

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

11.05 - МР.1738 «С» 2020.11.12 ПЗ

ЗВОЛИНСЬКОЇ ОЛЕНИ

2021 р.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

УДК 657.4:658.62

ПОГОДЖЕННЯ
Декан економічного факультету

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри статистики та
економічного аналізу

Діброва А.Д. Лазаришина І.Д.
(підпис) « » 2021 р. (підпис) « » 2021 р.

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
на тему: «Облік і розробка системи аналізу доходів від реалізації продукції
на підприємстві»

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
(код і назва)

Освітня програма
Магістерська програма Облік і розробка системи аналізу доходів від реалізації
продукції на підприємстві
(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Керівник магістерської роботи
К. С. Н. Рябенко Л. М.
(науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)

Виконала
Зволинська О.В.
(підпис) (ПІБ)

Київ – 2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри
статистики та економічного аналізу
д. е. н., проф. Лазаришина І. Д.
« » 2021 р.

ЗАВДАННЯ
ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

Зволинській Олені Вадимівній

(прізвище, ім'я по-батькові)

Спеціальність

071 «Облік і оподаткування»

(код і назва)

Освітня програма _____

(назва)

Магістерська програма Облік, контроль, аналіз і оподаткування діяльності суб'єктів господарювання

(назва)

Орієнтація освітньої програми _____

освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської роботи Облік і розробка системи аналізу доходів від реалізації продукції на підприємстві

Затверджена наказом ректора НУБіП України від 12 листопада 2020 р. № 1738 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 2021. 11. 30

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до роботи: наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених; бухгалтерська та фінансова звітність; дані оперативного-технічного, аналітичного та синтетичного обліку.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи обліку та аналізу доходів від реалізації продукції в сучасних умовах господарювання
2. Облік доходів від реалізації продукції на аграрному підприємстві
3. Аналіз процесу формування доходів підприємства

Перелік графічного матеріалу (за потреби) _____

таблиці, рисунки, схеми

Дата видачі завдання « » 2021 р.

Керівник випускної магістерської
роботи _____

Рябенко Л. М.

(підпис)

Завдання прийняв до виконання _____

Зволинська О. В.

(підпис)

Реферат
на здобуття освітнього ступеню «Магістр» за темою:
Облік і розробка системи аналізу доходів від реалізації продукції на підприємстві

У магістерській роботі розкривається економічної сутності, облік та аналіз доходів від реалізації продукції на досліджуваному підприємстві.

Магістерська робота виконана на практичних матеріалах фермерського господарства «Матвіїха» Уманського району, Черкаської області.

У вступі обґрунтовано актуальність питань, які досліджуються в роботі, визначено об'єкти дослідження та завдання даної роботи.

Охарактеризовано економічний зміст категорії «дохід», а саме: розкрито економічне поняття та значення доходу; досліджено класифікацію та оцінку визначення доходу; здійснено аналіз нормативно-правового забезпечення для обліку доходів від реалізації продукції на підприємстві.

Наведено організаційно-економічну характеристику діяльності об'єктів дослідження, розглянуто його облік на рахунках підприємства, розкрито загальні умови та критерії визначення доходу, відображення інформації про доходи у фінансовій звітності.

Досліджено методичні підходи до аналізу доходів від реалізації продукції на підприємстві, проаналізовано інформаційну базу аналізу доходів в умовах впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та визначено стратегію управління доходами для максимізації прибутку.

