

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Капацин О.Ю.,

здобувач другого рівня освіти

Пухалевич А.С.,

здобувач другого рівня освіти,

Миколаївський національний аграрний університет,

м. Миколаїв, Україна

Дубініна М.В.,

д-р екон. наук, професор, завідувач кафедру обліку і оподаткування,

Миколаївський національний аграрний університет,

м. Миколаїв, Україна

Проаналізовано поняття «витрати на збут». Розглянуто сутність облікової організації збутової діяльності. Показані проблемні питання обліку процесу збуту в контексті сьогодення.

Ключові слова: *збут, витрати, рахунки, реалізація, підприємство.*

Важливе значення у збутовій діяльності підприємств відведено обліку і контролю витрат на збут. Однак сільськогосподарські підприємства не завжди приділяють належну увагу цій ділянці обліку і контролю з метою підвищення ефективності збутової діяльності та забезпечення конкурентоспроможності таких підприємств на міжнародному агроринку.

Теоретичні та практичні аспекти обліку і контролю збуту продукції (товарів, робіт, послуг) та витрат, пов'язаних із ним на різних підприємствах, висвітлені в працях вітчизняних учених-економістів: Ф. Бутинця, З. Гуцайлюка,

В. Дерія, Г. Кірейцева, В. Савчука, В. Сопка, та інших науковців. Однак досліджень стосовно обліку і контролю збуту продукції сільськогосподарських підприємств є небагато. Донині не сформована єдина наукова позиція стосовно сутності понять «збут продукції» і «витрати на збут», має місце неузгодженість нормативних документів, методичних порад, що регламентують облік і контроль витрат на збут.

Залишаються недостатньо дослідженими і потребують значного вдосконалення організація і методика обліку витрат на зберігання та перевезення готової продукції. Дискусійними залишаються ряд аспектів контролю витрат на збут та варіантів його здійснення внутрішніми та зовнішніми контролерами. Під інвентаризацією необхідно розуміти перевірку та оцінку фактичної наявності об'єкту контролю, якій притаманний комплекс наступних господарсько-правових ознак і наявність розпорядчого документу, здійснення дій колегіальним органом, виявлення кількісних і якісних характеристик об'єкту, реєстрація та оцінка фактів, нормативно-правове регулювання, бухгалтерська обробка документів, узагальнення та реалізація результатів; прийняття рішень.

Динамічний розвиток економічних стосунків в Україні однозначно підтвердив тезу, що по мірі поглиблення та ускладнення ринкових процесів загострюється проблема реалізації готової продукції. Це спонукає до створення національної Концепції збуту продукції товарів (робіт, послуг) українських виробників, яка б виступила у ролі основи для регуляторного відображення у працях вітчизняних вчених-економістів великої кількості моделей та методів збутової діяльності більшості галузей економіки.

Незважаючи на належну увагу теоретиків й практиків до складних проблем збуту, доречно відзначити, що і досі не сформована єдина думка щодо суті цієї важливої, як у теоретичному, так і в практичному сенсі, категорії. Здається навіть, на перший погляд, в елементарному трактуванні збуту провідні науковці не дійшли згоди і надалі по різному трактують це поняття.

Нами проведено аналіз поняття «збут» на основі вивчення праць вчених-економістів різних історичних періодів. Як свідчать дослідження Ф. Бутинець [1]

оцінює збут як процес передачі виготовленого товару, а М. Пушкар [2] як процес, який визначається принципом виробляти лише те, що знаходить попит у споживача.

Якщо розглядати поняття «збут» і «діяльність зі збуту продукції», то на нашу думку О. Шевчука [3], збут – це процес, що розпочинається з моменту появи усної чи письмової угоди щодо купівлі-продажу продукції і триває до того моменту, коли покупець повністю розраховується за неї та отримує її у власність, а діяльність зі збуту продукції – це діяльність менеджерів, спрямована на забезпечення процесу збуту продукції.

Поняття «збут» може проявлятися у таких формах:

1. Як фінальна стадія діяльності товаровиробника. Організація здійснення даної стадії господарсько-фінансової діяльності, що дає змогу реалізувати його економічний інтерес, завершальні операції цієї стадії господарської діяльності товаровиробника, задоволення економічного інтересу товаровиробника.

2. Як супровід готової продукції. Зберігання – відвантаження – транспортування, доставлення товару до місць збуту, розміщення товару в місцях продажу.

3. Як прояв промислового капіталу підприємства у вигляді вартості його продукції. Зміна форм вартості товару, стадія перетворення промислового капіталу у грошовий (Т-Г).

