

ЗВИЧАЙНА ЦІНА: СУТНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Розкрито сутність поняття “звичайна ціна”, проведений порівняльний аналіз даної категорії з іншими подібними економічними категоріями. Розглянуто основні проблеми визначення та застосування звичайної ціни у фінансовому обліку та при здійсненні податкових розрахунків

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку економіки, коли підприємства можуть вільно купувати та продавати товари на зовнішньому та внутрішньому ринку, передумовою забезпечення успішного бізнесу є дотримання правильності формування цін. Ціна визначає валовий дохід підприємства, його прибуток, рентабельність. Вона дуже тісно пов'язана з такими економічними категоріями, як прибуток, податки, собівартість, кредити, заробітна плата і може стати важелем у конкурентній боротьбі. Не секрет, що кожне підприємство зацікавлене продати товар щонайдорожче і отримати від цього якомога більший прибуток та найменше сплатити податку до державного бюджету. Саме тому діапазон цін на товари (роботи, послуги) іноді буває досить значним, оскільки ціну продажу в будь-якому випадку визначає продавець, переслідуючи при цьому власні економічні інтереси. Для того, щоб перешкодити суб'єктам господарювання в занижуванні податкових зобов'язань перед державним бюджетом, було введено до податкового законодавства термін “звичайна ціна”.

У зв'язку зі змінами, внесеними до Закону України “Про податок на додану вартість” 01.01.07 р., на практиці все більше виникають питання, пов'язані із визначенням та застосуванням звичайної ціни. Основною проблемою виступає невідповідність цінових положень законодавчих актів, які визначають сферу застосування та методу обчислення звичайної ціни. Крім того, в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та Національних стандартах з питань оцінки майна та немайнових прав, для оцінки активів

використовується справедлива вартість. Виникає питання: як поєднати ці дві категорії?

Метою дослідження є визначення сутності поняття “звичайна ціна” та основних проблем її застосування у фінансовому обліку та податкових розрахунках, а також проведення аналізу відповідності звичайної ціни зі справедливою вартістю, чистою вартістю реалізації та справедливою ринковою ціною, які визначаються положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні положення щодо формування ціни як економічної категорії знайшли своє відображення в працях таких вчених-економістів: П. Буагільбер [9], К. Маркс [14], А. Маршал [9], К. Менгер [9], У. Петті [14], А. Сміт [14] та інших. Питання, пов'язані з визначенням та використанням звичайної ціни у бухгалтерському обліку та податкових розрахунках розглядаються такими авторами: О. Акіменко [1], О. Бондарева [2], А. Василенко [4], Г. Корнійчук [9].

Викладення основного матеріалу дослідження. Перед тим, як перейти до питання щодо використання звичайної ціни в бухгалтерському обліку, визначимо сутність понять “ціна” та “звичайна ціна”.

Ціна є історичною економічною категорією, яка виникла і сформувалася в процесі зародження та розвитку обміну. Поняття “ціна” є багатограним, оскільки характеризує усю сукупність видів цін, які існують в сучасній економіці. У процесі еволюції теорії вартості ціна трактувалася авторами по-різному, що пов'язано з типом

економіки, який був характерним на певному етапі розвитку. Існує багато підходів щодо визначення терміну “ціна”, проте переважають наступні два:

1) ціна – кількість грошей, які сплачує покупець продавцеві за товари (роботи, послуги) [5, с. 138];

2) ціна – грошовий вираз вартості товару, що представляє суспільно необхідні витрати на його виробництво [3, с. 189; 12, с. 8].

На нашу думку, дотримання другого підходу є більш правильним, оскільки він ширше розкриває сутність ціни. Проте дане визначення слід доповнити тим, що вартість товару включає крім витрат на виробництво, витрати, пов’язані з його реалізацією та закладену норму прибутку. Отож, ціна – грошовий вираз вартості товару, що представляє суспільно необхідні витрати на його виробництво та реалізацію, а також частину бажаного прибутку, отриманого від його продажу.

