Учет и анализ продаж готовой продукции овощеводства

тема диссертации и автореферата по ВАК 08.00.12, кандидат экономических наук Сергеева, Ирина Александровна

**Год:**

2006

**Автор научной работы:**

Сергеева, Ирина Александровна

**Ученая cтепень:**

кандидат экономических наук

**Место защиты диссертации:**

Москва

**Код cпециальности ВАК:**

08.00.12

**Специальность:**

Бухгалтерский учет, статистика

**Количество cтраниц:**

190

## Оглавление диссертации кандидат экономических наук Сергеева, Ирина Александровна

Введение.

ГЛАВА 1. Методологические основы учета и анализа продаж готовой продукции

1.1. Экономическое содержание процесса продаж как объекта бухгалтерского учета и анализа.

1.2. Место управленческого учета и анализа в экономическом механизме хозяйствующих субъектов.

1.3. Классификация информации и информационное обеспечение анализа процесса продаж в сельскохозяйственных организациях.

1.4. Адаптивная эволюция оценки готовой продукции в процессе реформирования бухгалтерского учета и отчетности применительно к рыночным отношениям и МСФО.

ГЛАВА 2. Формирование и развитие модели управленческого учета процесса продаж продукции овощеводства

2.1. Состояние и тенденции развития рынка продукции овощеводства в Калужской области.

2.2. Анализ и оценка учета продаж при сложившейся организации овощеводства.

2.3. Совершенствование модели управленческого учета продаж продукции овощеводства.

ГЛАВА 3. Анализ эффективности продаж продукции овощеводства.

3.1. Методологические основы управленческого анализа продаж готовой продукции.

3.2. Построение математической модели анализа эффективности продаж.

3.3. Управленческий анализ продаж по географическим и операционным сегментам рынка

## Введение диссертации (часть автореферата) На тему "Учет и анализ продаж готовой продукции овощеводства"

Актуальность темы исследования. Для эффективного развития сельскохозяйственного производства в условиях рыночных отношений требуется адекватная экономической ситуации система учетной информации, позволяющая принимать решения и с максимальной эффективностью использовать ограниченные ресурсы организации, увеличивать прибыль. В частности, на качественно новый уровень выходит бухгалтерский учет процесса продаж, причиной чего является самостоятельное планирование экономическими субъектами рынков сбыта продукции и ассортимента товаров (операционный и географический сегменты). Это обуславливает необходимость выделения процесса продаж в самостоятельный объект управленческого учета с целью повышения эффективности самой системы управления.

Особенность отрасли сельского хозяйства заключается в том, что экономические процессы в ней тесно переплетаются с естественно-биологическими. В связи с этим многие процессы производства и продажи носят сезонный характер, и период производства не совпадает с рабочим периодом. Это усложняет учетный процесс, создает неравномерность учетно-аналитических процедур. Определенная доля готовой продукции не принимает товарной формы и остается в организации для дальнейшего использования.

Концепция развития бухгалтерского учета в Российской Федерации на среднесрочную перспективу предусматривает существенные изменения отечественной системы бухгалтерского учета, ее дальнейшую гармонизацию с международными принципами, становление и развитие бухгалтерского управленческого учета и управленческой отчетности, как информационной подсистемы в системе управления экономического субъекта.

В настоящее время особую актуальность для отраслей, наиболее успешно функционирующих в рыночной среде, приобретает разработка систем управленческого учета, которые позволяют своевременно принимать решения и эффективно реагировать на изменения в бизнес-процессах, в том числе в процессах продаж. В сельском хозяйстве одной из таких отраслей является овощеводство.

Основополагающие вопросы управленческого учета различных аспектов деятельности организаций достаточно широко освещены в работах многих зарубежных и отечественных авторов. Значительный вклад в решение методологических проблем и освещение опыта зарубежных стран в области управленческого учета внесли широко известные в мире, в том числе и в России ученые: К. Друри, Дж. Фостер, Б. Нидлз, Ж. Ришар, Э. С. Хендриксен, М. И. Ван Бред и др.

