

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Чим більше уваги приділяється цій економічній категорії, тим ефективніше функціонує підприємство. Для нормального функціонування будь-якої ланки ринкової економіки потрібно, щоб учасники, приймаючи рішення, мали достовірну та об'єктивну інформацію про майно, фінансове становище, результати роботи (прибутки чи збитки), а також про процеси їх формування як на власному підприємстві, так і у партнерів, на підставі попередніх даних. Таку інформацію надає тільки бухгалтерська система обліку. Впровадження цілісної системи управління прибутком на сучасному торговельному підприємстві потребує кардинальних змін в організаційно-методичній структурі бухгалтерського обліку для задоволення потреб внутрішніх користувачів – управлінців.

Дослідженнями бухгалтерського обліку саме в торговельній галузі України займалися Ф. Бутинець, Л. Котенко, М. Кужельний, Ю. Осадчий, Ю. Верига, Н. Грабова, В. Сопко та ін. Російські автори М. Симонова, Є. Гєворкян, Б. Івашкін, Г. Ніколаєва, О. Сушонкова, В. Каримов та інші. Але ж питання організаційної побудови обліку з урахуванням потреб менеджменту торговельних підприємств в економічній літературі не піднімалося. Автори С. Сисоєва, О. Бузкова та В. Снегірьова розглядають менеджмент тільки з погляду управління, проте обліковому аспекту цього питання увага в публікаціях не приділяється.

Важливість показника прибутку визначає його роль у системі управління підприємством. Будь-які рішення у сфері організації виробництва, технічного розвитку підприємства, маркетингу, розширення і диверсифікації діяльності, управління персоналом, логістики та матеріально-технічного забезпечення, структури та реорганізації підприємства, фінансового управління та

обґрунтування джерел фінансування інвестиційних проектів і виконання поточних завдань, у кінцевому рахунку відображаються у зміні розміру прибутку.

У цих умовах процес управління прибутком як багатофункціональним синтетичним показником, стає найважливішим процесом, який необхідно постійно вдосконалювати та адаптувати до змінного середовища.

Аналіз теорії та практики управління підприємствами показав, що необхідно в управлінні прибутком дотримуватися регулятивних принципів [1, 2]:

- принцип об'єктивної необхідності. Питання про необхідність системи управління прибутком безпосередньо пов'язане з існуванням підприємства, його діяльністю, яка орієнтована на прибуток;

- принцип безперервності. Діяльність торговельних підприємств має безперервний характер товарообігу, тому система управління результатами цієї діяльності повинна функціонувати постійно;

- принцип системності. Кожне управлінське рішення у галузі формування прибутку прямо або опосередковано впливає на його рівень. При цьому треба враховувати взаємозв'язок таких рішень, тому що цей вплив може бути різноспрямованим;

- принцип інтеграції. Передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства. Неузгодженість короткострокових і довгострокових цілей виникає через розрив у часі їх реалізації і виявляється у втраті потенціалу підприємства, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, але і можливості його перспективного розвитку. Крім того, прибуток являє собою результат господарської діяльності підприємства, отже, процес управління ним зачіпає всі аспекти діяльності, що визначає необхідність інтеграції системи управління прибутком у загальну організаційну систему управління підприємством;

- принцип оптимальності. Розробка управлінського рішення повинна бути спрямована на досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях. Однак вибір оптимальних управлінських рішень

приймається в умовах багатоваріантності та самостійно підприємством на основі критерію оптимальності;

- принцип відповідальності. Побудова системи управління прибутком відповідно до організаційної структури дозволить пов'язати діяльність кожного підрозділу з відповідальністю конкретних суб'єктів управління і оцінити внесок кожного підрозділу у загальні результати діяльності підприємства;

- принцип інформаційної забезпеченості. Якість будь-якого управлінського рішення, у тому числі у сфері управління прибутком, визначається поінформованістю суб'єкта управління, як про зовнішнє, так і про внутрішнє середовище підприємства, тому ефективність кожної керуючої системи значною мірою залежить від якості використовуваної нею інформаційної бази.

Відповідно до принципу інтегрованості, організаційне забезпечення системи управління прибутком повинно відповідати загальній системі управління прибутком, що дозволяє знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити узгодженість дій систем управління та підвищити ефективність контролю за прийнятими рішеннями.