Невід’ємною складовою частиною історичного розвитку ціни як економічної категорії, стало одночасне розуміння сутності поняття “звичайна ціна”, яка спочатку вживалася у вигляді справедливої, дійсної, природної вартості. Вперше даний термін зустрічається в трактаті Каутільї “Артхашаstra” (IV-III ст. до н.е.) у вигляді дійсної вартості, яка визначалася кількістю “днів роботи” [14, с. 18]. Саме в цьому творі вперше проводиться порівняння ринкової ціни і дійсної вартості та стверджується, що за умов конкуренції перша є вищою за останню. Проте перше осмислення справедливої ціни вже як економічної категорії зустрічається у праці Ф. Аквінського “Сума теології”. В цій праці ціна визначалася як витрати, а справедливість полягала в тому, що ці ціни встановлювалися феодальною знаттю і закріплювалися на визначеній території.

Із зародженням трудової теорії вартості починає зростати інтерес до справедливої ціни. Класиками економічної теорії У. Петті та П. Буагільбером вживаються такі терміни, як “природна ціна” та “нормальна ціна”. В праці У. Петті природна ціна є вартістю товару, яка

створюється працею, витраченою для створеного даного товару. Буагільбер П. у творі “Звинувачення Франції” (1707 р.) дає пояснення сутності терміну “нормальна ціна”: “Передусім це ціни, що забезпечують у середньому кожній галузі покриття витрат виробництва і певний прибуток, чистий доход. Потім, це ціни, при яких буде підтримуватися стійкий споживчий попит. Нарешті, це такі ціни, при яких гроші “знають своє місце”, обслуговують платіжний обіг і не набувають тиранічної влади над людьми” [14, С. 55].

Пояснення того, чому природна ціна відрізняється від ринкової, надав А. Сміт у своїй праці “Дослідження про природу і причини багатства народів ” (1776 р.). Він стверджував, що існування на ринку закону “невидимої руки” є основою для формування природної ціни. Природна ціна у А. Сміта – це грошове вираження цінності, яке включає повну величину ренти, праці і прибутку. “Людське втручання у вигляді різного роду привілеїв, монополій, регламентів порушує природний стан, що призводить до встановлення ринкової ціни” [9, с. 75]

У своїй праці “Капітал” К. Маркс обґрунтовував концепцію “ціни виробництва” як категорії вторинної по відношенню до первинної категорії “вартість”. Ціна виробництва оголошується тут завжди такою, що співвідноситься з “купівельною ціною”. Він вважав, що тільки при “простому товарному виробництві”, а також при капіталізмі з рівнем капіталу середньої органічної будови було б правильно вважати, що ціни фактично регулюються виключно законом вартості.

В останній третині XIX ст. з’явилася нова течія політичної економії – маржиналізм, яка змінила уявлення про ціну та вартість, які були замінені поняттями “цінність”. Представники даного напрямку заперечували те, що основою ціни товару виступають витрати на його виробництво. “Цінність – це міркування суб’єктів господарювання про значення для них тих благ, які є в їхньому

розпорядженні, і тому поза їхньою свідомістю вона не існує” [9, с. 243]. Маржиналісти стверджували, що ціна прямо пропорційно залежить від корисності даного товару.

Велику увагу ціні як найважливішому елементу ринкової економіки приділив А. Маршал у своїй праці “Принципи політичної економії”. Він виділяв ціну попиту, яка формується під впливом попиту на товар, ціну пропозиції, яка залежить від витрат виробництва товару, середню ціну та граничну ціну попиту. Останні дві ціни разом можна сприйняти за звичайну ціну, оскільки середня ціна – це та, яка є результатом перетину попиту та пропозиції, а гранична – це ціна, за якою було придбано останній куплений товар. Якщо перенести ці два види ціни в теперішній час, то перша є ціною, укладеною між обізнаними та незалежними сторонами, а друга – може виступати тією, інформація про яку міститься в прайс-листах.