В трудах российских ученых П. С. Безруких, М. А. Бахрушиной, В. А. Ерофеевой, Т. П. Карповой, С. Н. Николаевой, В. Ф. Палия, Я. В. Соколова, М. И. Кутера, А. Д. Шеремета, В. И. Ткача и других разработаны общие методологические подходы к формированию информационного обеспечения определенных групп пользователей для управления и принятия обоснованных решений. Проблемам становления и развития управленческого учета в сельском хозяйстве посвятили свои работы Р. А. Алборов, Н. Г. Белов, А. Я. Важов, Г. С. Клычова, Н. А. Кокорев, И. А. Ламыкин, А. Д. Ларионов, А. И. Павлычев, М. 3. Пизенгольц, Л. И. Хоружий, Н. Н. Хорохордин, В. Г. Широ-боков и др. Однако до настоящего времени остаются практически неразработанными частные вопросы, касающиеся информационного обеспечения, учета и анализа процесса продаж в сельском хозяйстве, особенно в овощеводстве. Подавляющая часть трудов по управленческомуучету связана с производством и ограничена рамками производственных процессов. Однако рыночные условия жестко требуют эффективности продаж, что приводит к коррекции операционного и географического сегментов как производства, так и продаж.

Недостаточное использование возможностей бухгалтерского учета по формированию информации и удовлетворению информационных запросов пользователей о процессе продаж с целью эффективного ими управления обусловили выбор темы диссертационного исследования, определили его структуру и актуальность.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является критическое изучение состояния учета продаж, уточнение теоретических положений и разработка практических рекомендаций по совершенствованию учета и анализа продаж продукции овощеводства. Достижение поставленной цели предполагает постановку и решение следующих задач: уточнить теоретические положения учета продаж и определить место готовой продукции как объекта в системе бухгалтерского управленческого учета; исследовать особенности бухгалтерского учета в условиях эволюции организации сбытовой деятельности сельскохозяйственных организаций; рассмотреть методы оценки готовой продукции в системе бухгалтерского учета и их эволюцию; разработать классификацию и определить состав пользователей учетной информации о процессах продаж; выявить особенности организации управленческого учета продаж в сельскохозяйственных организациях; усовершенствовать систему управленческого учета продаж овощеводческой продукции на современном этапе; предложить методику анализа эффективности продаж готовой продукции овощеводства.

Предмет и объект исследования. Предметом диссертационного исследования является методология организации учета и анализа продаж готовой сельскохозяйственной продукции. Исследование строится на анализе действующих законодательных и нормативных положений по тематике диссертационной работы, критическом изучении экономической литературы и использовании фактических материалов, полученных в ряде сельскохозяйственных организаций г. Калуги и Калужской области, специализирующихся на выращивании овощей: ОАО «Тепличный», ООО «Кадви-Теплица», СПК

Ольговский», ФГУП «Совхоз «Росва», ГУСП «Совхоз им. К. Э. Циолковского».

Методология и методика исследования. Теоретической и методологической основой проведенного исследования послужили общенаучные приемы анализа и синтеза, дедукции и индукции, системного подхода, научной абстракции, а также такие экономические приемы исследования, как наблюдение, группировка, детализация и сравнение, исторический и логический анализ теоретического материала, другие общенаучные и специальные методы и приемы. В процессе работы изучены труды российских и зарубежных авторов в области бухгалтерского учета, аудита, управления, маркетинга, анализа хозяйственной деятельности, налогообложения, международных стандартов финансовой отчетности, законодательные и нормативные акты по предмету исследования.

Научная новизна работы. Научная новизна работы и вклад автора в разработку проблемы заключается в теоретическом обосновании и разработке конкретных рекомендаций по совершенствованию методики учета и анализа продаж готовой продукции сельскохозяйственных организаций на основе создания интегрированной учетно-аналитической модели. В результате проведенного исследования получены следующие наиболее существенные научные результаты, выносимые на защиту: уточнены объекты процесса продаж и разработана их классификация; предложена методика оценки готовой продукции сельского хозяйства на основе справедливой стоимости в целях адаптации российского бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности; обоснованы признаки и разработана классификация учетной информации о процессе продаж готовой продукции и определен круг ее пользователей; сформирована иерархическая система аналитических счетов учета процесса продаж, позволяющая формировать аналитичную информацию с достаточной степенью детализации с учетом требований всех групп пользователей; разработана система управленческого учета продаж продукции овощеводства, максимально интегрированная с маркетингом; разработана система распределения расходов на продажу, позволяющая рационально и максимально точно определять рентабельностьпродаж по операционным и географическим сегментам; усовершенствована методика анализа эффективности процесса продаж в овощеводстве на основе применения классических моделей финансового анализа и детализации их применительно к отдельным видам продукции, сегментам продаж и каналам сбыта.