У висновках магістерської роботи узагальнено отримані результати дослідження, наведено рекомендації щодо удосконалення обліку і аналізу доходів від реалізації, а саме: проведення оцінки доходів, пропозиція розроблення робочого плану рахунків доходів у потрібних аналітичних розрізах, що дасть змогу підвищити рівень організації облікового процесу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: дохід, облік, аналіз, класифікація доходів, реалізація продукції, сільськогосподарські підприємства.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	6
1.1 Економічна сутність доходів , їх визнання та оцінка	6
1.2 Класифікація та оцінка доходів від реалізації продукції.....	10
1.3 Нормативно-правове забезпечення обліку і аналізу доходів	17
Висновки до розділу I	23
РОЗДІЛ II ОБЛІК ДОХОДІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	25
2.1 Організаційно-економічна характеристика об'єкту дослідження.....	25
2.2 Особливості формування та обліку доходу від реалізації сільськогосподарської продукції.....	34
2.3 Проблеми і напрями удосконалення обліку доходів від реалізації продукції на підприємстві.....	41
Висновки до розділу II	45
РОЗДІЛ III АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА	47
3.1 Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та фактори їх формування.....	47
3.2 Інформаційна база аналізу доходів підприємства в умовах впровадження МСФЗ.....	54
3.3 Стратегічне управління доходами підприємства.....	61
Висновки до розділу III	64
ВИСНОВОК	66

ВСТУП

У конкурентних ринкових умовах основною метою підприємства є досягнення найбільшого прибутку, який безпосередньо залежить від розміру виручки. Тому виручка, незалежно від галузі, форми власності та інших факторів, є особливо важливими та ключовими для бізнесу.

Важливий внесок у розвиток теорії бухгалтерського обліку, особливо вивчення обліку доходів підприємств, зробили зарубіжні та українські вчені, а саме: П.К. Бечко, М.І. Бондаря, Ю.В. Борисейко, О.В. Ільчак, Е.О. Довгаль та інші [1,2,3,18,13]. Однак серед науковців немає єдиної думки щодо

економічної сутності цього поняття, визначення особливостей формування виручки підприємств під час їх операційної діяльності, класифікації цих доходів та деяких інших пов'язаних з цим питань. Це потребує поглибленого дослідження економічної сутності та класифікації доходів від операційної діяльності суб'єктів господарювання.

Виходячи з великої кількості різноманітних інтерпретацій доходів, потребує з'ясування економічна сутність цієї категорії. Виникла необхідність вивчення сучасних методів формування фінансових результатів підприємства

в різних підсистемах обліку. Необхідність визначення елементів облікової політики для обліку виручки підприємства та фінансових результатів; Необхідно розробляти та розвивати нові методи, методи аналізу виручки та фінансових результатів підприємства, організації обчислення виручки та фінансових результатів на основі комп'ютерних технологій тощо. Вирішення

цих проблем дозволить вивести фінансові результати на новий рівень побудови бухгалтерського обліку, підвищивши його аналітичність та ефективність в управлінні діяльністю підприємства.

Практичне значення показника прибутку полягає в тому, що він представляє загальну суму коштів, отриманих підприємством за певний період, і податки можуть бути використані для чистого використання, використання та інвестицій.

Актуальність теми пов'язана з відсутністю розкриття матеріалу, що підтверджує процедуру ефективного аналізу виручки, отриманої від реалізації продукції, що спричиняє ускладнення та невизначеність правильності формулювання цього поняття в чинних нормативно-правових актах та законодавстві.

Мета випускної роботи полягає у дослідженні теоретичних та практичних питань з організації обліку й аналізу доходів, а також розробки шляхів їх удосконалення.

Об'єктом дослідження є процес організації обліку та аналізу доходів від реалізації продукції сільськогосподарським підприємством.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів організації обліку та аналізу доходів ФГ «Матвіїха».

Для написання роботи використано загальнотеоретичні та загальнонаукові методи порівняння, аналітичні, графічні табличні та статистичні методи. При дослідженні методів та організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності були використані методи групування, табличний, порівняння.

Дослідження базувалося на нормативно-правових актах бухгалтерського обліку (закони, національні стандарти, правила та положення), міжнародних стандартах, наукових статтях, монографіях вітчизняних та зарубіжних економістів з бухгалтерського обліку, аналізі доходів від основної діяльності.

Вивчаючи стан організації обліку та аналізу доходів основної діяльності на досліджуваному об'єкті, використовувалися дані його обліку та звітності за 2016-2018 рр.