На початку ХХ ст. актуальності набувають дослідження макроекономічного рівня, що призвело до зниження інтересу щодо розгляду сутності ціни та вартості.

На сучасному етапі розвитку економіки вченими-економістами майже не розглядаються питання щодо визначення та використання звичайної ціни. Сьогодні дана категорія використовується для суто облікових цілей, хоча з приводу цього виникають дискусії.

На сьогодні вже вимоги щодо використання даної категорії зазначаються і у вітчизняному законодавстві. Проте існує багато точок зору з приводу того, чи використовувати звичайну ціну для оцінки активів. Спроба використання звичайної ціни привела бухгалтерів до деяких труднощів при оцінці майна, що спричинене необізнаністю практиків в даній сфері. Розглянемо основні

проблемні питання, що пов’язані з визначенням та використанням звичайної ціни на практиці.

Основними нормативними актами, які регулюють цінову політику на українських підприємствах, є Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”, Закон України “Про податок на додану вартість”, Закон України “Про податок з доходів фізичних осіб”, Національні стандарти з питань оцінки майна та немайнових прав, а також положення (стандарт) бухгалтерського обліку: П(С)БО 7 “Основні засоби”, П(С)БО 9 “Запаси”, П(С)БО 12 “Фінансові інвестиції”, П(С)БО 19 “Об’єднання підприємств” та П(С)БО 28 “Зменшення корисності активів”.

Основним законодавчим актом, який визначає методику обчислення звичайної ціни, є Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”, відповідно до п. 1.20 якого *звичайною* вважається ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору. Якщо не передбачено зворотнє, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню справедливих ринкових цін [4, с. 3т]. Проведемо аналіз трактування поняття “звичайна ціна”. На нашу думку, визначення: ціна – це ціна, є некоректним і не надає жодної довідкової інформації. Крім того, у визначенні не зазначено, сторонами якого саме договору визначена звичайна ціна. Дане визначення слід замінити наступним: *звичайною ціною* вважається грошове вираження вартості товарів (робіт, послуг), визначене сторонами договору їх реалізації (виконання, надання).

З метою оподаткування терміни “справедлива вартість”, “ринкова вартість” та “чиста вартість реалізації”, які використовуються в національних стандартах з питань оцінки та П(С)БО, прирівнюються до терміну “звичайна ціна”, визначеного Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств”.

Розглянемо визначення вище зазначених термінів в табл. 1.

Таблиця 1. Ціна та вартість у податковому і фінансовому законодавстві

Джерело	Термін	Визначення
Підпункт 1.20.1 Закону про прибуток	Справедлива ринкова ціна	Ціна, за якою товари (роботи, послуги) передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати за відсутності будь-якого примусу, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності – однорідних) товарів (робіт, послуг)
Пункт 4 П(С)БО 19	Справедлива вартість	Сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами
Пункт 3 П(С)БО 12	Ринкова вартість фінансової інвестиції	Сума, яку можна отримати від продажу фінансової інвестиції на активному ринку
Пункт 4 П(С)БО 9	Чиста вартість реалізації запасів	Очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію
Пункт 4 П(С)БО 7	Чиста вартість реалізації необоротного активу	Справедлива вартість необоротного активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію
Пункт 4 П(С)БО 28	Чиста вартість реалізації активу	Справедлива вартість активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію

Аналізуючи дані наведеної таблиці, виникає питання: чи дійсно вище перераховані терміни є тотожними, а, тим більше, відповідають рівню звичайної ціни? Якщо розглядати справедливую ринкову ціну та справедливую вартість, то, виходячи з визначення, їх можна прирівняти між собою, оскільки в обох випадках мова йдеться про продаж товарів між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Проте сумнів викликає те, що в першому випадку – це ціна, а в другому – сума. Чи можна поставити знак рівності між категоріями сума та ціна? Це питання є двояким, тому що при реалізації однієї одиниці активу, сума буде дорівнювати ціні, але при реалізації двох і більше одиниць активу сума не буде дорівнювати ціні, так як перша буде більшою за останню. Отже, за першої ситуації справедлива ринкова ціна буде дорівнювати справедливій вартості даного активу, а за другої – для рівності, потрібно врахувати такий фактор, як кількість (обсяг) активів, що реалізуються на ринку.

