

## ОБЛІК ЯК СКЛADOVA УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація. Розглянуто особливості управління прибутком на торговельних підприємствах. Проаналізовано необхідність впровадження системи категорійного менеджменту в діяльність торговельного підприємства та деталізовано її з боку бухгалтерського обліку як складової управління прибутком.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности управления прибылью на торговых предприятиях. Проанализирована необходимость внедрения системы категорийного менеджмента в деятельность торгового предприятия и дана ее детализация с точки зрения бухгалтерского учета как составляющей управления прибылью.*

*Annotation. The peculiarities of profit management for commercial enterprises are discussed. The necessity of implementing the category management system in the activities of commercial enterprise is analysed and is detailed in terms of accounting as a component of profit management.*

*Ключові слова: прибуток, управління прибутком, торговельне підприємство, категорійний менеджмент, центр відповідальності.*

Торгівля є частиною економіки України, яка в ринкових умовах постійно перебуває у стані динамічного розвитку. Для подальшого розвитку торговельних підприємств та їх конкурентоспроможності на ринку України необхідно їх ефективно управління. Інформаційною базою такого управління виступає облік прибутку. Існує проблема у теоретичному та методологічному забезпеченні обліку фінансових результатів, тому що немає детального розгляду цього питання саме для торговельних підприємств.

Проблеми формування й відображення в обліку та звітності фінансових результатів діяльності досліджувалися у працях сучасних вчених, зокрема: Бланка І. А., Бутинця Ф. Ф., Чацькіса Ю. Д., Гейера Е. С., Наумчука О. А., Власової І. О., В. Снегірьова, Кузнецова Д. С., Кузнецової С. О. [1 – 6] та ін. Результати їх наукових досліджень з удосконалення обліку, контролю та аналізу фінансових результатів мають суттєве значення для розвитку методики, практики їх оцінки та відображення.

Метою дослідження є вдосконалення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо обліку в управлінні прибутком діяльності торговельних підприємств.

Об'єкт дослідження – процес обліку в управлінні прибутком торговельних підприємств.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних засад обліку як складової управління прибутком торговельного підприємства.

Основною особливістю торговельної діяльності підприємства є те, що вона забезпечує безперервний процес руху активів у формі товарів від виробничих підприємств різних форм власності до безпосередніх споживачів. Для забезпечення торговельної діяльності підприємства здійснюють операції купівлі-продажу товарів, які є найбільш важливою та значною частиною активів торговельного підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат торговельних підприємств.

Метою торговельного підприємства є отримання прибутку, який є фінансовою базою подальшого розвитку підприємства та показником ефективності даного виду діяльності.

Детальне вивчення існуючих підходів до розуміння специфіки управління прибутком саме торговельних підприємств дає підстави констатувати, що ця сфера досліджень на сьогодні є доволі дискусійною. Сьогодні дослідники Бланк І. А. [1, с. 48], Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М. [2, с. 388] та Чацькіс Ю. Д. [3] управління прибутком торговельного підприємства розглядають як комплексну систему дій, що забезпечує розробку взаємопов'язаних управлінських рішень, кожне з яких робить свій внесок у результативність формування і використання прибутку по торговельному підприємству в цілому.

При традиційній організації управління в торгівлі функції продажу товарів розділені [4]: відділ продажів відповідає за розміщення товарів у торговому залі, викладення товарів на полиці і своєчасне їх поповнення; відділ маркетингу займається рекламою; планово-економічний відділ встановлює роздрібні ціни, тобто у кожного функціонального підрозділу є свої власні цілі та критерії оцінок ефективності роботи, які не завжди збігаються з інтересами підприємства загалом, тому страждає ефективність взаємодії підрозділів, виникають конфлікти, через перекладання відповідальності з одного підрозділу на інший процес узгодження рішень займає багато часу і т. п.

У 80-х роках ХХ століття на Заході з'явилася нова концепція розвитку бізнесу – категорійний менеджмент, який, на відміну від традиційної організації управління, передбачає спеціалізацію управлінських робіт не за функціями, а за категоріями управління [5].

