

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Значне збільшення запасів може бути провідним індикатором майбутнього зниження рівня прибутку. Наприклад, до світової фінансової кризи підприємства могли працювати на повну потужність, навіть при умові не повного продажу готової продукції. Менеджери суб'єктів господарювання вважали, що ринок продажів постійно зростає, а отже буде закривати цю проблему. Проте уповільнення розвитку економіки, підвищення цін на енергоресурси, зниження купівельної спроможності покупців змусили товаровиробників знизити ціни на готову продукцію або ж запровадити систему знижок, що означало відмову від значної частини прибутку. Отже, якщо темпи зростання обсягів запасів більші за темпи зростання продажів готової продукції – це є сигналом майбутнього зниження прибутку. У той же час, уповільнення темпів зростання обсягів товарно-матеріальних запасів у порівнянні з продажами є позитивним моментом. Таке відхилення говорить про те, що підприємство має гарну позицію на ринку, може протидіяти негативним

тенденціям, що виникають на внутрішньому та зовнішньому ринку, шляхом поступового скорочення виробництва готової продукції.

Це підтверджують і дослідження проведені в 1991 році В. Бернардом та Дж. Ноелем [1], які стверджували, що збільшення запасів роздрібною торгівлі призводить до зниження цін та розміру чистого доходу. Інтересним в їх дослідженнях є твердження: для виробників збільшення лише обсягів запасів готової продукції призведе в майбутньому до зменшення прибутку. Збільшення ж обсягів сировини та розширення виробництва сигналізують про те, що компанія формує номенклатуру запасів за для задоволення зростаючого попиту. Тому майбутні показники виручки від реалізації продукції та прибуток підприємства будуть вищими. Ці результати дослідження підкріплюють корисність вимоги GAAP для виробників, відповідно до якої суб'єкти господарювання зобов'язані розкривати свої номенклатурні компоненти у звітних формах.

Характеристика та оцінка запасів завжди знаходиться під пильною увагою як вчених економістів, так і практиків. Так, під товарними запасами слід розуміти активи, які підприємство утримує для продажу під час звичайної діяльності, або ж запаси, які воно буде використовувати (споживати) в ході процесу виробництва. Вкладення грошових коштів в запаси формують оборотні активи із найбільшою питомою вагою, особливо в підприємствах роздрібною торгівлі та у виробничих підприємствах. Так, торгівельні підприємства купують товарні запаси у формі, що придатна для продажу і суб'єкт господарювання буде звітувати про вартість непроданих товарних запасів У фінансовій звітності відображається лише один обліковий запис щодо товарних запасів. З іншого боку виробничі підприємства продають свою готову продукцію торгівельним підприємствам.

Таким чином, товарні запаси різних підприємств відрізняються один від одного. Тому в обліку необхідно вести три рахунки (субрахунки), які будуть давати змогу відокремити інформацію про виробничі запаси на складах, передані в споживання та безпосередньо про готову продукцію. Підприємство

звітує про витрати понесені на придбання товарів або ж запасів, але які ще не передані у виробництво. Що стосується запасів у вигляді сировини і матеріалів, то їх рух можна простежити безпосередньо до формування кінцевого продукту.

В ході процесу виробництва деякі матеріали або ж сировина обробляються частково, тобто одержується напівфабрикат. Вартість сировини для напівфабрикатів, прями витрати на оплату праці та частина виробничих накладних витрат являють собою основу собівартості готової продукції. Підприємства звітують про витрати пов'язані із завершеною, але непроданою готовою продукцією.

Рисунок 1 показує відмінності формування витрат в торговельних та виробничих підприємствах.

