

Вартістю нематеріального активу, яка підлягає амортизації, є його собівартість (або інша сума, яка заміняє собівартість у фінансових звітах) за вирахуванням ліквідаційної вартості.

Відповідно до МСБО 38 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» ліквідаційна вартість нематеріального активу зазвичай дорівнює нулю, за виключенням таких випадків:

– існує безвідмовне зобов'язання третьої сторони придбати даний актив наприкінці терміну його корисного використання;

– ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі існуючого активного ринку, та, вірогідно, що такий ринок буде існувати наприкінці терміну корисного використання активу.

Висновки. Наявність ліквідаційної вартості нематеріального активу означає, що підприємство має обгрунтований намір реалізувати даний актив наприкінці терміну його корисного використання. Знос нематеріальних активів обліковується та відображається у звітності окремо.

Список літератури

1. Нематеріальні активи [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку : [затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. № 92] // Бухгалтер. – 2000 – № 10.

2. Виговська, Н. Г. Удосконалення обліку амортизації : стан, проблеми, перспективи [Текст] / Н. Г. Виговська. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 340 с.

3. Грінько, А. П. Облік основних засобів : теорія, стан, проблеми, перспективи [Текст] : монографія / А. П. Грінько. – Харків, 2002. – 277 с

Отримано 15.03.2009. ХДУХТ, Харків.

© О.О. Бобкова, 2009.

УДК 339.188.4.001:658.86

Л.В. Івченко, асп.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРОРУХОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Розглянуто питання щодо різних підходів до визначення процесу “товароруху”, а також удосконалення системи управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі.

Рассмотрены вопросы относительно различных подходов к определению процессов «товародвижения», а также усовершенствование системы управления товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.

Questions in relation to different approaches to determination of the «motion of commodity processes» are considered, and also improvement of the commodity inventory control system on the enterprises of wholesale.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах подальшого розвитку ринкових відносин в усіх сферах економіки України відчувається загострення конкуренції. Враховуючи це, в торгівлі особливу увагу потрібно приділяти посиленню ефективності управління. Важливість ефективного управління торгівлею зумовлюється значним економічним потенціалом галузі і різноманітністю форм власності підприємств. Вивчення сучасного рівня розвитку підприємств оптової торгівлі України показало, що оптова торгівля характеризується багатоланковою системою товароруку. Поняття руху товару нерозривно пов'язано з появою торгівлі як галузі господарства і дотепер не має єдиного тлумачення, оскільки залежить від різноманітних форм його прояву, впливу на нього численних зовнішніх і внутрішніх чинників. Між тим, у даний час в умовах відсутності централізованого розподілу ресурсів, одночасно з'являється можливість самостійного прогнозування товарних запасів, необхідних для здійснення торгових операцій, одержання відповідного кінцевого результату, підвищення надійності функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Складовими управління товароруку на підприємствах оптової торгівлі є система постачання, можливість відтворення товарних запасів, оцінка функцій витрат, визначення обмежень, вибір стратегії управління запасами. Ці питання розглядалися в наукових працях таких вчених-економістів, як: Ю.А. Веріги, С.М. Деньги, Н.О. Власової, Н.Т. Гринів, А.П. Грінко, В.О. Подольської та ін. Проте, перехід до ринкової економіки, поява великої різноманітності організаційно-правових форм підприємств, залучення у сферу торговельної діяльності значної частини населення, розвиток конкуренції зумовили необхідність розробки нових підходів до організації технологічних процесів на підприємствах торгівлі та управління товарними запасами.

