

УДК 657.471.66

*Мурачева И. М., преподаватель,
Калинина Т. М., преподаватель,
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»*

К ВОПРОСУ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

*И. М. Мурачева, викладач,
Т. М. Калинина, викладач,
УО «Білоруська державна сільськогосподарська академія»*

ДО ПИТАННЯ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІЙ ПРОДУКЦІЇ

*I. M. Muracheva, teacher
T. M. Kalinina, teacher
UO «The Belarusian state agricultural academy»*

TO THE QUESTION OF THE ACCOUNTING OF REALIZATION AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы совершенствования организации процесса реализации и учета сельскохозяйственной продукции.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: реализация, каналы реализации, учет, первичные документы, автоматизация.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто питання вдосконалення організації процесу реалізації і обліку сільськогосподарської продукції.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: реалізація, канали реалізації, облік, первинні документи, автоматизація.

ANNOTATION. In article questions of improvement of the organization of process of realization and the accounting of agricultural production are considered.

KEYWORDS: realization, channels of realization, account, primary documents, automation.

Сельскохозяйственные организации основную массу произведенной продукции реализуют в соответствии с заключенными договорами заготовительным организациям, прочим покупателям, или работникам своей организации за наличный расчет, а также в счет оплаты труда и т. д.

Реализация продукции сельского хозяйства — это важный этап доставки продукции потребителю, на этапе реализации происходит общественное признание результатов производства, что выражается в продаже продукции по выгодным ценам и получения прибыли, необходимой для выполнения производственных задач.

В решении проблемы финансовой стабилизации, повышения платежеспособности предприятий агропромышленного комплекса главным является создание условий для беспрепятственного и выгодного сбыта произведенной ими продукции. В сельском хозяйстве сложился ряд каналов реализации сельскохозяйственной продукции, и создаются необходимые условия для их функционирования.

Своевременный и достоверный учет реализации продукции играет важную роль в определении финансового результата.

В процессе учета реализации продукции возникает множество спорных вопросов. К решению этих проблем различные авторы подходят по-разному. Однако деятельность всех предприятий и организаций регулируется Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», который определяет правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета, устанавливает требования, предъявляемые к составлению и представлению бухгалтерской отчетности, регулирует взаимоотношения по вопросам бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь.

Процесс реализации продукции все организации осуществляют в основном на основании договоров. Договорные отношения сельскохозяйственных организаций определяют такие сферы их деятельности, как приобретение оборудования, техники, строительных материалов и иных материально-технических средств, сбыт сельскохозяйственной продукции, межхозяйственное сотрудничество, землепользование и аренда земель, инвестиционный процесс, участие в фондовом рынке, страхование, перевозки и иные направления организационной деятельности.

На современном этапе роль договорных отношений и законодательства о договорах постоянно возрастает. Это связано, с одной стороны, с работой предприятий в условиях рыночных отношений, а с другой — с усиливающимся разнообразием видов деятельности, которыми занимаются сельскохозяйственные организации в современных условиях.

Принцип свободы выбора каналов реализации продукции предполагает, что сельскохозяйственные товаропроизводители должны

получать всю необходимую информацию об объемах и номенклатуре закупок продукции для государственных нужд, ее качестве и сроках поставки с учетом конъюнктуры рынка. Объявляются цены на закупаемую продукцию, льготы и стимулы, если они установлены.

Основной формой реализации готовой продукции организации выступает продажа государству, осуществляемая соответствующими заготовительными организациями по государственным закупочным ценам.

Государственные закупочные цены устанавливаются Министерством сельского хозяйства и продовольствия на продукцию, реализуемую в границах государственного заказа. Уровень этих цен жестко контролируется, поскольку их рост приводит к немедленному росту розничных цен, что при низкой покупательной способности населения может снизить его жизненный уровень.

От уровня реализационных цен, доплат и надбавок к ним во многом зависит итог работы организации и размер полученных накоплений для развития производства. Уровень реализационных цен при нормальной работе должен обеспечить развитие организации на основе самофинансирования производства и наличие источников для увеличения капитала.

Принцип свободы выбора каналов реализации продукции предполагает, что сельскохозяйственные товаропроизводители должны получать всю необходимую информацию об объемах и номенклатуре закупок продукции для государственных нужд, ее качестве и сроках поставки с учетом конъюнктуры рынка. Объявляются цены на закупаемую продукцию, льготы и стимулы, если они установлены.

Вместе с тем для осуществления контроля за ситуацией на рынке продовольствия необходимо, чтобы сельскохозяйственные предприятия представляли информацию о намерениях (свои планы) реализации продукции по разным каналам.

Выбор каналов реализации сельскохозяйственной продукции зависит от следующих факторов:

- возможный объем реализации;
- качество продукции, складывающаяся на рынке цена;
- затраты на реализацию;
- спрос на продукцию и степень его удовлетворения.

При выборе каналов учитывают также наличие на сельскохозяйственном предприятии хранилищ, холодильников, перерабатывающих цехов, расширяющих возможности реализации продукции в свежем и переработанном виде.

К числу перспективных каналов реализации сельскохозяйственной продукции, по нашему мнению, относятся оптовые рынки, в том числе ярмарки, аукционы, выставки-продажи. Целью участия товаропроизводителей в них является не только продажа или приобретение товаров, но и изучение спроса на товары, которые они производят.

Документы, которыми оформляются операции по реализации продукции, по назначению подразделяются на две группы:

— документы на отправку продукции покупателям;

— документы для начисления задолженности за принятую ими продукцию.

