

ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИТРАТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

6.1 Зміст грошових надходжень сільськогосподарських підприємств

6.2 Чистий дохід від реалізації продукції – основне джерело доходів сільськогосподарських підприємств

6.3 Характеристика грошових витрат сільськогосподарських підприємств

6.1. Зміст грошових надходжень сільськогосподарських підприємств

В процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно відбувається кругообіг засобів. Тому дуже важливим є забезпечення процесу виробництва відповідними грошовими надходженнями, які необхідні для відшкодування витрат виробництва і обігу та своєчасного виконання зобов'язань перед державою, банками, і різними суб'єктами підприємницької діяльності. За місцем формування грошові надходження можна поділити на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх джерел належать надходження коштів з будь-яких джерел на самому підприємстві, тобто виручка від реалізації продукції, робіт і послуг, основних засобів і нематеріальних активів.

До зовнішніх джерел належать надходження коштів, що мобілізуються на фінансовому ринку.

Структура грошових надходжень залежить від сфери діяльності, виробничого напрямку та організаційно-правової форми суб'єкта підприємницької діяльності. В теперішній час на підприємствах грошові надходження в основному формуються за рахунок внутрішніх джерел. Внутрішні грошові надходження поділяються на такі групи:

- виручка від реалізації продукції, робіт і послуг;
- виручка від іншої реалізації;
- доходи від фінансово-інвестиційної діяльності;
- доходи від позареалізаційних операцій.

До першої групи належать грошові надходження від реалізації продукції, робіт і послуг основної діяльності господарських формувань. На неї припадає основна частина внутрішніх грошових надходжень. За рахунок цих грошових надходжень повинно відбуватися внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, який був би достатнім для проведення платежів в бюджет, матеріального стимулювання, соціального розвитку та розширеного

відтворення.

До другої групи належать грошові надходження, які підприємства одержують від реалізації продукції, виконаних робіт і наданих послуг, підсобних галузей, а також від реалізації непотрібної і надлишкової сировини, інших матеріалів, основних засобів, нематеріальних активів та іншого майна.

До третьої групи належать доходи від позареалізаційних операцій: штрафи, пені, неустойки, що виникли внаслідок порушення партнерами договірних зобов'язань; прибуток; дебіторська заборгованість, що надійшла від покупців, яка була раніше списана як безнадійна; відшкодування, одержані від органів майнового страхування за заподіяні збитки внаслідок дії несприятливих погодних умов та нещасних випадків.

Таким чином, грошові надходження підприємства займають важливе місце в процесі його господарської діяльності, Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва і реалізації, а також для розширеного відтворення.

Основну масу грошових надходжень суб'єкти підприємницької діяльності одержують від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Реалізація продукції - це кінцева стадія кругообігу коштів підприємства. Вона свідчить про завершення процесу виробництва та доведення продукції до споживача.

Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням того, що вона за споживчими властивостями, за якістю та асортиментом відповідає суспільному попиту і потребам покупців. Саме в момент реалізації новоствореної вартості продукція знаходить підтвердження своєї суспільної значимості і стає товаром. Несвоєчасне надходження виручки від реалізації паралізує роботу підприємства: воно не може своєчасно розраховуватися з постачальниками, затримує виплату заробітної плати, розрахунки з бюджетом. Врешті - решт це призводить до зменшення обсягу виробництва.

Виручка від реалізації продукції є важливою фінансовою категорією. Її розмір і терміни надходження суттєво впливають на фінансове становище і платоспроможність підприємства. Тому в умовах ринкової економіки показникам обсягу продажу і виручці приділяється особлива увага.

В даний час у відповідності із нормативно-законодавчими актами, які регулюють організацію бухгалтерського обліку, звітності та оподаткування в Україні, не міститься чіткого визначення термінів "реалізація" та „виручка". Так, у податковому законодавстві термін "реалізація" відсутній, він замінений на термін "продаж". В законодавчих документах розрізняють поняття продажу продукції (товарів) і продажу послуг (робіт).

Продаж продукції (товарів) - це господарські операції підприємства, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, обміну, постачання та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу права власності за компенсацію незалежно від термінів її надання, а також операції з безоплатного надання товарів.

