

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБЛІКОВИМ ПРОЦЕСОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

IMPROVING THE MANAGEMENT ACCOUNTING PROCESS THE SALE OF GOODS IN TRADE

Ірина Прохорчук
студентка
ДВНЗ «Київський
національний
економічний
університет імені
Вадима Гетьмана»

Irina Prohorchuk
student
SHEI «Kyiv
National Economic
University
named after Vadym
Hetman»

Ця стаття присвячена вивченню особливостей обліку реалізації товарів торговельних підприємств. Зокрема, розглянуто практичні проблеми обліку реалізації та шляхи вдосконалення аналітичного обліку товарів.

This article concentrates on analyzing special accounting aspects of goods realization of trading companies. In particular, the paper examines the practical problems of accounting of realization and the ways of improving the analytical accounting of goods.

Ключові слова: торгівля, товари, реалізація, аналітичний облік, деталізація.

Keywords: trade, goods, implementation, analytical accounting, specification.

Актуальність теми. Останні результати статистичних досліджень свідчать про щорічне зменшення кількості об'єктів торгівлі, при цьому обсяги роздрібного та оптового товарообороту лише збільшуються. Така тенденція дозволяє зробити висновок про те, що більш крупні учасники ринку поглинають своїх конкурентів. Це можна пояснити також тим, що дрібні торговельні об'єкти об'єднуються задля змоги протистояти зовнішньому середовищу. Кожен суб'єкт господарювання в процесі фінансово-господарської діяльності намагається максимізувати свої прибутки та збільшити ринкову вартість підприємства.

Бухгалтерський облік торговельної діяльності завжди мав свої особливості в порівнянні з обліком інших видів діяльності. Тому особливо важливим є його інформаційне забезпечення для максимально швидкого реагування

управлінського персоналу на зовнішні і внутрішні процеси, та прийняття ефективних рішень в процесі управління реалізацією товарів. Саме тому питання удосконалення облікового процесу реалізації товарів набуло особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема теорії та практики обліку торговельних підприємств загалом та реалізації товарів зокрема присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Білуха М., Бутинець Ф., Голов С., Жолнер І., Завгородній В., Івахненко С., Нападовська Л., Рудницький В., Сопко В., Ткаченко Н., Додж Р., Керімов В., Соколов Я., Прайснер А., Фоміна О., Саввон О., Павлюк І. та інші.

Однак, в практиці більшості підприємств сфери торгівлі існує ряд проблемних питань, пов'язаних із організацією обліку товарів та управління ними, які

мають бути вирішені з урахуванням сучасних вимог ринкової економіки.

Метою дослідження є вивчення особливостей обліку реалізації товарів на підприємствах торгівлі відповідно до вимог чинного законодавства, висвітлення проблем щодо інформаційного забезпечення управління обліковим процесом реалізації товарів та комплексного удосконалення обліку з досліджуваного питання.

Виклад основного матеріалу. Торгівельна діяльність являє собою один із видів підприємницької діяльності [1]. Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в торгівлі здійснюються з дотриманням єдиних методологічних принципів, з урахуванням специфіки діяльності торговельних підприємств [2].

До основних особливостей організації обліку в торгівлі відноситься те, що облік роздрібно-товарообігу ведеться, як правило, у грошовому вимірнику за продажними (роздрібними) цінами, за винятком товарів, які вимагають особливого контролю (ювелірні вироби із дорогоцінних металів, товари, прийняті на комісію, та ін.), а оптового – кількісно-грошовому вимірнику за цінами придбання.

Для відображення в обліку руху товарів призначений рахунок 28 «Товари» [4].

Проведене дослідження стану обліку процесу реалізації товарів на торговельних підприємствах дало змогу виявити проблеми, які потребують обґрунтованого вирішення. Так, потребує впорядкування бухгалтерський облік операцій з продажу товарів

з можливістю аналітичної й синтетичної деталізації для раціональної організації їх контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Аналітичний облік має бути більш змістовним, достатнім і відповідати своєму змісту - забезпечувати можливість оперативного аналізу отриманих від продажу товарів доходів і бути зручною та надійною базою для прийняття ефективних рішень в управлінні товарами.