Практическая значимость исследования. Практическая значимость результатов проведенного исследования заключается в том, что содержащиеся в диссертации разработки, выводы и рекомендации позволят эффективно формировать и использовать учетную информацию, необходимую для принятия обоснованных управленческих решений на всех этапах процесса продаж. В частности, разработаны предложения, направленные на совершенствование методики бухгалтерского учета и анализа продаж готовой сельскохозяйственной продукции. Основные положения диссертационной работы могут быть использованы в практической деятельности организаций, а также в учебном процессе.

Апробация результатов исследования. Основные положения диссертационного исследования обсуждались и получили одобрение на научно-практических конференциях: «Бизнес, политика, общество» (Калуга, 2003 г.), «Особенности бухгалтерского учета и налогообложения в сельском хозяйстве» (Москва, 2003 г.), «Управление конкурентоспособностью бизнеса и технологий» (Брянск, 2004 г.), «Управление инвестиционными процессами организаций госсектора и бизнеса: проблемы и перспективы» (Брянск, 2004 г.), «Бизнес, политика, общество» (Калуга, 2004 г.), «Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения)» (Санкт-Петербург, 2005 г.).

Реализация результатов диссертационного исследования. Результаты диссертационного исследования внедрены в практическую деятельность ОАО «Тепличный» г. Калуги, специализирующегося на выращивании овощей защищенного грунта, и ФГУП «Совхоз «Росва», специализирующегося на выращивании овощей открытого грунта.

Публикации. Основные научные и методологические положения диссертационного исследования опубликованы в 10 печатных работах общим объемом 15,25 п. л., из которых 3,13 п. л. авторских.

Структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Работа содержит 35 таблиц, 19 рисунков и имеет 18 приложений.

## Заключение диссертации по теме "Бухгалтерский учет, статистика", Сергеева, Ирина Александровна

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Важнейшими задачами современной практики управления являются выработка на основе имеющейся информации и исполнение решений, направленных на достижение финансово-экономической устойчивости и эффективности функционирования организации. Успешная реализация задач управления организацией в системе рыночных отношений требует от руководителей, менеджеров и организаторов производства не только высокой компетентности и опыта в конкретных сферах производственной деятельности, но и умения экономически правильно и адекватно оценить и отреагировать как на динамические внешние условия развития экономических процессов, так и на смену режима функционирования организации.

В практике управления особая роль в данном случае отводится управленческому учету. При этом большое внимание уделяется расширению и усилению функций бухгалтерского учета, использованию его аналитического потенциала в качестве основного и достоверного источника управленческой информации, методам ее анализа с целью формирования управленческих решений. В последнее время и отечественные менеджеры, и руководители организации проявляют значительный интерес к управленческому учету и стремятся выделить в контуре управления новую информационную систему.

2. В процессе гармонизации национальной методологии по бухгалтерскому учету и отчетности с принципами Международных стандартов финансовой отчетности в российском учете происходит замена привычных, используемых ранее терминов и методик, на их синонимы и методики, применяемые в международных нормативных документах по бухгалтерскому учету.

В диссертации произведен анализ экономической сущности используемых понятий: «реализация», «продажа», «оценка», «расходы на продажу», применяемых в нормативных документах по бухгалтерскому учету. В результате анализа выявлен ряд существенных моментов, не характерных современному представлению финансово-сбытовой деятельности организации. Как показало исследование, в существующем определении процесса реализации на наш взгляд, не нашли отражение правовые и учетные аспекты, связанные с оценкой товарной продукции и документальным оформлением процесса продаж.

3. Проведенное исследование понятия и сущности процесса продаж позволило выработать его адекватное определение. Процесс продажи в исследовании рассматривается как процесс доведения продукции до потребителя, в котором, с одной стороны, передаются права собственности на объект продажи от продавца к покупателю, а с другой стороны признается ожидаемое поступление экономических выгод - выручка (в денежной или эквивалентной форме). Таким образом, при осуществлении процесса продажи осуществляется сопоставление доходов и расходов, что дает возможность определить финансовый результат процесса продаж - прибыль, убыток или безубыточность.

