно здійснювати в наступних напрямках:

- зростання оперативності обробки та оформлення інформації про реалізацію товарів на підприємстві;
- підвищення рівня об'єктивності аналітичної інформації з первинних документів;
- збільшення контролю процесу обліку списання товарів та виробничих запасів;
- посилення економії витрат ресурсів та праці на обробку та оформлення документів.

Для забезпечення економії часу пропонуємо усунути недоліки типових форм. Це, зокрема, стосується виписки та обробки в обліку

товарно-транспортних накладних та квитанцій від організацій-покупців, що виписуються на основі накладних. Наприклад, відомості про тару в товарно-транспортній накладній наводяться двічі, тому працівник бухгалтерії має переносити дані на лицьову сторону, оскільки строки «відпустив» і «прийняв» розташовані на зворотній стороні вказаного документа. Також доцільно було б оформити дані товарно-транспортних накладних і квитанцій у вигляді єдиного документа. Задля прискорення обробки первинних даних та забезпечення відповідності даних товарно-транспортних накладних та приймальних квитанцій необхідно, щоб вихідні дані квитанцій організацій-покупців продовжували зміст і доповнювали реквізити товарно-транспортних накладних. Таке об'єднання особливо важливе в разі виписки однієї квитанції на декілька накладних.

Вважаємо доцільною заміну накладних та рахунків-фактур накладною-рахунком на відпуск товарно-матеріальних цінностей, яка об'єднає основні реквізити вказаних документів, а саме: найменування, місцезнаходження і банківські реквізити відвантажувача і одержувача товарів, підставу для відпуску, ціну, суму до оплати [9].

Для вдосконалення існуючої практики обліку щодо створення системи інформаційної підтримки управління реалізацією товарів необхідно, в першу чергу, деталізувати показники продажу для того, щоб забезпечити збору даних про отримані доходів, здійснені витрати та фінансові результати.

Деталізацію аналітичних даних про реалізацію товарів для визначення доходів, витрат та фінансових результатів на підприємствах роздрібною торгівлі радимо виконувати за наступними критеріями: 1) напрямки потоків інформації (зовнішні, внутрішні); 2) групи товарів, позиції товарів, об'єкти аналітики, трендові компанії.

Для того, щоб інформація про результати діяльності підприємства роздрібною торгівлі була максимально корисною для прийняття

управлінських рішень, вважаємо доцільною таку деталізацію рахунків яка б максимально відображувала інформаційну систему управління продажами товарів [10, с. 62].

Відповідно до того, що підприємство, згідно з діючим законодавством, має право самостійно обрати рахунки аналітичного обліку та відкривати рахунки третього та нижчих порядків, вважаємо за доцільне, створити субрахунки до рахунку 702 «Дохід від реалізації товарів», а саме: 7021 «Дохід від реалізації товарів», 7022 «Дохід від реалізації товарів зі знижками», 7023 «Дохід від реалізації товарів за дисконтними картами», 7024 «Дохід від реалізації товарів з розпродажу». Окрім того, оптимальним рішенням для цілей обліку реалізацій товарів було б створення субрахунків до рахунку 704 «Вирахування з доходу»: 7041 «Вирахування з доходу за товари, повернені покупцями»; 7042 «Сума наданих знижок» та 7043 «Інші вирахування з доходу». Це забезпечить деталізацію облікових даних про результати реалізації товарів, а також дасть змогу організувати ефективну систему управлінського обліку та внутрішнього контролю й аналізу товарообігу, вдосконалити систему внутрішньої звітності підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами проведених досліджень можна зробити висновок, що торговельна діяльність є ініціативною комерційною діяльністю зі здійснення купівлі-продажу товарів народного вжитку громадянами та юридичними особами задля отримання прибутку. Підприємства різних форм власності виконують операції купівлі та продажу товарів для того, щоб забезпечити свою торговельну діяльність. В наслідок торговельної діяльності підприємств здійснюється безперервний товарообіг між виробничими підприємствами та безпосередніми споживачами. Висунуті пропозиції сприятимуть зростанню ефективності відображення реалізації товарів в системі обліку роздрібного підприємства

та забезпечать формування відповідної інформації для прийняття своєчасних і ефективних управлінських рішень за окремими напрямками продажу.

Література

1. Чабанюк О. М. Облік товарів у системі управління підприємств роздрібною торгівлі / О. М. Чабанюк, Н. О. Юганович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 297–301.
2. Граковський Ю. Організаційно-правові питання торговельної діяльності: оптова та роздрібна торгівля [Електронний ресурс] / Ю. Граковський // Вісник податкової служби України. – 2012. – № 9–10. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/749>
3. ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» від 1 липня 2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303>.
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.В. Фоміна; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2008. – 21с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20 жовтня 1999 р. № 246. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
7. Іваненко В.О. Особливості облікового відображення руху товарів за різними каналами збуту / В.О. Іваненко, О.Г. Дроздова // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2 (64). – С. 56-62.

8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] / Н.М. Ткаченко. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : Алерта, 2008. – 926 с.
9. Ярошенко А. С. До питання обліку товарів на підприємствах / А. С. Ярошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789.pdf>.
10. 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. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_2_12.

References

1. Chabanjuk O. M. Oblik tovariv u systemi upravlinnja pidpryjemstv rozdribnoji torghivli / O. M. Chabanjuk, N. O. Jughanovych // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. – 2013. – Vyp. 23.3. – S. 297–301.
2. Ghrakovskij Ju. Orghanizacijno-pravovi pytannja torghoveljnoji dijalnosti: optova ta rozdribna torghivlja [Elektronnyj resurs] / Ju. Ghrakovskij // Visnyk podatkovoji sluzhby Ukrainy. – 2012. – # 9–10. – Rezhym dostupu: <http://www.visnyk.com.ua/ua/pubs/id/749>.
3. DSTU 4303:2004 «Rozdribna ta optova torghivlja. Terminy ta vyznachennja ponjatj» vid 1 lypnja 2005 r. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303>.
4. Podatkovyj kodeks Ukrainy vid 2 ghrudnja 2010 r. # 2755-VI / Verkhovna Rada Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Fomina O.V. Oblik i audyt v upravlinni prodazhamy tovariv : avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.09 «Bukhghaltersjkyj oblik, analiz ta audyt» / O.V. Fomina ; Kyjiv. nac. torgh.-ekon. un-t. – K., 2008. – 21 s.

6. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkojho obliku 9 «Zapasy» : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy Pro zatverdzhennja Polozhennja (standartu) bukhghaltersjkojho obliku 9 «Zapasy» vid 20 zhovtnja 1999 r. # 246. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
7. Ivanenko V.O. Osoblyvosti oblikovogho vidobrazhennja rukhu tovariv za riznymi kanalamy zbutu / V.O. Ivanenko, O.Gh. Drozdova // Visnyk ZhDTU. – 2013. – # 2 (64). – S. 56-62.
8. Tkachenko N.M. Bukhghaltersjkyj finansovyj oblik, opodatkovannja i zvitnistj : [pidruchnyk] / N.M. Tkachenko. – 3-tje vyd., pererob. ta dop. – K. : Alerta, 2008. – 926 s.
9. Jaroshenko A. S. Do pytannja obliku tovariv na pidpryjemstvakh / A. S. Jaroshenko [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789.pdf>.
10. Iljukhina N. P. Shljakhy vdoskonalennja obliku dokhodiv ta vytrat na torghoveljnykh pidpryjemstvakh / N. P. Iljukhina // Visnyk socialjno-ekonomichnykh doslidzhenj. - 2014. - Vyp. 2. - S. 61-64. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_2_12.