

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ТРАНЗИТНОЇ ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ

Амурова О.В.,
Варчук О.А.

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса

В сучасних умовах торгівельним підприємствам потрібно шукати більш ефективні шляхи реалізації товарів. Одною з таких форм реалізації товару є транзитна форма. Вітчизняні підприємств не застосовують транзитну форму реалізації товарів, чим роблять помилку, бо її застосування сприяє зменшенню витрат на транспортування та зберігання товару, тому обрана тема є актуальною.

У практиці підприємства оптової торгівлі використовується декілька форм реалізації товарів [1]:

- облік реалізації товарів зі складів (складський товарообіг).
- облік реалізація товарів транзитом з участю у розрахунках (транзитний товарооборот);
- облік реалізація товарів транзитом без участі у розрахунках (організацій товарооборот);
- облік бартерних (товарообмінних) операцій;
- облік у комісійній торгівлі.

Розглянемо дві форми реалізації товарів, а саме облік реалізація товарів транзитом з участю у розрахунках (транзитний товарооборот) та облік реалізація товарів транзитом без участі у розрахунках (організацій товарооборот).

Отже, основою транзитної форми реалізації товарів є діяльність оптових підприємств, так як товар від виробника одразу потрапляє до замовника, обминаючи оптовий склад (посередник). Посередник в свою чергу, одержує окрему плату бо укладає договір с виробником та одержувачем, які, між собою не взаємодіють.

Схема реалізації товарів транзитом за участю в розрахунках представлено на рис. 1.

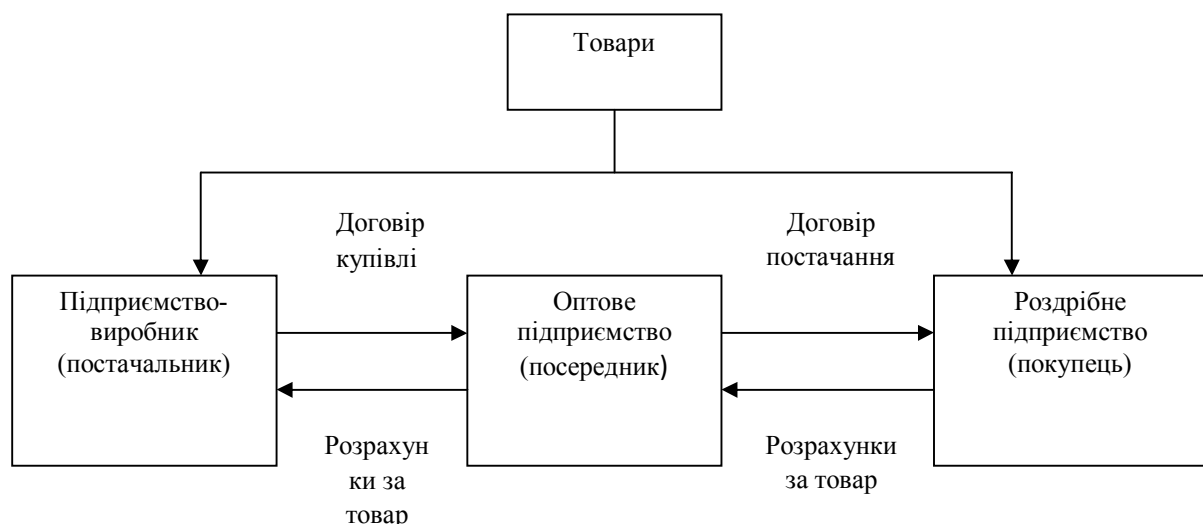


Рис.1. Схема реалізації товарів транзитом за участю в розрахунках оптового підприємства [4]

В обліку оптового підприємства залежно від умов поставки, обумовлених в договорі з продавцем, по даті переходу права власності на товар буде відображена вартість придбаних товарів. Щоб відобразити в обліку товар, якого немає в наявності, на рахунку 28 «Товари» можна відкрити субрахунок «Товари в дорозі» [2].

При транзитній реалізації товарів без участі у розрахунках оптове підприємство виступає лише як посередник: воно заключає договір купівлі-продажу з постачальником і покупцем та контролює його виконання[1].

