

3. Гасенко Л.В. Управлінський облік: [навчальний посібник] / Л.В. Гасенко, С.С. Грановський. – Дніпродзержинськ, 2007. – 215 с.

4. Карпова Т.П. Управленческий учет: [учеб. для студентов вузов] / Т.П. Карпова. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2002. – 350 с.

5. Максимова В. Визначення об'єктів формування витрат / В. Максимова // Підприємство, господарство і право. – 2005. - № 10. – С. 155-159.

6. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені Наказом Міністерством аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 [Електронний ресурс]. -

Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.122.0>.

7. Нападowska Л.В. Управлінський облік: [монографія] / Л.В. Нападowska. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.

8. Николаева О.Э. Управленческий учет / О.Э. Николаева, Т.В. Шишкова; Изд. 5-е. – М.: Эдитория УРСС, 2004. – 300 с.

9. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моуен, Небіл С. Еліас, Девід І Сенков; Пер. з англ. 5-го канад. Вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін. Наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.

УДК 657.422.8:631.11

*Н.І. ЦЕГЕЛЬНИК, здобувач,  
Житомирський національний агроекологічний університет*

## Розрахунки сільськогосподарських підприємств з покупцями і населенням: оптимальні форми, облікові аспекти

### **& Питання, які розглядаються:**

• Проаналізовано та систематизовано проблемні питання щодо вибору оптимальної форми розрахунків при відносинах з покупцями сільськогосподарських підприємств та їх обліковий аспект.

**Ключові слова:** форми розрахунків, покупці, продавці, сільськогосподарські підприємства, відносини.

### **& Вопросы, которые рассматриваются:**

• Проанализированы и систематизированы проблемные вопросы по выбору оптимальной формы расчетов при отношениях с покупателями сельскохозяйственных предприятий и их учетный аспект.

**Ключевые слова:** формы расчетов, покупатели, продавцы, сельскохозяйственные предприятия, отношения.

### **& Issues that are examined:**

• The problem issues of choice of the best forms of payment in relation to the buyers of agricultural enterprises and an aspect were analyzed and systematized.

**Keywords:** forms of payment, buyers, sellers, agricultural enterprises, relations.

**Постановка проблеми.** Сучасний фінансовий стан аграрних підприємств характеризується зростанням дебіторської заборгованості в структурі їх активів, що призводить до уповільнення платіжного обороту. Тому виникає необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств з метою підвищення їх платоспроможності.

Розрахунки між підприємствами є однією з необхідних складових розширеного відтворення. Вони опосередковують розподіл і перерозподіл суспільного продукту, перетворення його з товарної форми на грошову і навпаки, зміну форм власності. Розрахунки здійснюються на економічній базі

кругообігу засобів у процесі виробництва і є суспільним визнанням того, що підприємство виконало свої зобов'язання й намічені цілі. Дослідження розрахункових відносин показали, що при проведенні операцій важливим є правильний вибір форми розрахунків і їх облікове забезпечення, оскільки він дає змогу контрагентам зменшувати витрати і ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У розвиток питань теорії й методології облікових аспектів використання різних форм розрахунків суттєвий вклад зробили відомі вітчизняні вчені: М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов,

## Облік і аудит

Н. Гура, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев,  
Н. Матицина, Л.В. Нападовська, П.Т. Саблук,  
В.К. Савчук, В.В. Сопко, П.Я. Хомин,  
Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова, Л.Л. Носач,  
О.Є. Гудзь, Т.М. Лисиця, М.О. Самойленко,  
Н.І. Веретельник та інші. Для чіткої ідентифікації  
облікових аспектів різних форм розрахунків перш за  
все слід з'ясувати наповненість термінів, що  
характеризують форми розрахунків.

Н.С. Пасенко під формою розрахунків вважає  
сукупність взаємопов'язаних елементів, до числа  
яких належать спосіб платежу та відповідний йому  
документообіг [6].

В. Супрун зазначає, що розрахунки з  
контрагентами найкраще здійснювати безготівковим  
шляхом, але у цьому випадку підприємство понесе  
додаткові витрати, зокрема, пов'язані з оплатою  
послуг банку. На його думку, яка підтверджена  
статистичними даними, готівкові кошти є  
найнебезпечнішим вантажем. Оскільки, саме в  
процесі перевезення їх найчастіше викрадають або  
гублять, тому транспортування коштів, навіть у  
незначних сумах, має здійснюватися в суворо  
встановленому порядку [7].

