УДК 657

Валуєв Б.І., д.е.н., проф.
Дроздова О.Г., здобувач
Одеський інститут фінансів УДУФМТ

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В ПІДПРИЄМСТВАХ КОМІСІЙНОЇ ТОРГІВЛІ – ХИБНІСТЬ ІСНУЮЧОГО ПІДХОДУ

Розглянуто помилкові положення облікової політики підприємства, доказано її необґрунтовану відокремленість від цілісної системи управління процесом комерційної торгівлі. Розроблено організаційну модель поєднання процесів, їх стадій і функцій управління на підприємствах комісійної торгівлі

Ключові слова: облікова політика, комісійна торгівля, комерційна торгівля

Постановка проблеми. У загальному її вигляді проблема полягає в тому, що різного роду положення з організації, методики обліку і складання фінансової звітності видаються за облікову політику підприємства, яка ніяк не відображає проблем обліку і не зв'язана з інтересами інших функцій управління.

Проблема в наукових публікаціях. Основні положення облікової політики розглянуті в багатьох роботах з облікової політики [3, 4, 5, 6, 7, 8]. Стало навіть модним, коли в публікаціях з проблем бухгалтерського обліку її питання вводяться в багатьох виданнях недоречно.

Мета статті полягає в тому, щоб виявити необґрунтовані положення концепції облікової політики і визначити її спрямованість на підприємствах комісійної торгівлі.

Викладення основного матеріалу. Облікова політика в системі управління комісійної торгівлі.

Ми будемо виходити з того, що в підприємствах комісійної торгівлі процеси управління діяльністю їх відбуваються в межах загального управлінського циклу, що складає логіку взаємозв'язку функцій організації, планування, обліку, контролю, регулювання й аналізупритаманну будь-якій господарській системі [9, с. 6-9] та взаємодію персоналу, котрий їх виконує.

Розуміння циклічності управлінського процесу набуває особливого значення в комісійній торгівлі, де на відміну від інших торгівельних напрямків, в основу діяльності цілком природно покладені окремі партії товарів.

У цих конкретних умовах специфіка визначення облікової політики та її органічного поєднання зі стратегічними задачами всієї системи управління, без чого вона не потрібна взагалі, зумовлює необхідність відмовитися від її тривіальних положень, які нічого плідного не дають ні самому обліку, ні управлінню вцілому, а зосередити увагу на актуальних питаннях комісійної торгівлі, розв'язання котрих потребує якщо не політичних рішень, то, принаймні, вироблення стратегії і тактики поведінки в повсякденній управлінській практиці [10,с.62].

По-перше, побудова системи управління та облікової політики, зокрема, має здійснюватися рухом від об'єкту управління, а в даному конкретному випадку за "точку відліку" приймаються окремі партії прийнятих на комісію товарів відповідно до укладених господарських договорів точніше стадії торгового процесу.

По-друге, економічна мета залучення товарів полягає в одержанні прийнятного фінансового результату, що потребує оптимізації показників, які його формують – витрат і доходів.

© Валуєв Б.І., Дроздова О.Г., 2012

По-третє, для її досягнення система управління зосереджує як власні зусилля, так і зусилля підрозділів, де безпосередньо відбувається торгівельний процес, перш за все на окремих партіях товарів, а від так , і на об'єми товарообороту в цілому.

Стратегічна задача системи управління та облікової політики, зокрема полягає в тому, щоб органічно поєднати ці три складові загального процесу побудови і функціонування системи управління діяльністю комісійних торгівельних підприємств.

Типовими стадіями процесу комісійної торгівлі є такі:

– експертна оцінка партії товарів за їх суто торгівельними характеристиками: асортиментом і кількістю, попитом, терміном реалізації; за фінансовими показниками: рівнем витрат і комісійної націнки, ціною реалізації, сумою виторгу і прибутку;

– технологічні процеси зберігання і реалізації товарів: формування фактичних витрат, доходів, прибутку;

– уточнююча експертна оцінка наявності нереалізованих товарів за визначеними на стадії залучення критеріями;

– визначення фактичних показників витрат, доходу і прибутку;

– проведення розрахунків із комітентом.

Прийнятний фінансовий результат являє собою різницю між уточненою на стадії повторної експертної оцінки товарів сумою доходів і витрат.