Оскільки підприємство самостійно приймає рішення щодо ведення аналітичного обліку та відкриття рахунків третього і нижчих порядків [4], з метою деталізації інформації, то аналітичні рахунки будуть відкриватися залежно від інформаційних потреб для прийняття рішень за вищезгаданими проблемами. Слід зазначити, що сучасна практика аналітичної деталізації товарів не задовольняє інформаційних потреб користувачів, тому потребує вдосконалення, а саме обліковувати товари більш детально (табл. 1).

Діяльність торговельного підприємства вимагає розмежування облікових даних для внутрішніх і зовнішніх користувачів (насамперед, для складання звітності) та підвищення ефективності управління продажами товарів. Цього можна досягти шляхом удосконалення системи аналітичного обліку.

Розглядаючи особливості синтетичного узагальнення й аналітичної деталізації облікових даних, варто звернути увагу на те, що в бухгалтерському обліку відображаються не всі, а тільки найбільш суттєві сторони процесу продажу, які прийнято розглядати як окремі економічні категорії; кількість

Таблиця 1

Деталізація рахунку 281 «Товари на складі»

Субрахунки (рахунки першого, другого порядків)	Аналітичні рахунки (субрахунки третього порядку)	Аналітичні рахунки для управлінського обліку (субрахунки четвертого порядку)
28 «Товари»	281 «Товари на складі»	2811 «Товарин на власному складі»
		2812 «Товарин на орендованому складі»
		2813 «Товари на митниці»
		2814 «Товари арештовані»
		2815 «Товари зіпсовані»
		2816 «Товари повернені»

реалізованих товарів, собівартість реалізації, сума виручки й доходи, обігові витрати та затрати, прибуток та збиток. Решта понять та категорій можуть бути віднесені до об'єктів обліку за умови їх потенційної корисності для споживачів облікової інформації.

Аналітичній деталізації облікової інформації щодо висвітлення процесу продажу потрібно приділяти більше уваги, оскільки вона є об'єктивною передумовою для подальшого забезпечення аналізу, планування та контролю.

Аналітичний облік операцій з продажу товарів у системі управління повинен забезпечувати відображення інформації щодо отриманих доходів, понесених витрат і фінансових результатів по кожному виду реалізованого товару, в розрізі товарних груп, постачальників, місць реалізації. А та як чинна система класифікації доходів для потреб бухгалтерського обліку за П(С)БО 15 «Дохід» [3] досить обмежена, оскільки тісно пов'язана із класифікацією витрат і призначена переважно для потреб складання фінансової звітності, тому, на думку О.В.Фоміної, потребує вдосконалення. Доречно ввести рахунки третього порядку до рахунка 702 «Дохід від реалізації товарів» (рис 1) [7]:

Така деталізація субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» дає змогу фінансовому аналітику, який працює на підприємстві, провести деталізований аналіз доходів від реалізації товарів у відповідності до різних активізаційних заходів продажу та надати

оброблену інформацію менеджеру з продажів для прийняття рішень щодо застосування різних активізаційних заходів продажу (чи вигідніше робити розпродаж, чи проводити акції тощо).

Чинна методика обліку операцій продажу товарів не передбачає можливості цілісного відображення цього процесу, а проблема аналітичної деталізації показників продажу залишається актуальною. Аналітичний облік операцій з продажу товарів у системі управління має забезпечувати відображення інформації щодо отриманих доходів, здійснених витрат і фінансових результатів за кожним видом реалізованого товару, у розрізі товарних груп, брендів компаній та/або постачальників, місць реалізації. Аналітичну деталізацію інформації щодо продажу товарів для визначення фінансових результатів (доходів і витрат) на торговельних підприємствах пропонується здійснювати за такими критеріями:

- спрямованість інформаційних потоків (зовнішні, внутрішні);
- об'єкти аналітики (підприємство в цілому, відділи торговельного залу (для планування мотиваційної політики), товарні групи, товарні позиції, брендові компанії та/або постачальники);
- часова періодизація (за певний період, на поточний час).

Така практика дасть змогу організувати дієву систему управлінського обліку та внутрішньої звітності на підприємстві, суттєво підвищити якісний рівень внутрішнього контролю.