Продаж послуг (робіт) — це операції цивільно-правового характеру з надання послуг (результатів робіт), надання права на користування або

розпорядження товарами, у тому числі нематеріальними активами, а також: надання об'єктів власності за компенсацією; надання права на користування або розпорядження товарами у межах договорів лізингу, продажу, ліцензування або інші способи передачі права на патент, авторське право, товарний знак та інші права інтелектуальної власності [12, с. 110].

При цьому дохід (виручка), пов'язаний з наданням послуг, визначається, виходячи з ступеня завершеності операцій з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції. Якщо цей дохід не може бути достовірно оцінений, то він відображається в розмірі визначених витрат, що підлягають відшкодуванню. При цьому, якщо нема ймовірності відшкодування проведених витрат, то дохід не визнається, а зазначені витрати визнаються витратами звітного періоду.

Виручкою від реалізації вважається також вартість товарів, робіт і послуг, зарахованих у бартерних (товарообмінних) операціях та в інших формах взаєморозрахунків між партнерами. В теоретичному аспекті реалізація продукції повинна передбачати зміну форми вартості. Проте у зв'язку з платіжною кризою та недостатнім розвитком ринкових відносин в Україні та згідно з діючим законодавством, бартерні операції включаються у звітність з реалізації продукції, а також враховуються при оподаткуванні.

Не визнаються доходами (виручкою) такі грошові надходження:

- суми податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума завдатку під заставу або в рахунок погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів.

До продажу не належать також операції з передачі товарів у межах договорів комісії (консигнації), поруки, доручення, схову (відповідального зберігання), довірчого управління, оренди (лізингу), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачу права власності на такі товари іншій особі.

За змістом норм, зафіксованих у відповідних документах, можна зрозуміти, що під реалізацією (продажем) мається на увазі відвантаження (передача) продукції, якщо мова йде про товари, а також підписання сторонами документів про виконані роботи, надані послуги.

В П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати” поняття „виручка” ототожнюється з поняттям „дохід”. При цьому дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

- покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення

економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Отже, **виручка від реалізації** - це вартість реалізованих товарів, робіт та послуг. Вона є основним джерелом грошових доходів і фінансових ресурсів підприємств. Тому об'єктивне визначення її величини є важливим з точки зору забезпечення суб'єктів господарської діяльності фінансовими ресурсами.

Необхідно відмітити, що грошові надходження від продажу продукції (робіт, послуг) в політекономічному розумінні цього слова не можуть бути доходом, оскільки кошти у формі виручки перш за все спрямовуються на відшкодування витрачених матеріальних цінностей, виплату заробітної плати, відрахувань на соціальні заходи тощо. Тільки та частина грошових надходжень, що залишається після відшкодування вищевказаних витрат, набуває форми доходу підприємства у вигляді прибутку.

В Україні застосовуються два методи визначення виручки від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) - касовий метод і метод нарахувань. Застосування методів визначення виручки від виконання господарських операцій тісно пов'язане з чинним податковим законодавством.

Касовий метод передбачає визначення виручки від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та виконання інших операцій за надходженням коштів на рахунки в банку або в касу господарства. Цей метод застосовується суб'єктами малого підприємництва, які переведені на спрощену систему оподаткування, обліку і звітності, а також при формуванні реальних грошових потоків у фінансовій звітності.

Метод нарахування передбачає визначення виручки від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та виконання інших операцій за вартістю відвантаженої (переданої) продукції (товарів, робіт, послуг) на відповідну дату при підписанні документів, що підтверджують факт проведення такої господарської операції. При такому методі датою реалізації, а також надходження виручки від реалізації вважається дата відвантаження (відпуску) продукції або дата підписання приймально-здавальних документів про виконані роботи, надані послуги. В результаті у чинному законодавстві операція з реалізації продукції, робіт і послуг не прив'язана до факту реальної оплати.

