

УДК 657

А.П. Бегун, доц., канд.тех. наук,

Кіровоградський національний технічний університет

О.В. Латій,ст. викладач

Первомайська філія Кіровоградського інституту регіонального управління та економіки

Інформаційне забезпечення управління витратами збутової діяльності хлібозаготівельних підприємств

У статті розглядаються проблеми обліку збутової діяльності зерно торговельних підприємств. З'ясовано проблемні аспекти обліку розрахунків з постачальниками та витрат збутової діяльності та надано рекомендації з їх оптимізації.

витрати, оптова торгівля зерном, збутова діяльність, система обліку та контролю

Постановка проблеми. Занепад сільського господарства не тільки стримує розвиток інших секторів аграрно – продовольчої системи України, але й залишається однією зі сфер найбільшого розміщення і вкладання обмежених господарських ресурсів. Від розвитку агропромислового виробництва залежить продовольча безпека держави, а рівень і якість забезпечення населення продуктами харчування безпосередньо впливають на рівень та якість життя суспільства.

Причинами виникнення ускладнень на ринку зерна, зокрема скорочення рівня рентабельності зерновиробництва, зменшення обсягів виробництва та урожайності, а також прояву інших негативних явищ є відсутність дієвих економічних стимулів для виробників зерна та системного підходу до розв'язання питань управління зерновим комплексом, складовою якого є зерноторгівля. Бухгалтерських облік є однією з найважливіших функцій управління.

Зерноторгівля охоплює інтереси виробників, посередників та держави, тому вивчення особливостей обліку оптової торгівлі зерновими на сьогодні є досить важливим, так як саме облік витрат збутової діяльності є основним джерелом інформації для прийняття управлінських рішень та успішного господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку та контролю витрат присвячені праці таких науковців, як Валуєв Б.І., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Лінник В.Г., Нападовська Л.В., Сопко В.В., Соколов Я.В., Чумаченко М.Г. та інші. Проте подальшого дослідження потребують проблеми обліку витрат збутової діяльності у зерноторгівлі.

Мета та цілі статті. Для забезпечення успішного вирішення стратегічних планів підприємства, що постають в процесі фінансово-господарської діяльності, надзвичайно

спонукав українських аграріїв до збільшення виробництва, перш за все, шляхом розширення посівних площ при використанні застарілих технологій і без оновлення матеріально-технічної бази. Але останніми роками спостерігається деяке зменшення „зернового буму” і переорієнтація селян на виробництво інших сільськогосподарських культур, таких як ріпак, соя тощо.

Найбільшими експортерами українського зерна є міжнародні компанії, частка яких в структурі експорту становить близько 80%. Переважна частина агропромислових виробників та трейдерів діють за посередництвом мережі дочірніх компаній.

В умовах посилення фінансово – економічної кризи ці диспропорції формування доданої вартості ще більш посилюються. Сільськогосподарські товаровиробники потерпають від сезонної недостачі оборотних коштів та відсутності кредитних ресурсів. Шляхом виходу може бути укладання взаємовигідних умов між виробниками зерна та зернотрейдерами. Такими угодами може бути продаж на умовах товарного кредиту якісного насіння, паливно-мастильних матеріалів зернотрейдерами сільськогосподарських товаровиробникам, а також укладання зустрічних угод під врожай з подальшим закриттям рахунків. У цьому зв'язку дуже важливим є встановлення у межах облікової політики за розрахунками з постачальниками рівня аналітики. Взагалі у регламентах досліджуваних підприємств не зазначено такий елемент облікової політики як варіант аналітичного обліку розрахунків (за контрагентом або за договорами). Зазначеним елементом облікової політики нехтують, можливо в силу того, що більшість представників облікових служб навіть не здогадуються про різні податкові наслідки залежно від обраного варіанту ведення аналітичного обліку за розрахунками. Знову ж таки, якщо у Наказах цього не зазначено, то на практиці однаково ж використовується один з варіантів. Мотивація – це лише зручність та простота. На досліджуваних підприємствах представники облікових служб аналітичний облік розрахунків ведуть у розрізі контрагентів. Це є ще одним доказом формального розроблення облікової політики службою бухгалтерського обліку, відсутності мотивації, низького рівня культури бізнесу. Крім того, дуже важливим з точки зору збалансованості інтересів сільськогосподарських товаровиробників та зернотрейдера є визначення контрактів під врожай як форвардних або ф'ючерсних. Форвардний контракт передбачає встановлення ціни майбутнього постачання на момент укладання угоди, а ф'ючерсний – залишає цю позицію відкритою та має передбачити умови формування ціни. Є особливості щодо укладання угод з товарного кредиту та відображення їх в системі бухгалтерського обліку.

Щоб відстрочити момент оплати, товаровиробники можуть використовувати товарний кредит — товари, що їх передають у власність на погоджених умовах.

Підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, на сьогоднішній день, є найбільшими покупцями та споживачами на внутрішньому ринку зерна. Абсолютна більшість переробних підприємств та підприємств харчової промисловості

основному відбувається на умовах оптової торгівлі.