4. При распаде централизованной системы планирования объемов производства и потребления товаров, продукции, работ и услуг организации вынуждены самостоятельно принимать основные управленческие решения в сфере сбыта: что и в каком количестве производить, кому и по каким ценам реализовать свою продукцию и т. п. Решение подобных вопросов в условиях рыночных отношений требует нового подхода к экономически обоснованному управлению процессом продаж и повышает роль финансово-сбытовой деятельности в системе управления организацией.

На основе проведенного исследования обоснованы целесообразность выделения процесса продаж в самостоятельный объект управления и необходимость системного подхода к управлению этим процессом.

Системный подход в диссертации рассматривается как один из методов экономического исследования, позволяющий представлять процесс продаж, с одной стороны, как совокупность образующих его элементов, а с другой -как часть единой системы управления организацией. Успешному управлению процессом продаж способствует представление его как системы с присущими ему внутренними и внешними связями, для выявления которых исследуются этапы управленияпродажами и функции различных подразделений по обеспечению процесса продаж. Как показало исследование, значительная часть функций выполняется службами маркетинга, отделом сбыта, финансовым отделом, при этом происходит дублирование функций этих служб, что в конечном итоге приводит к снижению аналитичности и контроля за эффективностью управления процессом продаж. Для устранения отмеченных недостатков в диссертации выдвигается тезис о необходимости выделения процесса продаж в самостоятельный объект управления и переходе организаций с используемой производственно-технологической идеологии своей деятельности на сбытовую ее ориентацию.

5. Эффективность управления процессом продаж требует наличия достаточного информационного обеспечения, важными элементами которого являются классификации информации о процессе продаж и ее пользователей и разработка унифицированной документации.

Для формирования информационного обеспечения пользователей нами разработана классификация информации о процессе продаж. В диссертации обоснована необходимость классификации информации о процессе продаж, при построении которой выделяется основная функция, заключающаяся в полезности информации. Такой подход дал возможность свести все потоки информации о процессе продаж в единую информационную систему, группируя ее в разрезе следующих классификационных признаков: сфера деятельности, объект продаж, место продаж, субъект продаж, оформление и условия расчета, форма оплаты, результат продаж.

Также произведена классификация групп пользователей и определены интересы и запросы каждой из них.

6. Значительная доля информации о процессе продаж может быть сформирована в первичных подразделениях организации. Вместе с тем, в соответствии с действующим Планом счетов, процесс продаж отражается на счете 90 «Продажи» с организацией аналитического учета этого процесса на следующих субсчетах: 90-1 «Выручка»; 90-2 «Себестоимость продаж»; 90-3 «Налог на добавленную стоимость»; 90-4 «Акцизы»; 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж». Возможен также альтернативный вариант организации аналитического учета - по видам проданной продукции, который в большей степени отвечает особенностям деятельности сельскохозяйственных организаций, однако также не в полной мере обеспечивает оперативность получения информации о формировании финансовых результатов.

Для устранения этого недостатка в диссертации обоснована и разработана система аналитических бухгалтерских счетов третьего порядка и далее, а также системы их кодировки. В данном случае обеспечивается достижение необходимой степени детализации информации с учетом требований пользователей финансового, управленческого, налогового и статистического учета.

7. Анализ существующей практики учета процесса продаж и получаемой выручки в овощеводческих организациях Калужской области показал, что аналитический разрез выручки от продаж ограничивается существующей базой покупателей и видов реализуемой продукции, что не является достаточным, так как не позволяет выявить особенности рынков и каналов сбыта готовой продукции, что в условиях рынка крайне необходимо. Для устранения данного недостатка нами разработана модель организации управленческого учета продаж по центрам ответственности с формированием документооборота и соответствующих форм внутренней отчетности:

Анализа эффективности производства продукции овощеводства;

Справки-расчета стоимости потребленных услуг вспомогательных производств;

Отчета о продажах;

Отчета о финансовых результатах от продаж по основным видам деятельности.