У процесі торговельної діяльності будь-яке підприємство витрачає різні види ресурсів: матеріальні, нематеріальні, трудові та фінансові. Матеріальні, нематеріальні та фінансові активи формують операційні активи, тобто це майно підприємства, що належить йому на правах власності або контролюваного ним.

Здійснення діяльності неможливе без постійної участі живої праці, тому важлива частина в управлінні ресурсами належить управлінню персоналом. Головна мета управління персоналом полягає у формуванні чисельності та складу працівників, що відповідають специфіці та обсягу діяльності підприємства і сприяють забезпеченню основних завдань його розвитку в майбутньому періоді.

В організаційній структурі підприємства виникає необхідність виділення у межах служби бухгалтерського управлінського обліку – бухгалтерів товарних категорій. Вони формують і надають облікову інформацію про витрати, доходи, фінансові результати і прибуток як кожної товарної категорії, так і в перерізі

окремих товарів. Фінансова бухгалтерська служба формує облікову інформацію про прибуток загалом усієї торговельної мережі підприємства і зокрема за окремими магазинами (структурними підрозділами).

З відділом бухгалтерської служби взаємодіють менеджери та торкаються питань оплати постачальникам, оформлення документообігу і угод, встановлення собівартості товарів, отримання інформації про прямі і непрямі витрати. Також взаємодіють з питань обліку і контролю залишків товарів, результатів інвентаризації.

Традиційний бухгалтерський облік не в змозі забезпечити необхідною обліковою інформацією складну систему менеджменту торговельного підприємства, тому виникає об'єктивна необхідність в запровадженні на підприємстві обліку за центрами відповідальності. У кожному центрі на керівника покладається відповідальність лише за ту частину витрат, доходів і прибутків, які підлягають контролю з його боку і на якого покладена відповідальність за цей центр. У системі обліку центри відповідальності виділяють як об'єкти обліку з метою значно більшої деталізації витрат і доходів, посилення контролю за їх рівнем і підвищення точності в розрахунках фінансових результатів.

Отже, пропонуємо вести облік за центрами відповідальності цілісної організаційної структури управління торговельним підприємством за товарними категоріями. Відділ фінансової і управлінської бухгалтерії, відділ логістики, маркетингу та інші відділи необхідно виділяти в центри відповідальності витрат, тому що в них формуються непрямі витрати для функціонування торговельного підприємства загалом. Характерною ознакою цих підрозділів є відсутність формалізованої взаємодії між витраченими ресурсами і отриманим результатом. Центром відповідальності доходів буде відділ роздрібного продажу на чолі з директором роздрібної мережі, а в його керівництві перебуватимуть директори магазинів, як відповідальні особи за результати діяльності цієї підсистеми. Вхідними ресурсами центру доходів будуть товари у торговельній мережі, а вихідним – сума виручки від реалізації

товарів, отримана підприємством за відповідний період часу. Важливо зазначити, що центри відповідальності доходів несуть свої особисті витрати на обслуговування магазину, але не відповідають за витрати собівартості реалізованих товарів. Показником ефективності центрів витрат може бути співвідношення фактичних і бюджетних обсягів продажів.

Важлива обставина запропонованої моделі обліку і аналізу за центрами відповідальності полягає у тому, щоб допомогти торговельному бізнесу підвищити ефективність його роботи шляхом оптимізації його функції та прийняття правильних управлінських рішень за допомогою обліково-аналітичної інформації.

Під час дослідження з'ясовано, що організаційна та управлінська структура торговельної мережі, а також інші проаналізовані чинники дають змогу впровадити ефективну систему обліку прибутку за центрами відповідальності.

Література

1. Бабо А. Прибыль / Бабо А. ; [пер. с фр. Е. П. Островской]. – [4-е изд., испр.]. – М. : Группа «Прогресс» : Универс, 1993. – 175 с.
2. Баранцева С. Стратегія управління прибутком як регулятор діяльності підприємства / С. Баранцева // Торгівля і ринок України. – 2008. – № 14. – Т. 2. – С. 81–86.
3. Блонська В. І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В. І. Блонська, П. П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 92–104.
4. Бухгалтерський облік в торгівлі: Підручник для студ. вищих навч. закладів / Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, Ю.І. Осадчий та ін.; Під ред. Ф.Ф. Бутинця, Н. М. Малюги. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Ж.: ЖІТІ. ПП "Рута", 2002. — 576 с.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посібник / В.В. Сопко. — К.: КНЕУ, 2006. — 526 с.