6.2. Чистий дохід від реалізації продукції – основне джерело доходів сільськогосподарських підприємств

Підприємства реалізують свою продукцію, товари і послуги відповідно до укладених договорів безпосередньо зі споживачами, а також через організації матеріально-технічного постачання і збуту, торгівлі, через товарні біржі, а також через власну мережу продажу. Певна частина продукції реалізується згідно із Законом України "Про постачання продукції для державних потреб", прийнятого Верховною Радою 22 грудня 1995р. Цей закон передбачає розміщення державних замовлень на контрактній (договірній) основі серед підприємств усіх форм власності на закупівлю продукції, необхідної для державних потреб. Для підприємств-виконавців таких постачань це найбільш

вигідна форма реалізації продукції, оскільки держава (через державних замовників) гарантує виконавцям державних замовлень оплату продукції за рахунок відповідного бюджету. Вибір підприємств-виконавців державних замовлень для укладання з ними державних контрактів здійснюється, виходячи з інтересів держави, шляхом проведення конкурсного відбору.

Частину продукції підприємство може реалізувати через систему державного бронювання. Воно передбачає встановлення державою спеціальних квот обов'язкового продажу продукції виконавцям державних замовлень. Підприємствам - постачальникам такої продукції надаються пільги у сфері оподаткування, кредитування, мита, тим самим держава стимулює реалізацію такої продукції.

Якщо підприємство експортує продукцію і одержує виручку в іноземній валюті, то вона надходить на його валютний рахунок. Виручка, номінована у валюті, у відповідності з діючим законодавством, може підлягати обов'язковому частковому продажу державі за діючим офіційним курсом із зарахуванням на основний розрахунковий рахунок підприємства гривневого еквівалента.

Своєчасне і повне надходження виручки від реалізації є предметом особливої уваги бухгалтерської та фінансової служб підприємства. Ці служби повинні реально планувати обсяги грошових надходжень від реалізації, постійно слідкувати за дотриманням договірної дисципліни, за асортиментом та якістю реалізованої продукції, ритмічністю її відвантаження, за своєчасністю розрахунків з покупцями, а також за її величиною.

Планова величина виручки від реалізації окремого виду продукції (товарів, робіт, послуг) розраховується, виходячи з кількості окремих видів реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та ціни реалізації,

тобто:

$$V_j = Op_j \times C_j \quad (6.1)$$

де

V_j - виручка від реалізації j виду продукції (товарів, робіт, послуг);

Op_j - обсяг реалізованої j виду продукції (товарів, робіт, послуг);

C_j - ціна реалізації j виду продукції (товарів, робіт, послуг).

Обсяг реалізації j виду продукції (товарів, робіт, послуг) розраховується, виходячи із товарного випуску j виду продукції (товарів, робіт, послуг) у плановому періоді з коректуванням його на відповідні залишки цієї продукції на початок і кінець планового періоду, тобто:

$$Op_j = 3nj - T_j - 3kj \quad (6.2)$$

де

Op_j - обсяг реалізації продукції в плановому періоді;

$3nj$ - залишки відповідного виду товарної продукції на складі та відвантаженої на початок планового періоду;

T_j - виробництво товарної продукції в плановому періоді;

$3kj$ - залишки відповідного виду продукції на кінець планового періоду.

Реалізаційні ціни в плановому періоді можна визначити на основі цін базового періоду, які корегуються на передбачувані зміни в плановому періоді з

врахуванням попиту і пропонування.

Планову суму виручки від реалізації всієї продукції (товарів, робіт, послуг) визначають додаванням отриманих сум за всією номенклатурою виробів (товарів, робіт і послуг), тобто:

$$B = (Opj \times Cj) \quad (6.3)$$

Якщо асортимент виробів надто великий, розрахунок планової виручки від реалізації можна здійснювати комбінованим методом. При цьому виручку від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого підрахунку, а для підрахунку виручки від реалізації виробів іншого асортименту користуються укрупненим методом. Для розрахунку виручки укрупненим методом беруть до уваги затрати на виробництво товарного випуску продукції (товарів) за всією номенклатурою виробів, додають відповідну планову суму прибутку.

При формуванні фактичного виторгу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) необхідно враховувати, що в суму грошових надходжень входить податок на додану вартість та акцизний збір, тобто:

$$B = (Opj \times Cj) + ПДВ + АЗ \quad (6.4)$$

Обсяг реалізації продукції залежить від обсягів її виробництва та рівня товарності. Особливо це стосується сільського господарств, де частина продукції використовується для внутрішньогосподарських потреб.

На розмір виручки прямий вплив має рівень цін. Принципи встановлення цін і застосування їх в нашій державі визначені Законом України „Про ціни і ціноутворення”.