Далі визначимо рівень відповідності справедливої ринкової ціни звичайній. В Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств” допущено деяку помилку

формулювання визначення звичайної ціни, оскільки в ньому мова йде про будь-яку ціну, що визначена сторонами договору. Також потрібно визначити, при яких умовах потрібно заключати даний договір і чи відповідають умови вже укладеного договору умовам, що визначені справедливою ринковою ціною, оскільки продавцем та покупцем у договорі може бути вказана будь-яка ціна, і головним є те, що вона буде звичайною відповідно до вище вказаного закону. Проте, в пп. 1.20.2 даного Закону зазначено умови, при яких укладаються такі договори, та наведена інформація, яка повинна використовуватись для укладення договору. Об'єднавши пп. 1.20.1 та пп. 1.20.2 можна впевнено стверджувати, що звичайна ціна відповідає рівню справедливої ринкової ціни. Обов'язок обґрунтувати те, що ціна договору не відповідає звичайній ціні покладений на податковий орган.

Щодо ринкової вартості фінансової інвестиції, то вона буде відповідати рівню звичайної ціни, оскільки активному ринку властиві умови, які необхідні для укладення договору згідно пп. 1.20.2 Закону про прибуток. Особливість полягає в тому, що при укладанні угоди необхідно враховувати вид

здійснюваної фінансової інвестиції, так, як вже зазначалося вище, сума не завжди може відповідати ціні.

Найбільша невідповідність виникає між поняттями звичайна ціна та чиста вартість реалізації. Спільними у них можна вважати справедливу вартість, яка, як ми вже зазначили, може відповідати рівню звичайної ціни, але досить сумнівною є друга частина визначень чистої вартості реалізації запасів, необоротного активу та активу. Візьмемо для порівняння чисту вартість реалізації запасів, яка є очікуваною ціною реалізації *за вираховуванням витрат на завершення їх виробництва та його реалізацію*. Відмінність полягає в тому, що звичайна ціна – це ціна, до складу якої входять всі витрати, пов'язані з виробництвом активів (собівартість) та їх реалізацією на противагу чистій вартості реалізації, яка виключає з себе дані елементи.

На основі вище викладеного можна зробити висновок, що звичайна ціна – це лише формальність, яка введена законодавством виключно з метою оподаткування.

У зв'язку з такою невідповідністю податкового та бухгалтерського законодавства виникає досить багато проблем, пов'язаних з визначенням та застосуванням звичайної ціни на практиці. Основні проблеми виникають при продажі необоротних активів, продажі товарів (робіт, послуг) за акційними цінами або цінами зі знижками і визначенні суми податкового зобов'язання та податкового кредиту. Розглянемо дані питання з законодавчої точки зору.

Сьогодні існує дві протилежні думки, з приводу того, чи потрібно застосовувати звичайні ціни при продажі необоротних активів? Противники використання звичайної ціни обґрунтовують свою точку зору з тієї позиції, що положення Закону про прибуток не визначають застосування звичайної ціни при продажі необоротних активів, а посилаються лише на продаж товарів (робіт, послуг). Прихильники ж вважають, що

застосування звичайних цін є необхідним, оскільки даний Закон звертається до продажу будь-яких товарів. Оскільки продаж необоротних активів здійснюється на основі укладеного договору купівлі-продажу, то вони виступають також своєрідним товаром.

Не зважаючи на безліч аргументів на користь необов'язковості застосування звичайної ціни під час реалізації необоротних активів, ми розділяємо думку, що звичайну ціну потрібно використовувати при проведенні таких операцій.