Цель управления затратами и результатами по центрам ответственности состоит в обобщении данных о затратах и доходах по каждому центру, с тем, чтобы возникающие отклонения от сметы (плана, утвержденного для центра ответственности) можно было отнести на конкретное лицо.

Объектами управления в данном случае являются места возникновения затрат на стадиях производства и сбыта (центры затрат и ответственности), то есть организация в целом, виды производств, бригады и т. п. К основным задачам управления при этом относятся: своевременное и правильное отражение фактических затрат по соответствующим статьям; предоставление информации для оперативного контроля за использованием производственных ресурсов и сравнения с существующими нормами, нормативами и сметами; выявление резервов снижения себестоимости, предупреждение непроизводительных расходов и потерь. Управление финансовым результатом от продаж на основе организации центров ответственности представляет собой взаимосвязанную совокупность внутренних служб и подразделений организации, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли и несущих ответственность за результаты этих решений.

8. Определение результативности процесса продаж продукции во многом определяется используемым методом оценки товарной продукции. Ранее в системе бухгалтерского учета и отчетности приоритет принадлежал учету активов по «исторической» (то есть первоначальной) стоимости. Однако для подавляющего числа фактических и потенциальных контрагентов экономических субъектов более важной и значимой является информация о текущей реальной стоимости отдельных активов и компании в целом. Кроме того, в настоящее время в финансовой отчетности организации (в частности, в бухгалтерском балансе) нет единообразия принципов оценки различных видов активов. В связи с этим для обеспечения адекватности отражения информации о готовой продукции в системе бухгалтерского учета и отчетности мы предлагаем производить ее оценку и по справедливой стоимости, представляющей собой цену приобретения товара и таким образом обозначающей перспективу развития организации.

В качестве методики определения справедливой стоимости готовой продукции предложено использование метода дисконтированных денежных потоков и модели Гордона. Применение именно этого подхода обосновано сезонным характером сельскохозяйственного производства, так как в соответствии с ним возможно решить две задачи: проанализировать и спрогнозировать будущие потоки денежных поступлений с точки зрения их структуры, величины, времени, частоты и определить ставки, по которым необходимо рассчитать будущую стоимость.

9. Совершенствование системы управления организацией, рост ее эффективности являются в настоящее время одним из основных факторов, обеспечивающих конкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках. При рассмотрении в процессе исследования современных условий развития организаций, отмечено значительное усиление роли и значения экономического анализа в системе управления ими. Анализ становится основным инструментом и методом обоснования и проверки эффективности управленческих решений, как в области стратегического менеджмента, так и при решении тактических задач - по оперативному регулированию процесса продаж.

Приоритетными направлениями анализа продаж на современном этапе становятся: поиск путей увеличения объемов продаж по сравнению с конкурентами; нахождение новых рынков сбыта и увеличение доли организации на уже имеющихся; прогнозирование финансовых результатов от продажи и т. п. Что касается самой методики проведения анализа, то центральное ядро базовых представлений экономического анализа образует ряд классических моделей: «CVP-анализ», теория финансового рычага и формулы Дюпона.

10. Управленческий анализ, как и система управленческого учета, также требует достаточного информационного обеспечения. В ходе исследования определено, что формирование информационного массива для проведения управленческого анализа эффективности продаж готовой продукции на локальных уровнях представляет собой системный процесс, состоящий из следующих этапов: анализ структуры затрат, составляющих полную себестоимость товарной продукции; анализ безубыточного уровня предпринимательской деятельности.

Последовательное осуществление аналитической работы на каждом из указанных этапов обеспечит организации получение всех необходимых для управленческого анализа эффективности продаж данных: структуры затрат и количественном выражении их постоянной и переменной компонент; фактических и прогнозируемых объемах продаж, запасе финансовой устойчивости ит. п.

11. Непосредственно управленческий анализ продаж готовой продукции представляет собой выявление линейных и графических зависимостей, которые основываются на построении математических моделей, в состав которых входят следующие факторные и результативные признаки: объем проданной за период продукции в натуральном измерении; средняя себестоимость единицы продукции; средняя отпускная цена единицы продукции; выручка; доход; рентабельностьпродаж и др.