Ефективність та прогнозованість державного регулювання ринку зерна є об'єктивною передумовою зростання зернового сектору України. Недостатня системність та узгодженість законодавства України, а також його вибіркоче виконання, має суттєві негативні впливи на стан зерновиробництва та ефективність маркетингу зерна, що призводить до втрат для учасників зернового ринку та економіки в цілому.

Відсутність системного підходу до регулювання зернового ринку може призвести до подальшого зменшення показників урожайності та обсягів виробництва зерна в Україні, скорочення доходів сільськогосподарських виробників, що зокрема загрожуватиме продовольчій безпеці країни. Крім того, втрати понесуть учасники ринку, що пов'язані із постачанням товарів для зерновиробництва та маркетингом зерна, зокрема елеваторна промисловість, транспортна інфраструктура тощо.

Значні можливості для розвитку аграрного сектору, перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки, здатний забезпечити продовольчу безпеку має і Миколаївщина. Природно – кліматичні умови та родючі землі області сприяють подальшому розвитку аграрного сектору, дозволяють отримувати високі врожаї всіх сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу.

При написанні публікації досліджено підприємства, що є типовими представниками оптових торгівців зерновими. Власних складських потужностей переважна більшість досліджуваних підприємств не мають. Відповідно придбане зерно певний час перебуває на складах постачальника або зберігається на елеваторі.

У результаті проведеного дослідження методики обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками було з'ясовано, що на підприємствах не ведуть аналітичний облік витрат на збереження придбаного зерна. Це в свою чергу ускладнює здійснення внутрішнього контролю за такими операціями та якісного управління кредиторською заборгованістю. Тому вважаємо доцільним введення до робочих планів рахунків підприємств зерноторгівців таких субрахунків: 631.1 – для обліку розрахунків з постачальниками зернових та 631.2 – для обліку розрахунків за послуги із збереження зерна.

З'ясовано, що переважна більшість зерноторгівців є суб'єктами зовнішньо – економічної діяльності. В обліку використовуються рахунки 361 “Розрахунки з вітчизняними покупцями” та 362 “Розрахунки з іноземними покупцями”. Важливим моментом при укладанні договору з іноземним покупцем є базис поставки, тобто умови транспортування та оплати зерна. Досліджувані підприємства регіону не є великими експортерами, тому, в основному, укладають угоди на таких умовах поставки, як DAF та CPT, які передбачені Міжнародними правилами ІНКОТЕРМС.

Так, як зерно зберігається на елеваторі, то саме там і формуються партії товару, які відвантажуються покупцям. Партії формуються за такими видами продукції як

Особливістю діяльності досліджуваних підприємств є сезонний характер. Найбільша активність припадає на період з липня по грудень. Протягом цього часу підприємства мають найбільші обороти. Протягом наступних місяців обсяги продажу зменшуються.

На підставі дослідження методики ведення обліку збутової діяльності підприємств зерноторгівців з метою приведення у відповідність облікової практики вимогам П(С)БО 1 вважаємо, що всі витрати, пов'язані з очищенням та зберіганням зерна на елеваторі (які відносяться на рахунок 93) необхідно накопичувати на рахунок 39 "Витрати майбутніх періодів", так відображення цих витрат здійснюється в одному звітному періоді, а реалізація товару, як правило, у наступному. Використання рахунку 39 "Витрати на збут" дозволить узагальнювати інформацію щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах. Крім того, всі господарські операції на досліджуваних підприємствах мають монохарактер, тому підприємствам є можливим рекомендувати ведення обліку з використанням 8 класу Плану рахунків та застосування рахунків 339 "Витрати майбутніх періодів" та 93 "Витрати на збут".

При формуванні облікової політики є необхідним враховувати організаційні та галузеві особливості діяльності. Так, для зерно торгових підприємств з метою посилення контрольної функції обліку є необхідним розмежування обліку розрахунків з постачальниками за зерно та послуги з його збереження. Також для забезпечення реалізації базового принципу обліку (відповідності) є доцільним застосування рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів" накопичення витрат пов'язаних із збереженням зерна при підготовці експортної партії.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999г. №896-ХІV
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджений Наказом МФУ №318 від 31.12.1999
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій., затверджений Наказом МФУ №291 від 30.11.1999р.
4. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник / за ред. Проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 608 с.
5. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов; За ред. акад., НАНУ, адр. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
6. Лінник В.Г. Калькуляція собівартості продукції сільськогосподарських підприємств, навч. посібник - К.: НМК. 1991. –220 с.
7. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
8. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006 – 526 с.
9. Біла Л.М. Документальне оформлення операцій по збиранню і заготівлі зерна на сільськогосподарських підприємствах // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 7. – С. 32-44.

In article are considered problems of the account sales grainsale enterprise. The problem-solving aspects of the account calculation are determined with supplier and expenseses sales, are given recommendations upon their optimization.

Одержано 12.11.10