К первой группе относятся различные товарно-транспортные накладные на отправку — приемку сельскохозяйственной продукции. К документам, на основании которых производится начисление задолженности за покупателями за сданную им продукцию, относятся приемные квитанции заготовительных организаций.

Для оформления операций по реализации продукции применяются товарно-транспортные и товарные накладные. Общеизвестно, что они бывают типовые и специализированные. Специализированные формы товарно-транспортных накладных отличаются от типовых особенностями информации, содержащейся в товарном разделе «Сведения о грузе», где отсутствуют такие реквизиты, как сумма НДС, сумма с НДС и др.

Как типовые, так и специализированные формы товарно-транспортных накладных имеют одинаковое строение и состоят из трех разделов: заголовочная часть раздела, товарный раздел и транспортный.

Качественно составленная ТТН, с максимально заполненными реквизитами, отражающая отгрузку товара, перевозку и передачу грузополучателю, заверенная печатями всех участвующих в экономических взаимоотношениях субъектов, является весомым аргументом в суде в случае возможных разбирательств, связанных с коммерческой деятельностью, таких, например, как несвоевременная поставка или даже доказательство самого факта поставки товара.

Так, реализация молока оформляется товарно-транспортной накладной специализированной формы ТТН-1(молоко). По нашему мнению этот документ можно усовершенствовать, а именно, убрать из его такие графы, как «Вид упаковки» и «Количество мест, штук», как показывает практика, эти графы не заполняются. Обычно молоко доставляется на молокозаводы специальными машинами (моло-

ковозами), а при использовании транспорта заготовителя — центровывозом. Вид транспорта уже показывает нам на вид упаковки, т.е. автоцистерны. Это даст нам возможность расширить другие графы документа и тем самым обеспечит удобства их заполнения.

При реализации животных (скота) выписывается товарно-транспортная накладная специализированной формы ТТН-1(скот). Как показывает практика, обычно реализуется большое количество голов скота, поэтому к ТТН-1(скот) выписывают приложение-дополнение товарно-транспортной накладной, о чем делается соответствующая запись в основном документе. Зачастую в организациях приложение к основной товарно-транспортной накладной оформляют на бланках приспособленной формы. Мы предлагаем свой вариант бланка приложения к ТТН-1(скот), в котором будут указаны вид животных, половозрастная группа, инвентарный номер, упитанность, количество голов и живая масса, кг. Графа «Количество голов» не будет заполняться при реализации групп животных с одинаковыми качественными показателями, с последующей расшифровкой по инвентарным номерам, живой массе и упитанности.

Учитывая, что зачастую в производственных отношениях с привлечением к грузоперевозке сторонних организаций может участвовать значительное число юридических лиц, рекомендуем для минимизации возможных рисков возникновения споров, как с налоговыми органами, так и с контрагентами, порядок передачи товаров с описанием его документального оформления отражать в договоре поставки. А в случае необходимости вводить дополнительные реквизиты в форму ТТН, не забывая утвердить такие изменения в приложении к учетной политике организации.

В зависимости от выбранных каналов сбыта должен быть организован аналитический учет реализации сельскохозяйственной продукции. Одним из направлений совершенствования синтетического и аналитического учета является внедрение в организациях автоматизированной формы учета. Программа «1С: Управление торговлей 8» — это современный инструмент повышения эффективности бизнеса торгового предприятия. Прикладное решение данной программы позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, при этом реализовать функции учета от ведения справочников и ввода первичных документов до получения различных аналитических отчетов. Кроме того, автоматизировать анализ и планирование операций по реализации сель-

скохозйственной продукции, обеспечивая тем самым эффективное управление современным предприятием.

Таким образом, экономически обоснованное планирование процесса реализации сельскохозяйственной продукции в значительной мере определяет успех организации на рынке, а правильно организованный бухгалтерский учет позволяет получить необходимую информацию для заполнения отчетности и анализа реализации сельскохозяйственной продукции с целью определения наиболее эффективных каналов реализации.

Литература

1. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-3 // Главный бухгалтер. — 2013. — № 30. — С. 34—48.
2. Прохорова, Т. В. Автоматизированная обработка информации в бухгалтерском учете : учеб. пособие / Т. В. Прохорова, Т. Г. Ускевич. — Минск: БГЭУ, 2013. — 407 с.

Reference

1. O bukhhalterskom uchete y otchetnosti: Zakon Resp. Belarus, 12 yuliia 2013 h., № 57-3 // Hlavniy bukhhalter. (2013). — №30. — P. 34—48.
2. Prokhorova, T. V. (2013). Avtomatyzyrovannaia obrabotka ynformatsyy v bukhhalterskom uchete : ucheb. posobyie. — Mynsk: VNEU.

Статтю подано до редакції 23.01.15 р.

УДК 338

**Осадча Г. Г., к.е.н., доцент,
Дьякова Н. І., студентка,
ДВНЗ «Національний університет харчових технологій»**

СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБ МАТЕРІАЛІВ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ

**Osadcha A.G., Candidate of science in Economics (PhD), Associate professor SHEE «National University of Food Technologies»
Diakova N.I., student SHEE «National University of Food Technologies»**

MATERIAL REQUIREMENT PLANNING: FEATURES AND PROBLEMS OF APPLICATIONS

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто сутність процесу управління запасами. Охарактеризовано систему планування потреб матеріалів (MRP I), наведено алгоритм її роботи, ключові переваги та недолі-