На думку М.І. Савлука, досить проста, зручна,  
економічна форма, що забезпечує швидке здійснення  
платежу – це розрахунки платіжними дорученнями.  
Розрахунки платіжними дорученнями доцільно  
застосовувати при постійних і рівномірних поставках  
продукції (послуг, робіт) між двома підприємствами  
(між маслосирзаводами та сільськогосподарськими  
підприємствами, хлібозаводами, м'ясокомбінатами,  
молокозаводами та торговельними організаціями) [1].

О. Згурський радить використовувати розрахунки  
заліку взаємної заборгованості. Для цього необхідно  
укласти окремих договір про залік взаємних вимог.  
До взаємних вимог, що ґрунтуються на заліку,  
належать розрахунки, згідно з якими взаємні  
зобов'язання боржників погашаються в однакових  
сумах і лише на їх різницю здійснюється платіж на  
загальних підставах [2].

О. Куліченко віддає перевагу бартерній формі  
розрахунків. Бартерна операція включає в себе будь-

які види заліків і погашення заборгованості без  
перерахування грошових коштів на розрахунковий  
рахунок продавця [5].

Наукове дослідження ефективних форм  
розрахунків сприяє поліпшенню фінансового  
становища підприємств, зростанню їх прибутків без  
залучення додаткових вкладень. Але при цьому  
залишається проблемним питанням вибір форм  
розрахунків для сільськогосподарських підприємств з  
врахуванням певних особливостей: нестабільності  
виробництва за різних природнокліматичних умов,  
відсутності оптимального розміщення (відстань до  
ринків збуту), вплив неформальних інститутів (певної  
групи покупців, які завдяки своїм посадовим,  
фінансовим та ситуаційним перевагам, мають  
значний вплив на ринок, зокрема на кінцеву ціну  
реалізації) та ін.

**Метою дослідження** є визначення оптимальних  
форм розрахунків для сільськогосподарських  
підприємств та відображення господарських операцій  
за цими формами в системі бухгалтерського обліку.

**Викладення основного матеріалу.** Основними  
суб'єктами ринку є: покупці і продавці. Кожен з них  
має свою мету на ринку. Покупці хочуть, як  
найшвидше купити якісний товар і мати «тах»  
ефект від його споживання. Продавці хочуть, як  
найдорожче продати і отримати «тах» можливий  
прибуток. В аграрному секторі економіки продавцями  
виступають: господарські товариства, приватні  
підприємства, виробничі кооперативи, фермерські  
господарства, державні підприємства та окремі  
громадяни, а покупцями – переробні, торгово-  
посередницькі, оптово-торговельні підприємства,  
населення та ін. При цьому основними видами  
реалізованої продукції є зернові та олійні культури,  
цукрові буряки, картопля, овочі, плоди та ягоди,  
худоба та птиця, молоко та молочні продукти, яйця,  
вовна та інша продукція.

Негативна тенденція в розрахунково-платіжних  
відносинах впливає на процеси відтворення  
оборотних коштів. Про це свідчить зміна їх структури  
в контексті статистичного вивчення фінансової  
звітності, наведена в табл. 1.

Таблиця 1

### Структура оборотних активів сільськогосподарських підприємств України

(на 1 січня, млн. грн.)

Показники	Роки							
	2007		2008		2009		2010	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Оборотні активи	45772,1	100,0	72710,4	100,0	82867,4	100,0	100482,4	100,0
Товарно-матеріальні цінності	23417,8	51,2	33950,3	46,7	35948,6	43,4	41894,4	41,7
Дебіторська заборгованість	17645,0	38,5	30387,2	41,8	38298,5	46,2	49920,6	49,7
Поточні фінансові інвестиції	265,0	0,6	501,7	0,7	672,3	0,8	743,2	0,7
Грошові кошти	2892,6	6,3	5588,3	7,7	5244,8	6,3	5540,3	5,5
Інші оборотні активи	1551,7	3,4	2232,9	3,1	2703,2	3,3	2384,0	2,4

Розраховано автором за даними статистичних збірників [3].

З даних таблиці видно, що протягом останніх  
років спостерігається невпинне зростання частки  
дебіторської заборгованості у складі оборотних

коштів з 38,5 до 49,7 % у 2010 році. В ці ж проміжки  
часу спостерігається коливання грошових коштів у  
структурі оборотних активів підприємств України з

6,3 % у 2007 році до 5,5 % у 2010 році. Відповідно це є віддзеркаленням тенденції несвоєчасного задоволення боргових зобов'язань між суб'єктами ринку. Сільськогосподарські підприємства в останні роки помітно погіршили систему управління відносин з покупцями, про що і свідчать дані табл. 1, дебіторська заборгованість протягом досліджуваного періоду зберегла тенденцію до зростання. Тобто в 2010 році вона становила 49920,6 млн. грн., що у 2,8 раз більше відносно 2007 року. Збільшення дебіторської заборгованості призводить до негативних чинників: 1) відволікання коштів з обороту і відповідно стримування інноваційного розвитку; 2) при тривалому неповерненні дебіторської заборгованості здійснюється обезцінення коштів, тобто втрачається цінність грошей в часі, особливо в умовах фінансової кризи, що призвела до значної інфляції; 3) підприємства змушені брати позики під значні відсотки що призводить до додаткових витрат.

При реалізації продукції, підприємство має ризик непогашення всієї дебіторської заборгованості, тому на підприємстві завжди є дебіторська заборгованість, щодо якої існують сумніви в її поверненні. Сумнівні борги завищують реальний результат реалізації, тому згідно з принципом обачності підприємство повинно шукати можливі втрати від неповернення частини боргів покупцями в момент визнання доходу від реалізації, а не в тому періоді, коли покупці не змогли оплатити товар.

Зростання дебіторської заборгованості може бути внаслідок спаду виробництва, нераціональної кредитної політики, високого рівня інфляції, різного виду продукції, збільшення обсягу продажу, неплатоспроможності покупців, ємності ринку і ступеню його насиченості, виду розрахунків, стану контролю, відсутності моніторингу заборгованості, непрофесіоналізму менеджера, який займається управлінням дебіторською заборгованістю підприємства.

В умовах ринку вибір форми розрахунків необхідно здійснювати за наступними критеріями: надійність, контроль, комп'ютеризація документообороту, прискорення обігу коштів, мінімальна трудомісткість розрахункових операцій.

Цим критеріям найбільш відповідають безготівкові розрахунки, так як вони виступають прогресивними формами розрахунків.

Безготівкові розрахунки – це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів.

За часів переходу до ринкових відносин організація безготівкових розрахунків повинна активно сприяти вирішенню таких завдань:

- удосконалення комерційного розрахунку на підприємстві;
- підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями;
- зміцнення договірної дисципліни;
- прискорення обороту оборотних коштів.

Чинне законодавство України передбачає сільськогосподарським підприємствам можливість вільного вибору форм безготівкових розрахунків між підприємствами, в залежності від різних факторів, таких як: тип покупця (оптові, біржові, роздрібні, вільні, регульовані, фіксовані), вид продукції, обсяг продажу, сума оплати товару та ін. В той же час безготівкові розрахунки мають великий вибір між видами платіжних інструментів для відносин між підприємствами – платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, платіжні вимоги, розрахункові чеки, акредитиви, векселі, системи дистанційного управління, залік взаємної заборгованості, бартерні операції та уступка права вимоги.

Безумовно, жодна форма розрахунків не створює додаткових коштів. В умовах ринку необхідно застосовувати таку форму, яка б гарантувала своєчасне і повне надходження грошових коштів на рахунок виробника продукції, забезпечувала б належний рівень взаємного і банківського контролю за виконанням договірних зобов'язань.

На наш погляд, доцільно рекомендувати для сільськогосподарських підприємств використовувати найбільш адаптовані до специфіки їх діяльності форми розрахунків:

1. Для постійних покупців при рівномірних поставках між продавцями і покупцями розрахунки між ними можуть здійснюватися в порядку планових платежів на підставі договорів (угод) з використанням у розрахунках платіжних доручень. Планові платежі можуть виконуватися щоденно або періодично, в строки, погоджені між продавцем і покупцем. Суми кожного планового платежу будуть встановлюватися сторонами на наступний місяць (квартал), виходячи з періодичності платежів і обсягу поставок чи надання послуг. І в кінці місяця покупець із продавцем уточнюють свої розрахунки на основі фактичного відпуску товару чи надання послуг і проводять перерахунки в порядку, обумовленому в угоді. При цьому різниця, яка виникла, може перераховуватися окремим дорученням або враховуватися при черговому плановому платежі. Уточнення розрахунків доцільно прилучати до останнього платежу місяця з тим, щоб на звітну дату взаємна заборгованість сторін була мінімальною. Водночас виникає складна ситуація, так як в плані рахунків бухгалтерського обліку не передбачено рахунок для ведення розрахунків під час здійснення заліку взаємної заборгованості. Виходячи з цього, для відображення в обліку виникає потреба в додатковому введенні до рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» субрахунку 378 «Розрахунки при здійсненні заліку взаємної заборгованості». Даний субрахунок дасть змогу відобразити інформацію, пов'язану із здійсненням платежів при розрахунках заліку взаємної заборгованості (табл. 2).

2. При відносинах з покупцями, які мають одноразовий характер, існує певний ризик несплати за реалізовану їм продукцію, тому необхідно підібрати таку форму розрахунків, яка б задовольняла і покупця і продавця, при цьому

## Облік і аудит

потрібно врахувати чи поточні рахунки продавця і покупця відкриті в одному банку чи ні, якщо так то доцільно використовувати розрахункові чеки, а якщо ні – платіжні доручення. Для впевненості в отриманні коштів продавець обумовлює в договорі купівлі-продажу умови майбутньої передоплати.

3. При придбанні продукції у населення найбільш доцільним є використання карткового рахунку, що дає змогу здійснювати операції сплати за продукцію та отримувати готівкові кошти. Під час відкриття карткового рахунку видається картка з відповідним її номером. Банківська платіжна картка – стандартизований пластиковий ідентифікаційний засіб, за допомогою якого клієнту надається змога здійснювати операції сплати за товари, послуги та отримувати готівкові кошти. Для цієї категорії покупців та продавців за розрахунками по оплаті коштів за продукцію найбільш підходить картка Миттева та Розрахункова. Картка Миттева відкривається самим постачальником, а Розрахункова має два варіанти відкриття. При першому варіанті відкритті Розрахункової картки покупець при бажанні може відкрити сам для них картку, на яку будуть перераховуватися кошти за поставлену продукцію. Для цього тільки потрібно подати покупцем реквізити постачальника в банк, або навіть декілька реквізитів постачальників, за їх наявності. Відкриття таких карток не лімітоване, набагато зручніше і безпечніше як для покупця, так і для продавця. Покупці розраховуються не готівкою, а просто роздають карти і зараховують на них гроші всім, з ким потрібно розрахуватися. Інший варіант – це коли постачальник сам собі оформлює картку, тільки після відкриття подає реквізити рахунку покупцю для перерахування коштів. Але при використанні чи першого чи другого варіантів обов'язкова умова - бути клієнтом банку, тобто мати кредитну або іншу картку, тому що активування нової картки здійснюється за допомогою кредитної або іншої картки, відкритої в цьому банку. Різниці немає, хто відкриває Розрахункову картку, в двох випадках картку видає працівник банку або безпосередньо на цьому підприємстві, або в банку.

Перевагами картки Миттева є: моментальна видача картки; зручність і простота оформлення (мати паспорт і ідентифікаційний код платника податків); валюта за вибором (гривня, долари США або євро); не потрібно піклуватися про конвертацію валюти, тому що готівка при знятті автоматично конвертується у валюту країни перебування; карта не персоналізована (на карті не вказуються відомості про її власника); отримання готівки в банкоматах в будь-якій країні світу. Відкриття миттевої коштує 25 грн. і при одноразовому знятті суми власних коштів у касі банку: до 10 тис. грн. – комісія 1 %, від 10 тис. до 50 тис. грн. - комісія 0,9 %, понад 50 тис. – комісія 0,8 %.

Перевагами картки Розрахункова є: отримання картки миттево і безкоштовно; без комісії знімається готівка в банкоматах банку і здійснюються розрахунки в торгових мережах; поповнення можна здійснити миттево через Internet без відвідування банку, комісія під час зарахування коштів на картку складає 0,5 % від суми, та через термінали (банкомати) або касу, комісія в цьому випадку буде становити 1,0 % від суми при зарахуванні коштів.