Мета та завдання статті. В умовах високої мінливості зовнішнього середовища важливе значення в процесі управління має проведення оперативного регулювання обсягу запасів та контроль за їх станом. Така робота передбачає контроль за станом та ходом реалізації

існуючих товарних запасів, розробку графіка заводу товарів, визначення оптимального обсягу партії поставки та часу подачі замовлення на поставку, виявлення обсягів та причини утворення понаднормативних товарних запасів, тощо. Тобто, виникає необхідність в розробці ефективної системи управління товарорухом на підприємствах оптової торгівлі, що і є метою статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рух товару є історичною категорією. Його існування пов'язано з особливою формою обміну продуктами праці – товарною формою. Виникнення товарного обміну належить до глибокої старості. За певних історичних умов обмін продуктами праці відокремлюється від безпосереднього виробника, що є також і споживачем проведеного продукту, і починає самостійно виступати в іншій формі – обміну товару на ринку. Це відбувається за умови виникнення товарного виробництва, коли обмін продуктами безпосередньо у виробництві стає неможливим через роз'єднання виробників. У цих умовах конкретною формою економічного зв'язку між різними товаровиробниками стає товарний обмін.

Існують відомі відмінності у визначенні і конкретизації процесу руху товару. Методично ці відмінності можна уявити у вигляді трьох підходів до визначення «руху» товару: організаційно-технічного, організаційно-економічного і юридичного.

Прихильники організаційно-технічного підходу (Р.В. Вальовіч, Г.О. Давидова, О.І. Кравченко та ін.) під рухом товару розуміють суто фізичний процес, пов'язаний з переміщенням товарів у просторі і часі зі сфери виробництва в сферу споживання. При цьому основний на тиск робиться на завданнях, пов'язаних з перевезеннями товарів і організацією товаропостачання торговельних підприємств і одиниць.

Представники організаційно-економічного підходу (Ю.Ш. Неруш, О.В. Памбухчянц, Ф.Г. Панкратов, І.Н. Зубкова та ін.) рух товару визначають як процес, що включає крім операцій з переміщення товарів у просторі і часі від виробників до споживачів, операції, в результаті яких відбувається зміна форм вартості.

Прихильники як організаційно-технічного, так і організаційно-економічного підходу до процесу руху товару основну увагу надають зберіганню запасів товарів. Але запаси товарів – лише один з етапів процесу руху товару, причому, будучи лише частиною можливої пропозиції товарів, вони повинні розглядатися тільки в динаміці відповідно до попиту. Отже, обсяг і структура товарних запасів нерозривно пов'язані з надходженням та реалізацією, які органічно входять в етапи процесу руху товару [1]. У той же час процес руху товару тісно пов'язаний з рухом грошових коштів. Цей зв'язок особливо посилюється

при переході до ринкової економіки, орієнтованої на чітке дотримання товарно-грошових відносин. Крім того, в опублікованих роботах абсолютно випускаються з уваги два основних етапи, пов'язані з прогнозом формування можливої пропозиції товарів – вивчення попиту і формування комерційних зв'язків з контрагентами торгового підприємства. Включення цих етапів істотно розширює поняття «рух» товару, оскільки орієнтує господарські процеси на прогнозну інформацію. Це особливо важливо в умовах ринкової економіки, коли відповідність пропозиції попиту стає основною умовою, яка регулює процес руху товару.

Прихильники юридичного підходу до процесу руху (М.П. Гордон, С.Б. Карнаухов, Д.Л. Щур та ін.) товару вважають, що, оскільки господарська діяльність вимагає певних юридичних форм, всі напрями тієї діяльності в області руху товару також приймають юридичну форму. Причому розглядаючи процес руху товару з урахуванням законодавчого регулювання майнових відносин, юридична сторона може бути виділена як самостійна, дозволяючи розглядати процес руху товару як процес зміни прав і зобов'язань фізичних і юридичних осіб.