В умовах ринкової економіки функціонують вільні, фіксовані та регульовані ціни. Фіксовані ціни встановлюються адміністративно державою, в основному на послуги першої необхідності і на товари, які монопольно виготовляються державою. Регульовані ціни встановлюються обмеженням рівня рентабельності товарів першої необхідності (хлібобулочні вироби, продукти дитячого харчування тощо). При цьому державою встановлюються індикативні ціни, тобто мінімальний і максимальний рівні цін. У решті випадків користуються вільними цінами, тобто цінами, які склалися на ринку під впливом попиту і пропозиції та за домовленістю сторін, тобто продавців і покупців.

Суб'єкти підприємницької діяльності реалізують продукцію, виконують роботи та надають послуги за різними каналами згідно з договорами. Оскільки вироблена продукція на шляху від виробника до споживача проходить кілька проміжних ланок, а в купівлі-продажу беруть участь підприємства з різною формою власності, тому при її реалізації застосовується кілька видів договірних цін: закупівельні, оптові, роздрібні, комісійні, ринкові, розрахункові.

Закупівельні ціни - це ціни, за якими закуповується продукція в сільськогосподарських підприємствах згідно порядку регіональних замовлень. Їх певною мірою регламентує держава.

Закупівельні ціни включають компенсації сільському господарству

додаткових витрат, пов'язаних із встановленням нових цін на продукцію промислового виробництва, яка постачається селу, і тарифів на послуги, що продаються, підвищені процентні ставки за кредити банків. Передбачений також механізм щорічного коригування закупівельних цін для підтримання необхідної еквівалентності обміну між сільським господарством та іншими галузями.

За іншими каналами реалізації в основному встановлюються договірні або розрахункові ціни.

Розрахункові ціни призначені для регулювання економічних взаємовідносин господарств-учасників міжгосподарських об'єднань. Особливістю розрахункової ціни є те, що її встановлюють не на готову продукцію до реалізації, а на міжгосподарський продукт, який вироблено на певній стадії технологічного процесу.

Через нестачу коштів на розрахунковому рахунку господарств для виплати заробітної плати товаровиробники змушені видавати свою продукцію працівникам натурою в рахунок оплати праці в основному за плановою собівартістю, але не нижче державних роздрібних цін.

Така форма реалізації спрощує формування фонду оплати праці, дає можливість господарству зекономити частину витрат, пов'язаних з реалізацією продукції, але такий канал реалізації нехарактерний для високоефективного і прибуткового господарювання і його слід застосовувати в крайніх випадках.

В сучасних умовах господарювання використовують бартерні операції. Розрахунки за реалізовану продукцію при бартерних операціях здійснюються шляхом натурального обміну. Цей канал реалізації є досить надійним, але й має значні недоліки. Бартер практично безальтернативний, тому що не дає можливості вибору партнера.

Роздрібні ціни - це ціни, за якими реалізуються товари народного споживання для населення через підприємства торгівлі, громадського харчування, державної та іншої форм власності, які надходять в особисте користування громадян. Вони включають в себе, поряд з оптовою (закупівельною) ціною, торговельні надбавки (націнки), які є джерелом покриття витрат підприємств роздрібною торгівлі на її організацію.

Останнім часом значний обсяг реалізації продукції припадає на ринок. Це дає змогу підприємствам отримувати грошові кошти без запізнення, а також різниця між затратами на виробництво і реалізацією та продажними цінами робить діяльність вигідною для підприємств. Ціна на ринку формується під впливом попиту і пропозиції.

Оптові ціни — це ціни, що використовуються між підприємством-виробником продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання з іншими підприємствами (споживачами продукції) або зі збутовими організаціями, оптовими і роздрібними торговельними підприємствами. Оптова ціна включає в себе собівартість товару і прибуток. При реалізації продукції через збутові, посередницькі та інші торговельні підприємства до оптової ціни додаються постачальницько-збутові надбавки (націнки), що є джерелом покриття витрат, пов'язаних з організацією

постачання і збуту продукції. Оптова ціна може включати в себе транспортні витрати, пов'язані з доставкою продукції споживачеві. В залежності від внесення або невнесення в оптову ціну транспортних витрат розрізняють ціни: франко-склад постачальника, франко - станція відправлення, франко-станція призначення.