Основний науковий результат кваліфікаційної роботи передбачає:

- застосування методів світового досвіду визнання доходу основної діяльності: метод продажу в розстрочку, метод відшкодування витрат;
- застосування методу «ступеня завершеності робіт», для відображення доходів на кожному етапі виконаних робіт відповідно до понесених витрат;

Наступне застосування до рахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» додаткових аналітичних субрахунків для систематизації інформації про види діяльності, які забезпечують найбільшу частку доходу;

- удосконалення методики аналізу доходів основної діяльності, шляхом впровадження системи управління доходами в декілька етапів;

Наступна розробка форми бюджету доходів основної діяльності за об'єктами реалізованих робіт, для контролю за правильністю їх формування.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості застосування наданих пропозицій щодо вдосконалення організації обліку та

аналізу доходів від реалізації ФГ «Матвіїха».

Структура бакалаврської роботи включає: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛИКУ ТА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1 Економічна сутність доходів, їх визнання та оцінка

На сьогоднішній день, спостерігаючи за зростанням економіки України, стає очевидним, що фінансова діяльність суб'єктів господарювання без належного та економічно обгрунтованого планування своєї діяльності є ефективною стратегією збільшення виручки підприємства. Не може бути ефективною без оцінки та перегляду результати та їх аналіз. Однією з ключових складових стратегії грошово-кредитної політики компанії є максимізація прибутку.

Єдиного визначення поняття «дохід» у сучасній літературі немає. Вчені розглядають різні аспекти цього поняття і по-різному трактують «дохід». Перш за все, на пильну увагу фахівців заслуговують джерела доходів, види, структура, різниця в доходах.

Одну з перших спроб обчислити національний дохід зробив французький економіст Франсуа Кене в «Економічній таблиці», яка вийшла друком у 1758 р. На думку економіста, лише у сільському господарстві створюється "чистий продукт" — "багатство, яке формує дохід нації і є продуктом, який залишається після сплати усіх видатків з доходу, що отримується із земельних володінь" [2].

Серед вітчизняних дослідників варто виділити М. Туган-Барановського, який, розвиваючи власну теорію розподілу доходів в праці «Основи політичної економії», відзначив, що «категорія доходу є однією із своєрідних історичних категорій обмінного господарства». Вчений виокремив доходи суспільних класів та розкрив джерела доходів [3].

Різні аспекти категорії «дохід» у своїх працях досліджували: Ф.Ф. Бутинець, Ю.І. Продиус, В.І. Блонська, О.Г. Біла, О.І. Волков. Кожен із вищеназваних економістів, розкриваючи сутність цього поняття, розглядає різні його аспекти (економічний, соціальний, юридичний) (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Трактування сутності доходу в сучасній літературі

Автор	Сутність поняття «дохід підприємства»
Ф.Ф. Бутинець	Дохід – це вплив за деякий період грошових коштів та інших надходжень, одержаний від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
Ю.І. Продиус	Дохід – це виторг який має суб'єкт господарювання від продажу своєї продукції за мінусом матеріальних витрат.
В.І. Блонська	Дохід – це надходження за деякий період у вигляді економічних вигод, отримані шляхом здійснення господарської діяльності, від використання залучених ресурсів у господарському процесі (в умовах ризику).
О.Г. Біла	Грошові надходження від реалізації продукції – це суцільний дохід від головної діяльності суб'єкта господарювання а також його вклад у валовий внутрішній продукт країни
О.І. Волков	Дохід підприємства – це зростання суми грошей в порівнянні з їх витратами на спожиті в ході виробництва засоби, які має отримати підприємство від втілення новоствореної вартості.

Підсумовуючи всі визначення і складаючи варіанти авторів, можна зробити висновок, що основним джерелом доходу для підприємства є виручка.

Підґрунтям економічного підходу щодо визначення цього поняття є термін «виручка», тобто обсяг продажу виробленої підприємством продукції (робіт, послуг). Інколи цей термін ототожнюється з поняттям «дохід підприємства». Прикладом спрощеного підходу є наступне визначення цієї категорії: «Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг» [4, с. 524].