До документів, що можуть підтвердити рівень звичайної ціни належать [4, с. 9]:

- укладені договори (пп. 1.20.2 Закону про прибуток);
- оприлюднені рекламні оголошення (пп. 1.20.3. Закону про прибуток);
- прайс-листи: для обґрунтування рівня звичайної ціни можна брати не тільки власні рекламні оголошення, але й прейскуранти третіх осіб;
- довідки державних органів статистики;
- звіти про оцінку майна (акти оцінки майна).

Перед тим, як продавати товар зі знижкою, спочатку необхідно розмістити інформацію про початкову ціну товару та знижку, що надається на даний товар, в загальнодоступних для споживачів оголошеннях, рекламі, засобах масової інформації і т.п.

Систему знижок доцільно закріпити документально: у наказі про цінову політику, положенні про знижки чи інших документах, які б мотивували їх зв'язок із господарської діяльністю суб'єктів господарювання та описували механізм надання знижок. Також потрібно навести найменування видів продукції (робіт, послуг), які продають клієнтам зі знижками, їх розміри та умови надання, з обов'язковим обґрунтуванням необхідності застосування знижок та цілі їх надання [10, с. 6].

За наявності даних умов можна визначити звичайну ціну згідно пп. 1.20.3, за яким для товарів (робіт, послуг), що

продаються шляхом прилюдного оголошення, звичайною є ціна, що міститься в такому прилюдному оголошенні.

На даний час досить гостро постає питання, пов'язане з визначенням бази оподаткування для обчислення податкового зобов'язання та податкового кредиту з податку на додатну вартість.

Найчастіше на практиці виникає питання: чи включає в себе звичайна ціна ПДВ? Роз'яснення щодо цього питання в Законі про прибуток не наводить, проте, в п. 4.1 ст. 4 Закону про ПДВ вказується: "база оподаткування операції з поставки товарів визначається з їх договірної (контрактної) вартості, визначеної за вільними цінами, але не нижче за звичайні ціни, з урахуванням акцизного збору, ввізного мита, інших загальнодержавних податків та зборів (обов'язкових платежів) згідно із законами України з питань оподаткування (за винятком податку на додану вартість...) [7, с. 7т]". Отже, база оподаткування не включає ПДВ.

При нарахуванні податкового кредиту згідно Закону про ПДВ, базою оподаткування завжди є договірна ціна, крім випадку, коли

вона буде перевищувати звичайну більше ніж на 20 відсотків – тут оподатковуватиметься звичайна ціна. Розглянемо дані ситуації на прикладах.

Приклад 1. Договірна ціна товару становить 270 грн. (у т.ч. ПДВ – 45 грн.). Звичайна ціна даного товару складає 240 грн. (у т.ч. ПДВ – 40 грн.)

В цьому випадку договірна ціна перевищує звичайну на 12,5 % ((270-240) : 240 × 100% = 12,5), що є меншим за встановлений Законом бар'єр. Отже, в цьому випадку до складу податкового кредиту будуть включатися 45 грн.

Приклад 2. Підприємство придбало товар у платника єдиного податку (водночас платника ПДВ) за ціною 1350 грн. за од. (у тому числі ПДВ – 225,00 грн.) при цьому звичайна ціна на нього становить 1053 грн. за од. (у тому числі ПДВ – 175,50 грн.). Відповідно, перевищення ціни придбання цього товару над його звичайною ціною становило величину, яка перевищує 20% ((1350 - 1053) : 1053 × 100% = 28 %).

Бухгалтерський і податковий облік цієї операції подано нижче у таблиці.

