

3. Сімутіна Я.В. Право на оплату праці та вдосконалення механізмів його реалізації // Матеріали XI регіональної науково-практичної конференції «Проблеми державотворення і захисту прав людини в Україні». 3–4 лютого 2005 р. — Л.: Юридичний факультет Львівського національного університету ім. Івана Франка., 2005. — С. 253—255

4. Тульчинський Р.В. Досвід стимулювання працівників у країнах з розвинутою ринковою економікою та можливості його використання в Україні // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. — К.: Політехніка, 2006. — Вип. 1— С. 222—234.

Мамкіна М.С., магістрант
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
Науковий керівник — к.е.н., доцент Н.С. Золотарьова

ОБГРУНТУВАННЯ СКЛАДУ ВИТРАТ НА ЗБУТ

Перехід до ринкових відносин в економіці України ставить по-новому і розширює можливості діяльності підприємства, як основної її ланки.

Витрати в господарській діяльності підприємства посідають одне з головних проблемних питань теоретичного і практичного характеру.

Постійне зростання суми та частки витрат на збут у загальній сумі витрат підприємств обумовлює необхідність пошуку оптимальних методик їх обліку, адаптованих відповідно до потреб керівництва та інших користувачів економічної інформації.

На сучасному етапі функціонування підприємств України постає проблема налагодження систематичного контролю за витратами як основного засобу досягнення ефективної діяльності підприємства.

Система контролю витрат у сучасних умовах стає вирішальним моментом щодо впливу на результати діяльності підрозділів і підприємства в цілому.

Облік витрат на збут на сьогоднішній день вимагає нових підходів до вибору ознак їх класифікації, які дозволяють організувати систему управління витратами.

Розробка економічно обгрунтованої класифікації витрат на збут є важливою передумовою забезпечення фінансової стабільності, конкурентоспроможності та економічного розвитку суб'єкта господарювання, допомагає визначити об'єкти витрат, організувати за єдиною методологією планування, облік, аналіз і пото-

чний контроль, а отже — створити належний механізм управління витратами.

Згідно П(с)БО 16 до витрат на збут належать:

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на передпродажну підготовку товарів;
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Розподіл витрат на збут — етап, від правильності здійснення якого залежить точність визначення показника повної собівартості. Особливо актуальною є проблема обґрунтування методики розподілу витрат на збут для підприємств з циклічним, наукоємним виробництвом. Це зумовлено питомою вагою цих витрат і значним їх впливом на собівартість, а також тим, що більша частина витрат на збут належить до постійних витрат, що не залежать від обсягу виробництва і не можуть бути віднесені на собівартість прямо.

Крім того, з метою отримання інформації для управління витратами до запропонованого рахунку доцільним є відкриття таких субрахунків:

- 931 «Витрати на проведення маркетингових заходів»;
- 932 «Витрати на рекламу»;
- 933 «Витрати на утримання персоналу відділу збуту»;
- 934 «Витрати на утримання торговельного персоналу»;
- 935 «Витрати на зберігання, підсортування, пакування і передпродажну підготовку товарів»;
- 936 «Витрати на транспортування продукції, товарів за умовами договору»;

937 «Витрати на утримання матеріальних і нематеріальних необоротних активів та МШП, що забезпечують збут товарів»;

938 «Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг».

Основне призначення зазначених субрахунків полягає в тому, що інформація, яка формуватиметься на них, використовуватиметься різними видами обліку у межах однієї інформаційної бази, а отже, формуватиме важливу складову інтегрованої системи обліку підприємства в цілому. Використання інтегрованої системи на підприємствах полегшує якість бухгалтерського обліку, а також виступає чинником у конкурентній боротьбі. Тільки використання такої системи може дати уявлення керівництву про поточні результати діяльності підприємства і на цій основі забезпечити можливість проведення аналізу окремих об'єктів або процесів та обґрунтування нових управлінських рішень.

Але велика кількість субрахунків сильно обтяжує роботу бухгалтерів. Тому окремим підприємствам, що ведуть помірну збутову діяльність з метою спрощення обліку, доцільно вести облік за такими субрахунками:

931 «Витрати на рекламу та дослідження ринку»

932 «Витрати на утримання служби збуту»

933 «Витрати на утримання торгового персоналу»

934 «Витрати на утримання складів, передпродажу, підготовки і реалізацію продукції»

Розглянемо запропонований склад і перелік витрат до даних субрахунків:

931 «Витрати на рекламу та дослідження ринку»:

— Витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг)

— Витрати на утримання основних засобів, інших нематеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона)

— Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

932 «Витрати на утримання служби збуту»:

— Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом

— Витрати на утримання основних засобів, інших нематеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона)

— Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

933 «Витрати на утримання торгового персоналу»:

— Оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут

— Витрати на утримання основних засобів, інших нематеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона)

— Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

934 «Витрати на утримання складів, передпродажу, підготовку і реалізацію продукції»:

— Витрати на ремонт тари;

— Витрати на передпродажну підготовку товарів;

— Витрати на утримання основних засобів, інших нематеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

— Витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;

— Витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

— Витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;

— Витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

— Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Запропоновані субрахунки та відповідний склад витрат в обліку можна використовувати у практичній діяльності обліковців і вітчизняних підприємствах різних галузей економіки.

Впровадження науково і практично обґрунтованої номенклатури та складу статей витрат на збут сприятиме ефективному їх використанню та контролю.

Оскільки діяльність підприємства різних галузей вітчизняної економіки так чи інакше пов'язані зі збутом продукції (товарів, робіт, послуг), чимало вітчизняних підприємств приділяють значну увагу обліку, аналізу на контроль витрат на збут. Тому пошук нових механізмів для управління витратами, що стосуються збуту продукції (товарів, робіт, послуг) є важливим завданням кожного підприємства, якщо воно хоче ефективно використовувати свої ресурси для отримання прибутку.