Бухгалтерський підхід до поняття «дохід підприємства» переважно базується на терміні «економічна вигода». Такий зміст цієї категорії визначено

в Міжнародному стандарті фінансової звітності 18 «Дохід»: «Дохід – це сукупний потік економічних вигод за певний період часу, який створюється під час звичайного ведення бізнесу, коли власний капітал збільшується в результаті цього доходу, а не в результаті участі учасників» [4, с. 539].

Аналогічне поняття в Національному стандарті бухгалтерського обліку – П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» інтерпретується наступним чином: «Дохід – це збільшення економічних вигод у разі зменшення доходів або зобов'язань від активів, що призводить до збільшення власного капіталу (крім збільшення власного капіталу за рахунок співпраці учасників (власників) за звітний період)» [14, с. 25].

Однак визначення доходу в Національних стандартах бухгалтерського обліку як збільшення економічних вигод у вигляді «зменшення дебіторської заборгованості чи зобов'язань» було розкритикована науковцями як не зовсім коректне. Очевидно, що треба погодитися з коментарем, що «кожне збільшення активів та зменшення зобов'язань не характеризує момент отримання виручки. Пропонована покупцеві квитанція оплачена. Коли вони погашаються безпосередньо, реального збільшення не відбувається. капітал. [12, с. 458].

На відміну від більш широкого тлумачення поняття «дохід підприємства» як в економічному, так і в бухгалтерському методах, вузьке тлумачення цього поняття суттєво обмежує його зміст. Економісти, які дотримуються цієї теорії, применшують поняття «дохід підприємства» як частину валового доходу та наслідків позареалізаційної діяльності, до яких належать лише витрати на оплату праці та прибуток. За визначенням доходу М.С. Абрютіною: «економічне тлумачення Доходу – це завжди різниця між вартістю випуску продукції і витратами виробництва» [1, с. 388]. Аналогічний зміст в це поняття вкладає і Ю.І. Продіус, який зазначає, що «Валовий дохід відноситься до кінцевих результатів виробничої чи комерційної діяльності підприємства і розраховується без урахування всіх витрат на виробництво та реалізацію продукції, що входять до собівартості, за винятком валового

доходу та результатів позареалізаційної діяльності, до витрат на. Таким чином, дохід — це дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Це грошова форма чистої продукції підприємства, що включає заробітну плату та прибуток» [15, с. 254–255].

Ми не поділяємо думку вчених обмежувати визначення «дохід підприємства» тією його частиною, яка описує лише вартість праці та розмір прибутку в обсязі. У сучасній західній та вітчизняній науковій літературі ця частина виручки підприємства визначається поняттям «економічна додаткова вартість» (Economic Value Added, EVA) або «чиста продукція» [16, с. 149; 17, с. 44; 10, с. 364].

За своєю економічною сутністю «економічна додаткова вартість» («чиста продукція») є формою доходу, одержаного підприємством шляхом виробництва та реалізації товарної продукції. В даному випадку мова йде лише про інший (обмежений) синтез елементів, що складають цей дохід. Таким чином, повний синтез цих компонентів становить «валовий дохід». За винятком елемента «податок на прибуток» стає «чистим прибутком», а за винятком елемента «податок на прибуток» та «матеріальні витрати» стають доходом у вигляді економічної доданої вартості («чиста продукція»).

Для скорочення ми пропонуємо надалі визначати цю форму доходу терміном «доданий дохід».

Таким чином, розгляд поняття «дохід підприємства» у широкому трактуванні як за економічним, так і за бухгалтерськими підходами дає змогу визначити наступні основні його характеристики:

- дохід підприємства є одним із видів фінансових наслідків його господарської діяльності за певний період часу;
- цей фінансовий результат характеризує надходження економічних вигод;
- основними формами економічної вигоди, що характеризують дохід підприємства, є надходження від продажу іншого майна, а також повернення коштів від позареалізаційної діяльності;

економічні вигоди, що формують дохід підприємства, визначаються їх обсягом у грошовій формі.

Ці базові характеристики поняття «дохід підприємства» потребують певного доповнення.