В результате диссертационного исследования предложены подходы, модели и проведен анализ продаж продукции овощеводства организациями-производителями г. Калуги, определена экономическая устойчивость и эластичность основных видов овощеводческой продукции, проанализирована эффективность продаж по отдельным каналам сбыта и обоснованы предложения по их совершенствованию с сторону более экономически выгодных каналов распределения.

По результатам анализа был сделан вывод о том, что производство и сбыт огурцов в овощеводческих организациях г. Калуги характеризуется большим запасом операционной устойчивости, по сравнению с производством томатов. Особенно сильно данная тенденция проявляется в деятельности ООО «Кадви-Теплица». Объясняется это большей технологической простотой выращивания данного вида продукции, а также ее преобладающей долей в валовом сборе овощей в организации. В то же время, томаты, как вид продукции, более эластичны, то есть получаемая от продажи данного вида продукции прибыль сильнее реагирует на изменение объема продаж.

12. Кроме того, проанализирована эффективность продаж по отдельным каналам сбыта и сделаны предложения по их совершенствованию в сторону более экономически выгодных каналов распределения. В качестве методики определения эффективности сегментов продаж автором предложено использовать XYZ-анализ, суть которого заключается в сопоставлении объема продаж и суммы покрытия по каждому сегменту продаж.

Полагаем, что проведенное в диссертационной работе исследование и сделанные рекомендации по изменению установленного порядка управленческого учета и анализа процесса продаж позволят снизить трудоемкость учетных работ, а создание новой информационной модели о процессе продаж для всех групп пользователей - создать достаточное информационное обеспечение о процессе продаж, исходя из их запросов.

## Список литературы диссертационного исследования кандидат экономических наук Сергеева, Ирина Александровна, 2006 год

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая. Федеральный закон от 31 июля1998 года № 146-ФЗ.

2. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая. Федеральный закон от 05 августа 2000 года № 117-ФЗ.

3. Гражданский кодекс РФ. Часть первая. Федеральный закон от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ.

4. Гражданский кодекс РФ. Часть вторая. Федеральный закон от 26 января 1996 года № 14-ФЗ.

5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ.

6. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 года № 34н.

7. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98), утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 9 декабря 1998 года № 60н.

8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 года № 32н.

9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 6 мая1999 года №32н.

10. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Министерства финансов РФ от 31 октября 2001 года № 94н.

11. Методические рекомендации по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности агропромышленныхорганизаций / Белов Н. Г., Хоружий JI. И., Павлычев А. И., Кокорев Н. А. идр.-М., 2001.-332 с.

12. Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельском хозяйстве, утвержденные приказом Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ от 4 июля 1996г. № П-4-24/2068.

13. Абдуганиев А. А. Управленческий учет в овощеводческих хозяйствах // Главбух. Учет в сельском хозяйстве, 2005. № 4. - с. 11-13.

14. Аверчев И. Выбор валюты для составления отчетности по МСФО // Финансовый директор, 2004. № 3. - (СПС «Консультант-Плюс»)

15. Алборов Р. А., Хоружий JI. И., Шестакова О. В. Организация управленческого учета в сельском хозяйстве. Ижевск.: Шеп («Колос»), 1998. -110с.

16. Андреев Д. М. Аудит издержек: учет и анализ косвенных затрат // Аудиторские ведомости, 2003. № 4. - (СПС «Консультант-Плюс»)

17. Бабченко Т. Н. Управленческий учет как элемент бухгалтерского учета // Финансовая газета, 1997. № 4. - (СПС «Консультант-Плюс»)

18. Бакаев А. С. Реформа бухгалтерского учета 5 лет реализации правительственной программы // Финансовая газета, 2003. - № 28 - с. 22

19. БМлаженко Г. А., Смирнова Л. А. Развитие сельскохозяйственного маркетинга // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2005. № 2. - с. 12 - 13.

20. Безруких П. С. О переходе российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности // Бухгалтерский учет, 2001. № 5. -(СПС «Консультант-Плюс»)

21. Безруких П. С. Состав и учет издержек производства и обращения. М.: ФБК Контакт, 1996.

22. Белов Н. Г. Актуальные вопросы реформирования бухгалтерского учета в сельском хозяйстве. В кн. «Актуальные вопросы реформирования бухгалтерского учета в сельском хозяйстве». Под общ. ред. Хоружий Л. И.23.