Комісійні ціни - це різновид договірних цін, за якими споживча кооперація приймає на комісію сільськогосподарську продукцію від колективних, державних і міжгосподарських підприємств, селянських (фермерських) господарств, населення. Величина їх визначається за договірним порядком із врахуванням роздрібних цін, а також їх рівня на регіональному ринку.

В практиці використовується ще такий вид цін, як тарифи. Тарифи - це ціни, які встановлюються на різні виробничі і невиробничі послуги (побутові, транспорту, зв'язку), що надаються господарствам.

Таким чином, реалізуючи продукцію за різними напрямками, кожне господарство може само значною мірою формувати ціни на реалізовану продукцію. Необхідно відмітити, що в даний час ні в річних звітах, ні в планах економічного і соціального розвитку не зазначається формування цін і виручки в розрізі відповідних каналів реалізації. Це значно утруднює аналіз процесу реалізації, а звідси й відшукування резервів збільшення обсягів реалізації продукції.

Необхідно відзначити, що через ціновий механізм стимулюється реалізація продукції високої якості. Таке стимулювання відбувається через встановлення вищих цін на високоякісну продукцію, а також шляхом встановлення відповідних надбавок до діючих цін.

Крім виручки від реалізації продукції основної діяльності, на фінансове становище суб'єктів підприємницької діяльності суттєвий вплив мають грошові надходження від іншої реалізації, до якої належать виручка від продажу продукції підсобних та допоміжних виробництв, матеріальних і нематеріальних активів.

Обсяг виручки від реалізації продукції допоміжних і підсобних виробництв визначається добутком кількості реалізованої продукції на ціну реалізації. Ціною реалізації в цьому випадку може бути ціна ринку або договірна ціна.

При встановленні цін на продукцію допоміжних виробництв необхідно враховувати, що виручкою потрібно відшкодувати затрати на виробництво продукції, а також те, що у виручці від реалізації повинен міститися прибуток, сума якого має бути достатньою для розвитку виробництва відповідної галузі, матеріального стимулювання за підсумки господарської діяльності. В результаті при встановленні цін за основу береться собівартість продукції та розрахунковий прибуток, тобто:

$$Ц = Cб + П \quad (6.5)$$

де

Ц - ціна продукції;

Сб - собівартість продукції;

П - прибуток;

Послуги та роботи оплачуються за тарифами, встановленими за домовленістю сторін.

Основні засоби, що були в експлуатації, повинні реалізовуватися за договірними цінами, які не нижчі від залишкової вартості. Залишкова балансова вартість основних засобів визначається як різниця між їх балансовою вартістю та сумою зношення. Мінімальну ціну реалізації зайвого і непотрібного майна можна визначити за формулою:

$$Ц_m = Б_v + \left(Б_v \times \frac{ПДВ}{100} \right) \quad (6.6)$$

де

Ц_м - мінімальна договірна ціна;

Б_в - залишкова балансова вартість майна і нематеріальних активів;

ПДВ - ставка податку на додану вартість.

Виробничі запаси реалізуються за договірними цінами.

6.3. Характеристика грошових витрат сільськогосподарських підприємств

В процесі господарської діяльності підприємства здійснюють матеріальні і грошові затрати. Для реального визначення фінансових результатів господарської діяльності та об'єктивного відображення їх у фінансовій звітності необхідне чітке регламентування порядку їх утворення та покриття.

Методологічні принципи формування інформації про витрати підприємства та їх відображення у фінансовій звітності визначається в П(С)БО 16 "Витрати". У відповідності з цим Положенням витрати звітного періоду трактуються як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). При цьому витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Якщо хоча б одна з умов визнання активів не виконується, актив не визнається, а витрати з придбання цього активу списуються у поточному періоді на „Інші операційні витрати”.

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

До витрат господарської діяльності згідно з П(С)БО 1 та П(С)БО 3 належать також нестачі запасів, списання запасів або необоротних активів, які визнано активами, сплата штрафних санкцій, витрати на заохочування, соціальний і виробничий розвиток, нарахування податків.

Виробництво продукції (робіт, послуг) пов'язане з певними витратами, які

мають назву „виробничі“.

Витрати виробництва - це спожиті у процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю (сировину, матеріали, амортизацію основних засобів, працю робітників, зайнятих у процесі виробництва).