Для досягнення фінансового результату система управління підрозділом комісійної торгівлі будується, з одного боку, на засадах децентралізації функцій управління підприємством як цілісною організацією, в якій комісійна торгівля є тільки одним напрямком діяльності. Із іншого боку, передбачається зосередити у цьому підрозділі сукупність функцій організації, планування, обліку, контролю, регулювання, аналізу.

Загальний підхід до побудови такої системи управління розроблено в її матричній моделі (рис.1), в якій на осі "X" – окремі партії товарів, на осі "Y" – специфічні стадії торгівельного процесу, на осі "Z" – функції управління.

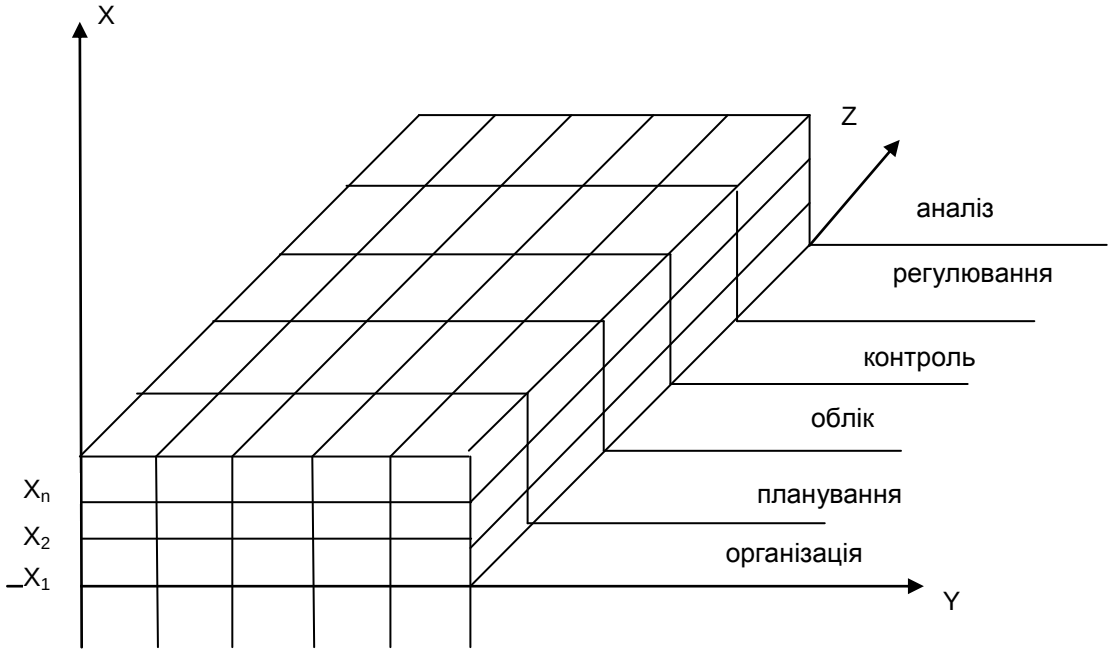

Рис. 1. *Просторово-часова модель управління процесами комісійної торгівлі. Джерело: власна розробка на основі [11, с.205].*

Прийняті позначення:

– x_1 – x_n – окремі партії товару;

– y_1 – y_n – окремі стадії процесу партії: y_1 – експертна оцінка партії, y_2 – технологічний процес зберігання і реалізації, y_3 – уточнююча експертиза, y_4 – визначення фактичних фінансових показників, y_5 – розрахунки з комітентом;

– z – функції управління.

Підкреслимо, що функції управління (ось Z), які зосереджуються в підрозділі комісійної торгівлі, розповсюджуються на весь торгівельний процес від товару кожної окремої партії до товарообороту в цілому.

Оскільки господарській облік – органічна частина цілісної системи управління, шість концептуальних напрямків облікової политики [10,с.60-61] актуальні не тільки для функції обліку, але й для всіх інших функцій управління торгівельним процесом. Особливо, коли йдеться про процеси окремих стадій сукупного процесу в режимах оперативного і поточного управління.