Таблиця 2. Відображення в обліку підприємства-покупця операцій з придбання товару

№ з/п	Зміст бухгалтерського запису або податкова подія	Бухгалтерський облік			Податкові розрахунки, відображення в декларації з ПДВ
		дебет	кредит	сума, грн.	
1	Здійснено попередню оплату постачальнику товарів – платнику єдиного податку	631	311	1350,00	-
2	Оприбутковано товар, отриманий від постачальника	281	631	1125,00	ВВ = 877,5*
*Оскільки в даному випадку ми розглядаємо ситуацію, пов'язану з придбанням товару у неплатника податку на прибуток за ціною, що перевищує звичайну, то валові витрати формуються з урахуванням обмежень, наведених у пп. 7.4.2. Закону про прибуток, тобто не вище за звичайну ціну на цей товар: 1053 – 175,5 = 877,5					
3	Відображено суму ПДВ, що підлягає включенню до складу податкового кредиту	641/ПДВ	631	175,50	Ряд. 10.1. декларації з ПДВ
4	Відображено суму ПДВ, що не підлягає включенню до складу податкового кредиту	949 (281)	631	49,50*	Ряд. 14 декларації з ПДВ
* розраховується як різниця між сумою ПДВ, сплаченою підприємством у складі ціни придбання товарів, і сумою ПДВ, яка підлягає включенню до складу податкового кредиту згідно пп. 7.4.1 с. 7 Закону про ПДВ: 225 – 175,5 = 49,5					

Джерело: [2, с. 43]

Отже, незалежно від того, за якою ціною товар буде реалізовуватися, згідно законодавства базою оподаткування як для продавців, так і для покупців, буде звичайна ціна. Слід відмітити, що купуючи товар за ціною, яка перевищує звичайну більше ніж на 20 %, покупець визнає витрати в розмірі перевищення суми ПДВ ціни придбання над сумою ПДВ, що включається до складу податкового кредиту.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В ході проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки:

1. Суперечливе розуміння сутності звичайної ціни в теоретичних розробках і законодавчих актах породжує неправильність визначення та застосування даної економічної категорії на практиці, що супроводжується накладанням штрафів на суб'єктів господарювання податковими органами. Також це призводить не лише до нерозуміння законодавчої бази, але й до використання суб'єктами господарювання різних схем оптимізації оподаткування, під якими розуміють зменшення загальної суми сплачуваних податків без порушення норм чинного законодавства.

2. Суб'єктам господарювання, щоб не викликати сумнів у податкових органів, запропоновано визначати звичайну ціну за нормами Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", оскільки він є основним законом, що визначає методику визначення звичайної ціни.

Для вирішення проблем, пов'язаних з використанням звичайної ціни на практиці пропонуємо удосконалити законодавчу базу, щоб усунути протиріччя між податковими та бухгалтерськими нормативними документами.

Список використаної літератури:

1. *Акіменко О.* Звичайні ціни: де і коли їх застосовують // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 32. – С. 6.
2. *Бондарева О.* ПДВ: "звичайний" податковий кредит // Бухгалтерія. – 2007. – № 17. – С. 43.

3. Бухгалтерський словник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2004. – 224 с.

4. *Василенко А.* Звичайні ціни при продажу (купівлі) основних фондів та нематеріальних активів // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 42. – С. 7.

5. *Горобчук Т.Т.* Ціноутворення: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. – Житомир: ЖІТІ, 2003. – 168 с.

6. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" // Бухгалтер. – 2007. – № 19. – С. 3.

7. Закон України "Про податок на додану вартість" // Бухгалтер. – 2007. – № 19. – С. 6.

8. Звичайна ціна з ПДВ чи без // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 78. – С. 28.

9. Історія економічних учень: Підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 2001. – 564 с.

10. *Корнійчук Г.* Надаємо знижки: як обґрунтувати звичайність ціни // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 43. – С. 6.

11. *Кравчук Л.О.* Ціноутворення: Підручник. – К.: Кондор. – 2006. – 460 с.

12. Ціна та вартість у податковому і бухгалтерському законодавстві // Бухгалтерія. – 2007. – № 17. – С. 82.

13. *Шкварчук Л.О.* Ціни та ціноутворення: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. – 214 с.

14. *Юхименко П.І., Леоненко П.М.* Історія економічних вчень: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2002. – 514 с.

КУЧЕР Світлана Вікторівна – співробітниця кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету

Наукові інтереси: – проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку