

УДК: 657.471

Кучеркова С.О., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ПОКРАЩЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ

В статті розглядається облік реалізації продукції та розрахунків з покупцями на прикладі сільськогосподарського підприємства, пропонується удосконалення аналітичного обліку і використання управлінської звітності щодо обліку реалізації продукції.

Ключові слова: реалізація, облік, розрахунки, внутрішня звітність.

Kucherkova S.

IMPROVEMENTS ANALYTICAL ACCOUNTING SALES AND SETTLEMENTS WITH BUYERS

In article the accounting of realization of production and calculations with buyers on an example of the agricultural enterprise is considered, improvement of the analytical account and use of the administrative reporting according to the accounting of realization of production is offered.

Key words: realization, account, calculations, internal reporting.

Кучеркова С.А.

УЛУЧШЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

В статье рассматривается учет реализации продукции и расчеты с покупателями на примере сельскохозяйственного предприятия, предлагается совершенствование аналітического учета и использование управленческой отчетности по учету реализации продукции.

Ключевые слова: реализация, учет, расчеты, внутренняя отчетность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Під час своєї виробничо-господарської діяльності сільськогосподарські підприємства вступають в розрахункові взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями та особами. Такі розрахунки впливають на формування основних і оборотних засобів, реалізацію виробленої продукції та надання послуг, з розрахунками з фінансовими органами і органами соціального забезпечення. Виникнення таких взаєморозрахунків між підприємствами передбачене утворенням між ними певних прав і зобов'язань. Цим і пояснюється актуальність даної роботи.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення

проблеми. Важливий внесок у вирішення питань даної теми, а також удосконалення обліку реалізації продукції та розрахунків з покупцями зробили вітчизняні вчені: М.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, С.Ф.Голов, М.Я.Дем'яненко, М. Ф.Огійчук, П.Я. Хомін. Вивченням питань аналізу грошових потоків займалися вчені: І.О.Бланк, А.В.Завгородний, В.В.Ковальов, М.Я.Коробов, М.А.Лахтіонова, Г.В.Савицька та інші.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку реалізації продукції та розрахунків з покупцями на сільськогосподарських підприємствах.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Реалізація продукції окремого підприємства – це, перш за все, відчуження активів, що належать підприємству, шляхом їх продажу з метою відтворення використаних засобів підприємства та отримання прибутку для задоволення різноманітних потреб підприємства та його власників. Відвантажена покупцям і списана з матеріально відповідальних осіб сільськогосподарська продукція вважається реалізованою.

У ринкових умовах взаємовідносини між підприємствами, організаціями та установами, а також між ними та населенням мають характер грошових розрахунків. Ці взаємовідносини ґрунтуються на використанні грошей у їхніх функціях – коштів обігу та коштів платежу. При цьому підприємство водночас є продавцем (постачальником) для одних і покупцем для інших.

Правильна організація і побудова обліку розрахунків між підприємствами мають велике значення, оскільки забезпечують швидке завершення кругообігу оборотних коштів (коштів обігу), перехід їх з товарної форми в грошову, створюють необхідні умови для безперебійної оплати придбаних товарно-матеріальних цінностей.

Організація обліку розрахункових операцій вимагає, перш за все, поділ усіх операцій на три великі групи:

- розрахункові операції за зобов'язаннями (з кредиторами);
- розрахункові операції за борговими правами (з дебіторами);
- розрахункові операції з використання трудових ресурсів та оплати найманої праці, [1, с. 159–160].

В ТОВ «Агрофірма Шевченко», як і в більшості інших підприємствах, основним джерелом поповнення грошових засобів є виручка від реалізації продукції, товарів, послуг.

Для обліку розрахунків із покупцями за відвантажену продукцію і замовниками за виконані роботи (послуги) передбачений рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками».

В ТОВ «Агрофірма Шевченко» для відпуску сільськогосподарської

продукції зі складу виписують накладну, де вказується: кому та за якою ціною продається продукція. За кожний місяць по складу складається матеріальний звіт в розрізі видів продукції, де вказується залишок на початок місяця, скільки надійшло і звідки, а потім видача продукції по каналах реалізації і залишок на кінець місяця. Обов'язково вказується кількість продукції та її вартість (планова собівартість). Якщо був здійснений продаж за готівку фізичній особі, то до матеріального звіту додається реєстр з реалізації продукції за готівку, де вказується дата, прізвище особи, яка придбала продукцію, кількість і отриману виручку, а також номери накладних. Одночасно на підставі цих документів бухгалтер робить розшифровку товарної продукції: виділяється кількість кожного виду продукції, виручка та собівартість реалізованої продукції, а також сума ПДВ.

Основні господарські операції з реалізації продукції на підприємстві наведені в табл. 1.

На підприємстві аналітичний облік по рахунку 36 ведеться в журналі-ордері №11, а синтетичний в оборотній відомості та головній книзі. Одним із основних облікових документів, на підставі якого заповнюється журнал-ордер № 11 с.-г., є Відомість аналітичного обліку реалізації продукції, матеріалів, робіт та послуг за формою № 11.4 с.-г., в ній за напрямками реалізації ведуть аналітичний облік реалізації за кількістю і вартістю окремих видів реалізованої продукції, виконаних робіт і наданих послуг на сторону.

Таблиця 1

Господарські операції по реалізації сільськогосподарської продукції в ТОВ «Агрофірма Шевченко»

| Зміст господарських операцій | Первинні документи | Кореспонденція рахунків | |
|--|---|-------------------------|------------------|
| | | Д-т | К-т |
| Реалізація зернових для внутрішньогосподарських потреб (на корм) | Внутрішньогосподарська накладна | 208 | 27 |
| Видача продукції в рахунок оплати праці | Відомість на видачу зерна, Розпорядження на видачу продукції і матеріалів | 661 70 90 | 70 6415 27 |
| Реалізація продукції в рахунок паю | Відомість на видачу зерна, Розпорядження на видачу продукції і матеріалів | 672 70 90 | 70 6415 27 |
| Реалізація продукції на сторону | Товарно-транспортна накладна | 361 70 90 | 70 6415 27 |

З Відомості № 11.4 с.-г. інформацію переносять у Книгу аналітичного обліку реалізації продукції, матеріалів, робіт та послуг за формою № 11.5 с.-г. Інформація про реалізацію продукції (робіт, послуг), що накопичується в Книзі, необхідна для складання фінансової звітності.

Для вдосконалення аналітичного обліку реалізації продукції пропонуємо підприємству в Книзі аналітичного обліку реалізації продукції, яка відкривається на кожну продукцію, що виробляється на підприємстві зробити розшифровку за каналами реалізації. Такий запропонований реєстр буде надавати найбільш повну і своєчасну інформацію про реалізацію продукції.

За допомогою ведення управлінського обліку підприємства можуть вести внутрішньогосподарську звітність, яка забезпечить своєчасне отримання інформації, для ефективного управління підприємством. Зміст, форми, строки подання цієї звітності залежать від умов господарювання в конкретному підприємстві.

Для ТОВ «Агрофірма Шевченко» ми пропонуємо скласти внутрішньогосподарську (управлінську) звітність, яка буде містити інформацію щодо реалізації продукції і розрахунків з покупцями, використовуючи первинний облік. Ця звітність може складатися з декількох розділів, а саме: виробництво продукції, реалізація продукції і результати від її реалізації, тощо.

У розділі по виробництву продукції підприємства окремо наводити інформацію по рослинництву і тваринництву. В залежності від того, яка продукція виробляється в звітному році, ту і наводити у звіті, а всю іншу не писати. За продукцією зазначати площу, поголів'я, виробництво продукції і наводити інформацію з внесення добрив (рослинництво) і витрати кормів (тваринництво).

Наступним розділом може бути ефективність виробництва і реалізації продукції, де наводити виручку від реалізації, прибуток або збиток і рентабельність продукції. Така більш детальна інформація допоможе керівництву підприємства аналізувати діяльність підприємства, виявляти відхилення від нормативу і вчасно реагувати на зниження ефективності діяльності.

На підприємстві досліджено управління грошовими потоками. У першу чергу проводять горизонтальний аналіз грошових потоків: вивчають динаміку обсягу формування додатного, від'ємного і чистого грошового потоку підприємства в розрізі окремих джерел, розраховують темпи їхнього зростання і приросту, визначають тенденції зміни їхнього обсягу.

В ТОВ «Агрофірма Шевченко» спостерігається збільшення темпу приросту активів в 2011 р. порівняно з 2010 р. на 26,7%, розмір виручки

збільшився і це вплинуло на зростання темпу приросту виручки на 63,5%, табл. 2.

Таблиця 2

Горизонтальний аналіз грошових потоків в
ТОВ «Агрофірма Шевченко»

| Показники | 2010 р. | 2011 р. | Відхилення 2011 р. від 2010 р. (+,-) |
|---------------------------------|---------|---------|---|
| Активи підприємства, тис грн | 2850,1 | 3686,2 | 836,1 |
| Виручка від реалізації, тис грн | 1836,1 | 2537,6 | 701,5 |
| Чистий грошовий потік, тис грн | 985,2 | 1156,0 | 170,8 |
| Темп приросту (акт),% | 102,6 | 129,3 | 26,7 |
| Темп приросту (рп),% | 74,7 | 138,2 | 63,5 |
| Темп приросту (чгп),% | 86,0 | 142,3 | 56,3 |

Чистий грошовий потік в 2011 р. порівняно з 2010 р. збільшився на 170,8 тис грн і темп приросту зростає на 56,3% відповідно. Отже, це відповідає значенню рівняння $100 < T_{\text{акт}} < T_{\text{рп}} < T_{\text{чгп}}$.

Керування грошовими потоками потребує постійного моніторингу рівномірності і синхронності формування додатного і від'ємного грошового потоку в розрізі окремих інтервалів прогнозного періоду.

Для того, щоб позбутися браку коштів підприємству необхідно використовувати оптимізацію грошових потоків і залучати позикові кошти зі сторони.

Для оцінювання ефективності грошового потоку підприємства розраховують і аналізують коефіцієнт ефективності грошового потоку, як відношення суми чистого прибутку і амортизації до від'ємного грошового потоку або до середньорічної суми активів підприємства [2, с. 163].

Для ТОВ «Агрофірма Шевченко» цей показник складає:

$$E_{\text{гп}2009} = \frac{600 + 99}{2586,5} = 0,270 ;$$

$$E_{\text{гп}2010} = \frac{305,4 + 125,9}{2813,8} = 0,153 ;$$

$$E_{\text{гп}2011} = \frac{655,2 + 81,5}{3268,15} = 0,225 .$$

Отже, на підприємстві коефіцієнт ефективності грошового потоку є позитивним за рахунок чистого прибутку на підприємстві. Тобто ефективність складає в 2009 р. 27,0%; в 2010 р. – 15,3%; в 2011 р. – 22,5%.

Ці показники характеризують здатність грошового потоку генерувати самофінансований дохід.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що запропоновані нами удосконалення значно об'єднують всю інформацію

по реалізації продукції, зробить її цілісною і дасть змогу користувачам, зокрема керівнику підприємства, значною мірою мати змогу отримати повну інформацію щодо стану розрахунків з покупцями і управління грошовими потоками.

1. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах: Підручн. – 2-ге вид., перероб. і допов. / М.Ф.Огійчук, В.Я.Плаксієнко, Л.Г.Панченко та ін.; За ред. проф. М.Ф.Огійчука. – К.: Вища освіта, 2003. – 800 с.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібн. / Г.В.Савицька. – К.: Знання, 2005. – 662с.