Приведені вище підходи до дослідження процесу руху товару, на нашу думку, не пов'язані з діючими, що витікають з інтересів та цілей суб'єктів господарювання, а виходять з якихось абстрактних «загальноновизнаних» цілей. Наприклад, працівник підприємства-постачальника товарів або одного з інших ланок процесу руху товару може змінити умови комерційної операції (часто переслідуючи виключно особисті інтереси), не дивлячись на попереднє організаційне, економічне і юридичне оформлення цього процесу. Така тенденція часто набуває вирішального значення в процесі контролю за товарорухом. Її вплив на процес в умовах ринкової економіки істотно зменшується, але виключати її повністю не можна. Тому будь-які заходи з управління поведінкою іншого суб'єкта ефективні лише у разі правильного усвідомлення суті процесу і дієвого впливу на нього ключових моментів. Отже, до трьох вище перелічених підходів до процесу руху товару необхідно додати, на нашу думку, четвертий – економіко-психологічний. Цей підхід розглядає процес товароруху через поведінку осіб, що безпосередньо беруть участь в управлінні на різних його етапах[2].

Дійсно, процес руху товару супроводжується комплексом складних відносин, що виникають на шляху товароруху від постачальників до покупців. З цієї точки зору ми вважаємо правильним охопити під час визначення поняття «рух» товару організаційні, економічні, юридичні і психологічні сторони цього процесу. Таким чином, на наш по-

гляд, товарорухом є процес послідовного переміщення товарів від виробників до споживачів за допомогою актів купівлі-продажу, заснованих на вивченні попиту на товари, що повторюються, подачі заявок контрагентами торгового підприємства на їх поставку, охоплюючи всі різноманітні відносини, які виникають на цьому шляху, а саме: організаційного, економічного, юридичного і психологічного характеру.

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок про необхідність серйозних досліджень процесів, що відбуваються при доведенні товарів народного споживання від місць виробництва до місць споживання. Метою їх є вироблення пропозицій до прискорення доведення цих товарів до покупців у повному обсязі та асортименті, відповідному попиту населення. При цьому, найважливішою умовою повинно бути скорочення матеріальних і трудових витрат на ці цілі. Ми згодні з думкою Ю.А. Вериги, Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, які вважають, що “основними цілями та завданнями формування товарних запасів на торговельних підприємствах є забезпечення стійкості асортименту на основі товарної номенклатури та ритмічності здійснення торговельно-технологічного процесу в магазинах та інших пунктах продажу для безперервної реалізації товарів покупцям, та найбільш повного задоволення їх попиту” [3, с. 51].

В основі процесу товароруху лежить фізичне переміщення вантажів від виробництва до споживача, що супроводжується низкою необхідних операцій – транспортування, зберігання, обробки і відпуску товарів у різних ланках ланцюга руху товару. Ці процеси пов'язані з рухом товару як споживацької вартості і виражають собою продовження виробництва у сфері обігу. Сукупність перерахованих вище технологічних операцій утворює так званий технологічний ланцюг процесу руху товару, який можна надати у вигляді схеми (рисунок).

Виконання технологічних операцій і заходів вимагає великих матеріальних і фізичних витрат, тому для отримання максимального економічного ефекту необхідно постійно удосконалювати технологічну сторону процесу товароруху [4].

Тому, вибір ефективної системи управління має бути сфокусований у бік транспортної логістики, управління запасами.

Важливою проблемою є також проведення наукових досліджень щодо розробки нової методики аналізу, розрахунку потреби в оптових торговельних підприємствах та їх територіального розміщення. На відміну від роздрібно-торговельної мережі, для оптового підприємства місцезнаходження не відіграє великої ролі. Так, у Франції є департаментські комісії, які регулюють розвиток торгівлі у місті та по-

за його межами, протидіють обмеженню конкуренції, сприяють захисту прав та інтересів покупців.