На нашу думку, найвигіднішою для населення як у використанні, так і з економічної сторони є Розрахункова картка, тому що по використанні Миттевої картки велика сума коштів буде переплачуватись спочатку при відкритті, а потім при зніманні готівки, і це є економічно не вигідно.

А якщо дослідити розрахунки з населенням з облікової сторони, то побачимо, що в плані рахунків бухгалтерського обліку не передбачено рахунок для ведення таких розрахунків, і найдоцільніше буде їх віднести на рахунок 68 «Розрахунки за іншими операціями» субрахунок 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» з відповідною аналітикою. Даний субрахунок дасть змогу відображати інформацію пов'язану зі здійсненням розрахункових операцій з населенням.

В бухгалтерському обліку сільськогосподарських підприємств господарські операції щодо визначених нами оптимальних форм розрахунків будуть відображатися наступним чином (табл. 2).

Таблиця 2

### Відображення господарських операцій за розрахунками з деякими контрагентами с.-г. підприємств в бухгалтерському обліку

№ п/п	Зміст операції	Дт	Кт	Сума, грн.
1	2	3	4	5
<i>1. Залік взаємної заборгованості</i>				
<i>1.1 Зі сторони покупця</i>				
1.1.1	Підприємство-покупець перераховує кошти як плановий платіж продавцю	378	31	20000
1.1.2	Підприємство-покупець оприбутковує продукцію за ціною продавця	20	63	21000
1.1.3	Проведено залік взаємної заборгованості вартості продукції і перерахованих коштів	63	378	20000
1.1.4	Перерахування коштів за кінцевим розрахунком в поточному періоді	63	31	1000
<i>1.2 Зі сторони продавця</i>				
1.2.1	Підприємство-продавець отримує кошти як плановий платіж продавцю	31	68	20000
1.2.2	Відображено дохід від реалізації продукції	36	70	21000
1.2.3	Проведено залік взаємної заборгованості	68	36	20000
1.2.4	Перерахування коштів за кінцевим розрахунком в поточному періоді	31	36	1000

1	2	3	4	5
<i>2. Платіжне доручення</i>				
<i>2.1 Зі сторони покупця</i>				
2.1.1	Підприємство-покупець оприбутковує продукцію за ціною продавця	20	63	13400
2.1.2	Перерахування коштів за продукцію	63	31	13400
<i>2.2 Зі сторони продавця</i>				
2.2.1	Відображено дохід від реалізації сільськогосподарської продукції	36	70	21000
2.2.2	Перерахування коштів за відвантажену продукцію	31	36	21000
<i>3. Картковий рахунок</i>				
3.1	Надійшла продукція від продавця	20	685	17000
3.2	Перераховано кошти за отриману продукцію через платіжну картку № 5842081736452525	685	31	17000

Таким чином, впорядкування облікового процесу форм розрахунків дасть змогу ефективно управляти системою відносин покупців з сільськогосподарськими підприємствами.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** На основі проведеного дослідження пропонуємо використовувати різні форми розрахунків в залежності від особливостей покупців щодо регулювання процесу виробництва з метою забезпечення рівномірної й ритмічної роботи підприємства, своєчасного випуску виробів у встановлених обсягах й номенклатурі при найповнішому використанні всіх виробничих ресурсів.

Інформація щодо розрахунків, сформована в бухгалтерському обліку, як відомо, є основою для прийняття управлінських рішень. Відтак, вважаємо, в подальшому слід провести дослідження впливу управлінських рішень на розвиток системи відносин покупців з сільськогосподарськими підприємствами.

#### 4 Список використаних джерел

1. Банківські операції: підручник / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
2. Згурський О. Ще раз про безготівкові розрахунки / О. Згурський // Школа бухгалтера. – 2002 – № 1 – С. 15
3. Інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Канцедал Н.А. Облік розрахунків з підприємницької діяльності сільськогосподарських формувань: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Н.А. Канцедал – Нац. аграр. ун-т. – К., 2006. – 20 с.
5. Куліченко О. Якщо завтра бартер... / О. Куліченко // Дебет-Кредит. – 2003. – № 25. – С. 6.
6. Пасенко Н.С. Форми безготівкових розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.vobu.com.ua/ukr/crib\\_categories/question/55](http://www.vobu.com.ua/ukr/crib_categories/question/55)
7. Супрун В. Розрахунки готівкою / В. Супрун // Дебет – Кредит: Школа бухгалтера. – 2006. – № 1. – С. 10.