У рамках першого організаційного напрямку доцільна часткова децентралізація функцій планування, обліку, контролю, регулювання в структурних підрозділах багатопрофільного торговельного підприємства, що спеціалізовані в окремих видах комісійної торгівлі. У них передбачається зосередити функції:

– планування – експертна оцінка вигідності окремих партій товарів за суто торгівельними та фінансовими показниками – в оперативному, навіть превентивному режимі їх залучення; розробка оперативно-календарного графіку реалізації кожної окремої партії; оперативне та поточне планування товарообороту підрозділа, кількості і штатного розкладу персоналу, витрат за економічними елементами і цільовими напрямками;

– облік – ведення оперативного і поточного обліку товарообороту, витрат періоду, доходів і прибутку окремих напрямків торгівельної діяльності;

– контроль – оперативний контроль реалізації окремих партій товаріві товарообороту підрозділу, відхилень фактичних витрат від нормативних і планових показників;

– регулювання – переоцінка, інші заходи, спрямовані на усунення негативних відхилень.

Усі інші управлінські процедури, що виконуються в межах управліньського циклу – аналіз, планування, облік, контроль, регулювання, є, на наш погляд, прерогативою управлінської служби самого підприємства, що включає до свого складу підрозділи комісійної торгівлі. На цьому рівні функції управління жорстко централізовані.

Отже, облікова політика напрямку або підприємства комісійної торгівлі полягає в поєднанні функцій обліку з функціями організації, планування, регулювання. Інакше кажучи, в створенні організаційних і інформаційних умов здійснення єдиного циклу управління торгівельним процесом.

Висновки. 1. Із виділених у [10,с.60-61] шістьох напрямків облікової політики тільки в трьох напрямках можна з великою мірою умовності говорити про неї:

– в організаційному смислі – це політика часткової доцільної децентралізації облікової функції з метою зв'язку її з плановою, контрольною, регулюючою функціями на основі їх поєднання в циклі управління;

– у виборі економічного механізму – це визначення прибутку кожної партії товару;

– у впровадженні управлінського обліку як такого, що немає альтернатив, тому, що в єдиному управлінському циклі поєднуються всі функції управління.

2. Проблемних суто облікових питань галузь комісійної торгівлі не містить. Побудова системи управління в матричній моделі (рис. 1) їх не створює. Вона вирішує принципові питання: сукупний торгівельний процес поділена на окремі партії товару, в середині процесу визначено окремі його стадії, функції управління є спільними для торгівельного процесу і зосереджено в єдиному підрозділі.

3. Усі штучні нагромадження, що, на думку їх авторів, є політичними, ніяких підстав для цього не мають.

Список використаних літературних джерел:

1. Барановська Т.В. Облікова політика: рівні, суб'єкти, складові / Т.В. Барановська // Вісник ЖДТУ. – 2003. – №3. – С. 18-26.

2. Белоусова І.А. Організація роботи облікового апарату як елемент облікової політики / І.А. Белоусова // Вісник ЖДТУ. – 2004. – № (27). – С.17-22.

3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку // Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська. – Житомир: ПП "Рута", 2006. – 528 с.

4. Макаров Н.Н. Договорная политика как составляющая учетной политики / Н.Н. Макаров. – М.:ИД "Финансы и кредит", 2009. – 104 с.

5. Чацкіс Ю.Д. Організація бухгалтерського обліку / Ю.Д. Чацкіс, Е.С. Гейер, О.Л. Наумчук, І.О. Власова. – К.:Центр учбової літератури, 2011. – 564 с.

6. Валуєв Ю.Б. Процесно-функціональне управління промисловим підприємством: Монографія. / Ю.Б. Валуєв. – Одеса. Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 298 с.

7. Слезингер Г.Э. Совершенствование процессов управления предприятием / Г.Э. Слезингер – М.:Экономика, 1975. – 311 с.

8. Стефанов Н., Симеонова К., Костов К., Качаунов С. Программно-целевой подход в управлении: Теория и практика. – М.: Прогресс, 1975. – 200 с.

9. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 215 с.

10. Валуев Б.И., Дроздова Е.Г. Учетная политика предприятия: спорность исходной концепции //Економіст. – 2012. – № 7. – С. 58-62.

11. Валуєв Ю.Б. Процесно-функціональне управління промисловим підприємством: Монографія. / Ю.Б. Валуєв. – Одеса. Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. 298 с.

ВАЛУЄВ Борис Іванович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аудиту і статистики Одеського інституту фінансів УДУФМТ.

ДРОЗДОВА О.Г. – здобувач кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету.

Стаття надійшла до редакції 18.06.2012 р.