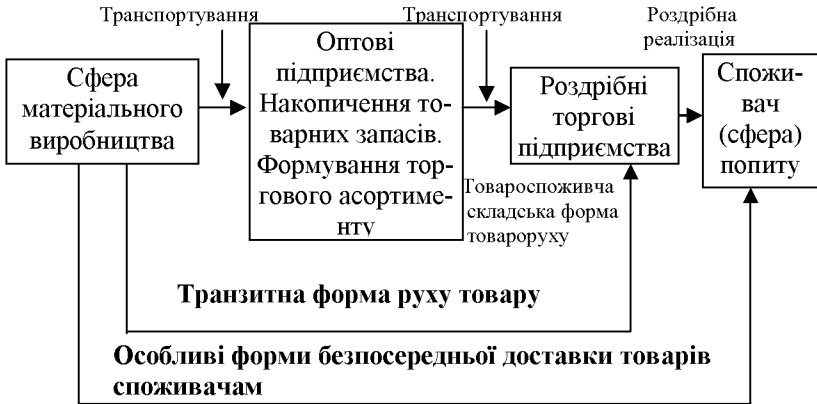


Рисунок – Схема технологічного ланцюга процесу руху товару

Для успішної діяльності оптової торгівлі необхідно проводити велику роботу з покращення її організаційних форм, скорочення ланковості товароруку, удосконалення матеріально-технічної бази складського господарства та методів його роботи. Необхідно створити такі умови, щоб працівники магазинів вважали оптові підприємства як постійне джерело необхідних товарних запасів і регулярного ритмічного товаропостачання їх до роздрібною торгівлі. Тому, на наш погляд, основними функціями, які виконує оптова торгівля є наступне: сприяння покращенню взаємозв'язків між виробництвом товарів народного споживання та роздрібною торгівлею; забезпечення розвитку торговельних зв'язків між містом та селом; організація транспортування товарів з одних районів в інші, їх кількісне та якісне приймання, зберігання, сортування, розфасування, упаковку та ін.; вирішення проблем реалізації продукції фабрикам та заводам; забезпечення роздрібним торговельним підприємствам закупівлю товарів невеликими партіями.

Виходячи з функцій, перед оптовою торгівлею постають такі завдання:

- покращення вивчення попиту населення (через роздрібну торговельну мережу) з метою розширення асортименту та підвищення якості товарів;

– прискорення та здешевлення процесу товароруху шляхом скорочення ланковості товароруху і раціональної організації оптової торгівлі;

– мінімізація витрат на всіх етапах товароруху;

– покращення матеріально-технічної бази складського господарства, подальше будівництво сучасних складів;

– підвищення ефективності праці в усіх ланках оптової торгівлі.

Висновки. Вирішення цих проблем можливе за наявності достатніх коштів на підприємствах, тому на даному етапі розвитку оптової торгівлі важливо акцентувати увагу саме на скороченні ланковості товароруху та підвищенні ефективності праці. Виконання першого етапу можливе за умов розробки оптимального процесу товароруху на підприємствах оптової торгівлі, а виконання другого етапу забезпечується запровадженням мотивації праці на підприємствах оптової торгівлі, підвищення кваліфікації товарознавців через відвідування курсів підвищення кваліфікації, які існують зараз при інститутах та університетах, а також проведення спеціальних семінарів.

Список літератури

1. Запаси [Текст] : П(С)БО 9 : [затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246] // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 11. – С. 8–113.

2. Власова, Н. О. Технологія розробки ефективної економічної стратегії торговельного підприємства [Текст] / Н. О. Власова, О. М. Филипенко // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі : зб. наук. праць у 2-х ч./ ХДУХТ. – Харків, 2002. – Ч.2. – С. 156–163.

3. Верига, Ю. А. Товарні запаси : проблеми обліку, контролю та звітності [Текст] : монографія / Ю. А. Верига, О. В. Карпенко, Н. В. Хоменко. – Полтава : ПУСКУ, 2008. – 153 с.

4. Деньга, С. М. Моделі оптимізації в управлінні товарними запасами [Текст] / С. М. Деньга // Технічний прогрес та ефективність виробництва : Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. – 2001. – Вип. 24. – 280 с.

Отримано 15.03.2009. ХДУХТ, Харків.

© Л.В. Івченко, 2009.