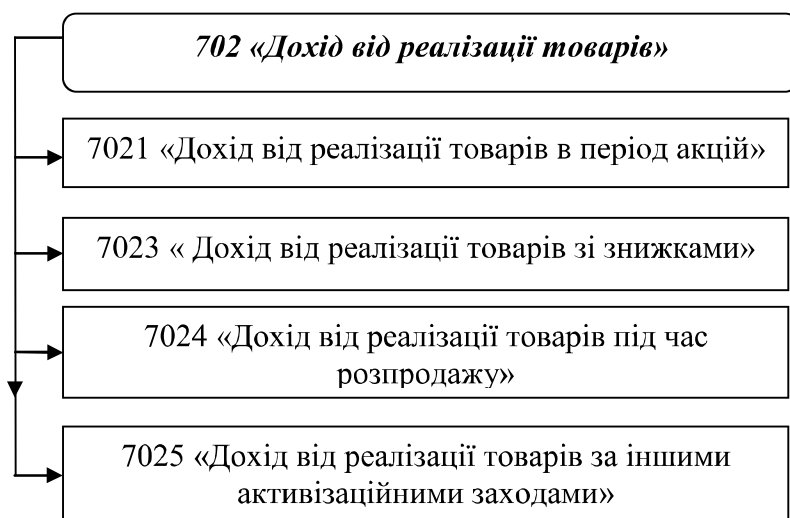


Рис. 1. Деталізація субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів»

ВИСНОВКИ

Торговельні підприємства повинні оперативно реагувати на вивчення кон'юнктури ринку, поліпшувати роботу. В цих умовах значно зростає роль бухгалтерського обліку в управлінні торгівлею. Облік повинен забезпечувати органи управління та торгові точки необхідною інформацією, здійснити строгий контроль за виконанням плану товарообігу.

Враховуючи вищевикладене, торговельним підприємствам варто відкривати рахунки другого та третього порядку до субрахунків 281 «Товари на складі» та 702 «Дохід від реалізації товарів». В такому разі при веденні аналітичного обліку товарів більш прозорим буде управління системами знижок, націонок

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Порядок здійснення торгової діяльності та правил торгового обслуговування населення: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 р. № 833.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, із змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Міністерством фінансів України № 290 від 29.11.1999 р.
4. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999р. № 291.
5. Сливка Я.В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація підходів // Вісник ЖДТУ. - № 2. - 2010. - с. 178 - 182.
6. Макаренко А.П., Панченко О.М., Бескоста Г.М., Лищенко О.Г. Облік в зарубіжних країнах: навч. посібник / Макаренко А.П., Панченко О.М., Бескоста Г.М., Лищенко О.Г. - Запоріжжя, ЗДІА, 2011. - 362 с.
7. Фоміна О.В. Напрями вдосконалення обліку операцій з продажу товарів із застосуванням активізацій

них управлінських заходів // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. - 2008. - № 9. - С.207-215., с.214

8. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 368 с.

REFERENCES

1. Poryadok zdiysnennya torhovoyi diyal'nosti ta pravyl torhovoho obsluhovuvannya naseleण्या: zatv. postanovoyu Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 15.06.2006 r. # 833.
2. Pro bukhhalters'kyu oblik ta finansovu zvitnist' v Ukrayini: Zakon Ukrayiny vid 16.07.1999 r. # 996-KhIV, iz zminamy ta dopovnennyamy // [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 15 «Dokhid», zatverdzhene Ministerstvom finansiv Ukrayiny # 290 vid 29.11.1999 r.
4. Instruktziya pro zastosuvannya planu rakhunkiv bukhhalters'koho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'yazan' i hospodars'kykh operatsiy pidpryyemstv i orhanizatsiy vid 30.11.1999r. # 291.
5. Slyvka Ya.V. Aktual'ni pytannya shchodo obliku rozrakhunkiv z pokuptsyamy ta zamovnykamy: systematyzatsiya pidkhodiv // Visnyk ZhDTU. - # 2. - 2010. - s. 178 - 182.
6. Makarenko A.P., Panchenko O.M., Beskosta H.M., Lyshchenko O.H. Oblik v zarubizhnykh krayinakh: navch. posibnyk / Makarenko A.P., Panchenko O.M., Beskosta H.M., Lyshchenko O.H. - Zaporizhzhya, ZDIA, 2011. - 362 s.
7. Fomina O.V. Napryamy vdoskonalennya obliku operatsiy z prodazhu tovariv iz zastosuvannyam aktyvizatsiy nykh upravlins'kykh zakhodiv // Bukhhalters'kyu oblik, analiz i audyt. - 2008. - # 9. - S.207-215., c.214
8. Zholner I. V. Finansovyy oblik za mizhnarodnymy ta natsional'nyy standartamy. Navch. posib. - K.: Tsentр uchbovoyi literatury, 2012. - 368 s