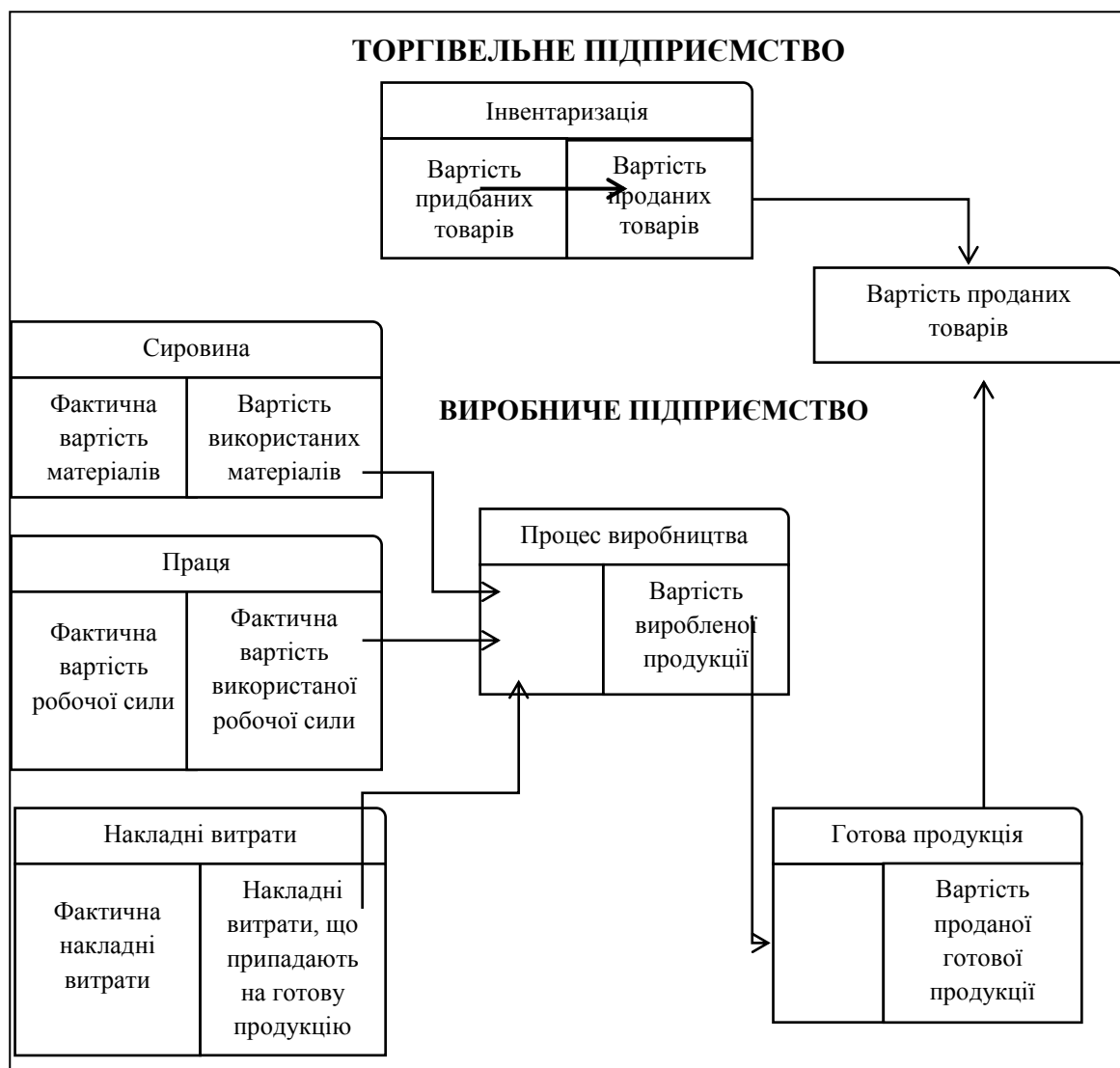


Рис. 1. Потік витрат через виробничі та торговельні підприємства

Оцінювання запасів може бути складним процесом. Технічно підприємство повинне реєструвати покупку в момент отримання права власності на товар. Проте, як показує практичний досвід в підприємствах фіксується факт придбання в момент фактичного одержання товару. Це відбувається тому, що дуже важко визначити точний час юридичного входження в право власності. Іноді придбаний товар на дату звітного періоду ще не отриманий, тобто знаходиться в дорозі. В такому випадку можуть виникнути проблеми у визначенні моменту входження в право власності на нього. Так, наприклад, моментом набуття права на придбаний товар може бути момент, коли постачальник передає товар перевізнику. В такому випадку покупець має право відобразити вартість товару у звітності, пропускаючи момент проведення його перевірки. Якщо ж товар в дорозі, то в таких випадках його вартість не відображається у звітному періоді, що призводить до зменшення відображення суми запасів і кредиторської заборгованості в балансі, а також заниження цін на покупки та натурального відображення запасів у відповідних бухгалтерських документах.

Передача правового статусу є загальним керівним принципом для визначення юридичної підстави відображення товарів в складі запасів підприємства. На жаль, передача правового статусу та момент проведення власне транзакції в часі часто не збігаються. Наприклад, правовий статус на товар може бути переданий покупцеві, але продавець залишає за собою ризики права володіння ним. І навпаки, передача правового статусу ще не відбулося, але продавець більше не зберігає ризики володіння товаром. Такі ситуації пов'язані із варіантами реалізації товарів, що можуть скластися в практичній діяльності суб'єктів господарювання: продаж за договором викупу, продаж з одержанням високого рівня доходу та продаж в розстрочку.

Список використаних джерел

1. Victor Bernard and J. Noel, "Do Inventory Disclosures Predict Sales and Earnings?" *Journal of Accounting, Auditing, and Finance* (March 1991), pp. 145–182