Вони включають прямі витрати на виготовлення продукції та загальновиробничі (накладні) витрати.

Прямі витрати включають в себе прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці та інші прямі витрати.

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що є основою для виготовлення продукції і які можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний об'єкт витрат (сировина і матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, допоміжні матеріали).

До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, які можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний об'єкт витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний об'єкт витрат (відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, витрати від браку тощо).

Склад загальновиробничих (накладних) витрат:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці та відрахування на соціальні заходи і медичне страхування персоналу апарату управління виробничими підрозділами, оплата службових відряджень працівників виробничих підрозділів);

- амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення;

- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів та інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

- витрати на вдосконалення технології та організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології та організації виробництва, поліпшенням якості продукції);

- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інші витрати на утримання виробничих приміщень;

- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу, відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та працівників апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт і послуг);

- витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;

- інші витрати (внутрішньогосподарське переміщення матеріалів, продукції на складах; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей);

оплата простоїв тощо).

Витрати на виробництво поділяються за календарними періодами на поточні, одноразові і довгострокові.

Поточні витрати зв'язані безпосередньо з одним циклом виробництва.

Одноразові витрати - це витрати, які здійснюються один раз (з періодичністю більше місяця) і направляються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого періоду.

Довгострокові витрати - це витрати, пов'язані з виконанням довгострокового договору (контракту, який планується закінчити не раніше ніж через 9 місяців з моменту здійснення перших витрат або отримання авансу чи передоплати).

За рівнем впливу обсягу виробництва на рівень витрат останні поділяються на змінні і постійні.

Змінні витрати - це витрати, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням випуску продукції і зменшується з його зниженням. До таких витрат належать витрати на сировину та матеріали, покупні напівфабрикати та комплектуючі вироби, технологічне паливо та енергію, на оплату праці працівників, зайнятих на виробництві продукції (робіт, послуг) з відрахуваннями на соціальні заходи тощо.

Постійні - це витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) обсягу випуску продукції суттєво не змінюються. До постійних витрат належать витрати, що пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробничою діяльністю виробничих підрозділів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва в цілому.

За доцільністю проведення витрати поділяються на продуктивні і непродуктивні.

Продуктивні витрати передбачені технологією та організацією виробництва.

Непродуктивні витрати виникають в результаті певних недоліків в організації і технології виробництва.

Проведені витрати також класифікуються на витрати, що включаються в собівартість виробленої продукції (проведення робіт, надання послуг), і на витрати періоду.

Витрати, що включаються в собівартість виробленої продукції (проведення робіт, надання послуг), - це витрати, що пов'язані з їх виробництвом (проведенням) та включаються в собівартість.

Витрати періоду - це витрати, які розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були проведені.

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з їх виробничої собівартості, яка була реалізована протягом звітного (планового) періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Вони покриваються

прибутком від реалізації продукції, робіт і послуг. При нестачі або відсутності прибутку для їх покриття збільшується збиток від операційної діяльності.

До адміністративних витрат належать такі загальногосподарські витрати, що спрямовані на обслуговування та управління виробництвом. До їх складу входять:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

- витрати на утримання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

- витрати на зв'язок (поштові, телефонні, телеграфні тощо);

- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків.

Витрати на збут включають витрати, що пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг), які не відшкодовуються покупцями. До них належать:

- витрати на пакувальні матеріали і тару для готової продукції, призначеної для реалізації;

- витрати на ремонт тари;

- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;

- витрати на рекламу та дослідження ринку;

- 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, охорона складів готової продукції та магазинів);

- витрати на транспортування та страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договорів поставки;

- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт і послуг.

До складу інших операційних витрат входять:

- собівартість реалізованої іноземної валюти з додаванням витрат, пов'язаних з її продажем;

- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

- втрати від операційної курсової різниці, тобто від зміни курсу валюти за

операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства;

- втрати від знецінення запасів;
- нестачі і втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи пені, неустойки;
- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;
- інші витрати операційної діяльності.

Витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами:

- матеріальні затрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

До складу матеріальних затрат включається вартість витрачених у виробництві (крім продуктів власного виробництва):

- сировини та основних матеріалів;
- купівельних матеріалів та комплектуючих виробів;
- палива та енергії;
- будівельних матеріалів, витрачених на поточні ремонти;
- запасних частин;
- тари і тарних матеріалів.