Зміни завдань і функції системи бухгалтерського обліку торговельного підприємства, визначені новими

організаційними формами управління. Автором запропоновано впровадити на торговельному підприємстві систему категорійного менеджменту. Тепер замість однієї посади генерального директора з продажу на торговельному підприємстві необхідно запровадити декілька посадових одиниць категорійних менеджерів, залежно від того, скільки існує категорій управління. Такій системі необхідна облікова інформація, яка здатна якісно задовольнити потреби внутрішніх користувачів, особливо категорійних менеджерів.

Підхід до категорій асортименту не лише як до товарних груп, але як і до самостійних господарських одиниць усередині торговельного підприємства зі своєю структурою і бізнес-процесами зумовив швидке зростання популярності нової концепції. У сучасному розумінні категорійний менеджмент – це управління самостійним бізнесом усередині підприємства, побудоване на оптимізації усіх операцій, що належать до певної товарної групи. Тому в сучасному уявленні категорійний менеджер – швидше підприємець, ніж функціональний управлінець [6].

Варто зазначити, що категорійний менеджмент як система підійде, насамперед, великим підприємствам зі стійким, широким асортиментом товарних позицій, а також мережним торговельним підприємствам, які мають два чи більше одноформатних магазинів – з однаковим позиціонуванням і схожим асортиментом.

При здійсненні такої концепції бухгалтерський облік торговельного підприємства повинні здійснювати бухгалтери товарних категорій. Вони формують і надають облікову інформацію про витрати, доходи, фінансові результати та прибуток як кожної товарної категорії, так і з огляду на окремі товари.

При взаємодії із відділом бухгалтерської служби категорійні менеджери торкаються усіх питань оплати постачальникам, оформлення документообігу й угод, встановлення собівартості товарів, отримання інформації про прямі та непрямі витрати торговельного підприємства.

Традиційний бухгалтерський облік не має змоги забезпечити складну систему категорійного менеджменту торговельного підприємства необхідною обліковою інформацією, тому виникає необхідність у запровадженні на підприємстві категорійного обліку за центрами відповідальності [6].

У системі обліку торговельного підприємства центри відповідальності виділяють як об'єкти обліку з метою значно більшої деталізації витрат і доходів, посилення контролю за їх рівнем та підвищення точності в розрахунках фінансових результатів.

Важлива обставина запропонованої моделі обліку й аналізу за категорійними центрами відповідальності полягає в тому, щоб допомогти торговельному бізнесу підвищити ефективність його роботи шляхом оптимізації його функції та прийняття правильних управлінських рішень за допомогою вдосконаленої системи обліку.

Упровадження категорійного менеджменту – це складний процес, що охоплює практично всі сторони діяльності торговельного підприємства, до якого потрібно підходити комплексно. Ефективність упровадження системи категорійного менеджменту безпосередньо залежить від масштабу проекту, системи автоматизації, розробки регламентів бізнес-процесів та загальної концепції і стратегії.

Необхідно будувати облік за центрами відповідальності в організаційній взаємодії структури управління торговельним підприємством за категоріями, враховуючи вказані деталі впровадження системи категорійного менеджменту. Саме це забезпечить торговельним підприємствам зниження витрат та зростання прибутку за рахунок правильного підходу до надання облікової інформації для управління асортиментом.

*Наук. керівн. Писарчук О. В.*

---

**Література:** 1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с. 2. Бухгалтерський управлінський облік : підручник / [Ф. Ф. Бутинець та ін.]. – 3-тє вид., доп. і перер. – Житомир : ПП "Рута", 2005. – 480 с. 3. Організація бухгалтерського обліку : навч. посібн. / [Ю. Д. Чацкіс, Е. С. Гейер, О. А. Наумчук та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 564 с. 4. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В. Снегирева. – СПб. : Питер, 2007. – 416 с. 5. Кузнецов Д. Есть ли в российской рознице категорийный менеджмент? [Электронный ресурс] / Кузнецов Д. – Режим доступа : <http://www2.mofo-delo.ru> 6. Кузнецова С. О. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком торговельних підприємств [Електронний ресурс] / С. О. Кузнецова. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>–2009.