Схемареалізаціїтоварів транзитом без участі в розрахунках надана на рис. 2.

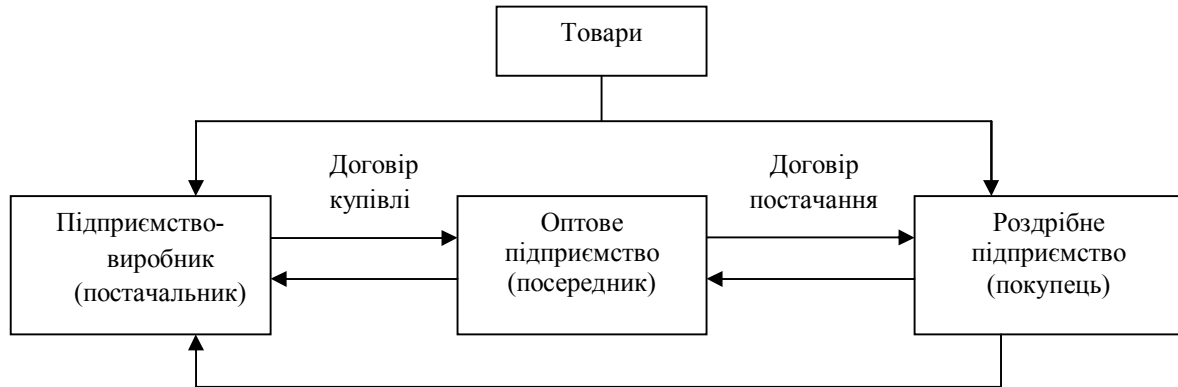


Рис.2. Схема реалізаціїтоварів транзитом без участі в розрахунках оптового підприємства [4]

Отже, дослідивши транзитну форму реалізації товарів: її особливості, організацію розрахунків між підприємством-виробником (постачальником), оптовим підприємством (посередником) та роздрібним підприємством (покупцем) можливо визначити наступні переваги її застосування:

- скорочення часу просування товарів;
- економія коштів на зберігання, підсортування, вантаження-розвантаження на складах оптових посередників;
- пришвидшення тривалості обороту товарних запасів;
- зниження втрат товарів;
- відсутність потреби у складських приміщеннях;
- зменшення кількості складських операцій[3,5, 6, 7].

Але слід зазначити, що транзитну форму реалізації товарів має і недоліки:

- звуження асортименту товару;
- транзитну норму відвантаження (вагон, контейнер, автомобіль) не кожен магазин може викупити і прийняти[3,5, 6, 7].

Література

1. Свідерський Є. І.Бухгалтерський облік у галузях економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 233 с.ISBN 966-574-636-7.
2. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки [Текст] : навч. посіб. / П.Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 392 с. ISBN978-611-01-0044-1.
3. Положення (стандарт)бухгалтерського обліку 9«Запаси». Затверджененаказом Мінфіну від20.10.99 р№246. зі змінами і доповненнями, внесениминаказами МінфінуУкраїни, включаючи останні зміни від09.12.2011 р№1591. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu9/>.
4. Конспект лекцій з дисципліни “ Бухгалтерський облік у сферах економічної діяльності ” для підготовки бакалаврів за напрямом 6.030509 “Облік і аудит”/ Укладач : В.В. Кірсанова – Одеса: ОНПУ, 2012. – 78 с.
5. Дроздова О.Г. Бухгалтерський облік і контроль руху товарів: організація і методика: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н. за спеціальністю 08.00.09 –

- бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). – Житомир, 2013. – 21 с.
6. Біловодська О.А. Вибір товаровиробником маркетингового каналу [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29613/1/V_monografiju_Denisenko.pdf
 7. Бурак І.О. Переваги та недоліки транзитної та складської форми торгівлі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/perevagi-ta-nedoliki-tranzitnoyi-ta-skladskoyi-formi-torgivli>.
 8. Формування стратегії виведення існуючого товару на новий ринок. [Електронний ресурс] / А.А. Чугунов, К.Ю. Зайцева // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2011. – № 1 (1). – С. 42-46. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2011/n1.html>.