4. Як стадія проходження товару - елемент матеріального потоку. Постачання товару споживачеві Рух товару у вигляді матеріального потоку. Виробництво - розподіл за каналами руху товару - надання товару покупцеві.

5. Як господарські зв'язки з постачання продукції. Організація господарських стосунків (ринкових зв'язків із руху товару); операції з комплексного управління збутовою діяльністю товаровиробника; задоволення потреб кінцевих споживачів товару [4].

Метою ведення обліку збутової діяльності є інформаційне забезпечення управління доходами і витратами збутової діяльності; формування фінансових

результатів, оцінка доцільності та ефективності передбачених збутовою політикою заходів, можливість планування оптимального розміру витрат на їх проведення, контроль збутових операцій [5]. Вона формує структуру облікової моделі, від якої залежить оцінка та аналіз ефективності збутових операцій. Тому виникає потреба у визначенні інформаційних потреб підприємства: структури, обсягу, змісту документів, періодичності представлення інформації у звітності.

Мета обліку збуту досягається якістю виконання поставлених завдань, серед яких визначено наступні:

- виконання вимог і процедур, відображених у законодавчо-нормативних документах;
- облік та системний і безперервний контроль за виконанням вимог до збуту за кількістю, якістю та асортиментом продукції згідно із запитами замовників;
- облік і встановлення сум витрат на збут продукції підприємства;
- точне та своєчасне документальне оформлення виробленої продукції для наступного її збуту;
- перманентний контроль за рівнем рентабельності основного виробництва та рентабельності структурних підрозділів і підприємства загалом;
- встановлення резервів наступного зростання ефективності виробництва;
- виконання вимог щодо повного відображення усіх витрат на збут продукції підприємства за їхніми сегментами та постійне порівняння витрат із доходами, встановлення фінансових результатів діяльності підприємства загалом, його підрозділів, видів продукції [5].

Методи обліку витрат на збут розглядають, як способи побудови аналітичних позицій з формування збутових витрат для обґрунтованого калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) і управління ними.

Методом бухгалтерського обліку з наукової точки зору виступає економічне моделювання фінансової діяльності підприємства. В практичній

сфері, облікові методи використовуються під час опрацювання результатів діяльності підприємства, які відображені в офіційних документах [3, с. 71].

Вивчаючи облік витрат на збут та планові і фактичні калькуляції, як один елемент, зазначимо, що його доцільно розглядати, поділяючи на кілька стадій. На першій стадії проводиться розподіл збутових витрат між об'єктами обліку, а також включається організація аналітичного обліку витрат на збут;

друга стадія – передбачає планову і фактичну калькуляцію собівартості виготовленої продукції.

З вище наведеної інформації, зауважимо, що методи калькулювання варто досліджувати, як окремі методи збутових витрат, які використовуються при визначенні собівартості готової продукції підприємства. Таким чином, під методом калькулювання розуміють сукупність прийомів розподілу витрат на збут за калькуляційними статтями та віднесення їх до об'єкту калькулювання.

В сучасних умовах, система фінансового обліку і контролю на підприємствах не зовсім повно відповідає ринковим вимогам. Головними стримуючими елементами, на нашу думку, виступають: відсутність нових методичних рекомендацій для обліку витрат на збут у сільському господарстві; не повне відображення збутових витрат в нормативно-правовій базі; неефективність окремих первинних документів, що стосуються обліку і контролю витрат.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : РУТА, 2001. – 576 с.
2. Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку : монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль, Карт-бланш, 2007. – 152 с.
3. Шевчук О.А. Витрати на збут: класифікація та визнання у процесах оптимізації та оновлення інформаційних систем / О.А.Шевчук // Збірник наукових праць ЧДТУ, Вип. 23. Серія: Економічні науки. - Черкаси: ЧДТУ, 2009. – С. 173-176.
4. Іщенко Я.П. Непрямі витрати на підприємствах АПК: методи обліку та порядок розподілу / Я.П. Іщенко // Облік і фінанси АПК – 2005. - № 3. – С. 25-29.
5. Власова І.О. Методологічні аспекти обліку збуту / І.О.Власова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць.

Тематичний випуск «Дослідження і оптимізація економічних процесів «Оптимум 2006» 23' 2006».– Харків: НТУ «ХПІ», 2006. – С. 123-126.

***Annotation:** the concept of «cost of sales» is analyzed. The essence of accounting organization of marketing activity is considered. The problems of accounting of the sales process in the context of the present are shown.*

***Keywords:** sales, greetings, invoices, sales, enterprise.*