До складу витрат на оплату праці включаються заробітна плата за окладами і тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, а також інші витрати на оплату праці.

До відрахувань на соціальні заходи включаються: відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

Амортизація виражається в сумі нарахованої амортизації на основні засоби та нематеріальні активи

До складу інших операційних витрат включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу вище перелічених витрат, зокрема, витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

В процесі функціонування суб'єкти підприємницької діяльності несуть відповідні фінансові витрати, до складу яких входять витрати на сплату процентів за користування кредитами, за випущеними облігаціями, витрати, пов'язані з фінансовою орендою та інші витрати, що пов'язані із залученням позикового капіталу.

Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

До складу інших витрат включаються витрати, які виникають в результаті звичайної діяльності (крім фінансових витрат), та не пов'язані безпосередньо з

виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). До них належать:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова їх вартість та витрати, пов'язані з їх реалізацією);
- собівартість реалізованих фінансових активів (залишкова їх вартість та витрати, пов'язані з їх реалізацією);
- собівартість реалізованих майнових комплексів;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів та фінансових інвестицій;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- інші витрати звичайної діяльності.

Податки на прибуток також визнаються витратами у відповідності з П(С)БО 17 „Податок на прибуток“.

Надзвичайні витрати включаються до фінансової звітності за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від діяльності підприємства внаслідок збитків від надзвичайних подій.

Питання для самоконтролю

1. Поясніть значення терміну „грошові надходження“.
2. Яким чином розподіляються грошові надходження сільськогосподарськими підприємствами?
3. За рахунок яких основних джерел формуються грошові надходження сільськогосподарських підприємств?
4. Дайте визначення категорії «виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)».
5. Поясніть які складові формують вартість реалізованої продукції?
6. Від яких основних факторів залежить розмір виручки від реалізації продукції?
7. За якою формулою визначають виручку від реалізації окремого виду продукції?
8. Як розраховують плановий обсяг реалізації продукції?
9. Дайте визначення категорії «витрати виробництва».
10. Розкрийте сутність прямих витрат на виготовлення продукції та загальновиробничих витрат.
11. На які види за календарними періодами поділяються витрати на виробництво?
12. Розкрийте сутність змінних і постійних витрат.
13. За якими елементами можна згрупувати витрати операційної діяльності підприємств?
14. Із яких елементів складаються матеріальні затрати?
15. Назвіть та поясніть методи, які застосовуються у практичній діяльності підприємств з визначення моменту виручки від продажу продукції (товарів, робіт, послуг)?

Література:

1. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / Баліцька В.В. – К.: НАН України, 2007. – 480 с.
2. Банківські операції: Підручник. /А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.. За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. -К.:КНЕУ, 2000. - С. 56-68
3. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 383 с.

4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. - [3-е изд. перераб и доп.] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
5. Василік О.Д. Теорія фінансів: підручник. – К.: НІОС, 2001. – 416 с.
6. Гриньова В.М. Фінанси підприємств: навч. посібник. - [3-тє вид., стер.] / В.М. Гриньова, В.О. Корда. – К.: Знання – Прес, 2006. – 423 с.
7. Гудзь О. Є.. Забезпечення сільськогосподарських підприємств кредитними ресурсами // Економіка АПК. – 2003. – №1. – с. 86-90.
8. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми / Бородіна О.М., Кирилюк С.В., Попова О.Л. та ін.; За ред.. д-ра екон. Наук О.М. Бородіной. – К.: ДУ Ін-т екон. та прогнозів НАНУ, 2008. – 264 с.
9. Дєєва Н.М. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Н.М. Дєєва, О.І. Дедіков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
10. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с., іл.
11. Економічний аналіз: [навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів спец. 7.05106 «Облік і аудит»] За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
12. Макуха С. М. Фінансовий механізм регулювання ринкових відносин в аграрній сфері / С.М. Макуха // Аграрний вісник Причорномор'я / Збірник наукових праць / Голов. редактор Демяненко М.Я.; Одеський державний аграрний ун-т. – Одеса, 2009. № 49. – С. 109 - 112