З нашої точки зору, однією з таких характеристик є високий ступінь варіації реальної вартості економічної вигоди, яка формує дохід підприємства в часі. Це пов'язано з тим, що прибуток компанії визначається потівкою (а вартість грошей коливається з часом через інфляцію та інші фактори) і за певний період часу (чим довший період). Чим вище ступінь, тим вище зміна реального доходу. Тому об'єктивна оцінка доходу суб'єкта господарювання має базуватися на істотному врахуванні фактору часу.

Крім того, важливою ознакою виручки підприємства є його висока залежність від ризику, який причетний до господарської діяльності конкретного суб'єкта. Ця діяльність може здійснюватися відповідно до обраної підприємством агресивної, поміркованої чи консервативної політики, що відповідно вплине на розмір економічних вигод (доходу), які воно отримує. Тому об'єктивна оцінка прибутків компанії має базуватися на необхідному врахуванні факторів ризику..

З уевідомленого визначення доходу підприємства можна зробити висновок, що виручка підприємства є одним із найважливіших показників, що відображають його фінансовий стан, показником, який відображає мету підприємницької діяльності.

1.2 Класифікація та оцінка доходів від реалізації продукції

Ефективність управлінських рішень щодо збільшення виручки від реалізації на всіх рівнях системи управління рейтингом залежить від якісної та аналітичної облікової інформації, яка адаптується до запитів користувачів в інформаційній системі конкретного підприємства. Отримання інформації про доходи від реалізації сільськогосподарської продукції за реквізитами різних

рівнів стало можливим завдяки їх науково достовірній класифікації. Передумовами її стандартного формулювання є вивчення наукових теорій класифікації доходів, визначення нових типологічних ознак їх групування та різноманітних аналітичних особливостей класифікації виручки від реалізації для забезпечення організаційних питань. Управлінські рішення в системах бухгалтерського обліку та звітності, аналізу, прогнозування та бізнес-інформаційних систем.

Як показало наше дослідження, сучасна нормативна база та наукова література мають різні методи ранжування доходів. Вони краще відповідають потребам фінансового обліку, фінансової звітності та оподаткування.

Так, для визнання доходів у фінансовому обліку, відповідно до П(С)БО 15 «Дохід», розрізняють такі групи: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові доходи, інші доходи [35]. Для цілей оподаткування доходи класифікують за двома групами: операційні – доходи, отримані від реалізації товарів (робіт, послуг), та позареалізаційні [43, с.647].

У наукових колах увага часто зосереджується на аналітичних особливостях класифікації доходів, таких як: діяльність, частота (період ідентифікації доходу відносно звітного періоду), центри доходів (залежно від місця розташування потенційного доходу від реалізації), Зміст (дохід вважається важливим, якщо його частка становить більше 5%), форма надходження (отримання у разі надходження грошей, матеріальних і нематеріальних активів), опора на управлінські рішення (покладатися на управлінські рішення або не покладатися) тощо.

Оскільки прийняття виважених управлінських рішень неможливе без якісної і достовірної інформації, цілком логічним є твердження Н. Стефанович та О. Костенко стосовно того, що «доцільним в основу класифікації доходів підприємства покласти бухгалтерський та управлінський аспекти» [44, с. 358].

З огляду на це в деяких наукових статтях представлено авторами управління класифікацією доходів тісно пов'язане з класифікацією витрат для

цілей бухгалтерського обліку. Так, Д. В. Карпенко пропонує класифікувати доходи за їх цільовим спрямуванням, зокрема для прийняття управлінських рішень, і виділяє релевантні та не релевантні, дійсні та можливі, інкрементні та маржинальні доходи тощо [11, с. 133-143].

Для підвищення контрольної функції обліку доходів та для потреб управління О.А. Подолянчук відокремлює такі групи доходів: дійсні/можливі (характерною ознакою для яких є реальність здійснення), нараховані/отримані(оплачені), підлягають/не підлягають управлінню, грошові/негрошові, за видом продукції, способом отримання доходу, категорією покупців, ризики [10, с. 210-215].

Для підприємств, які мають у своєму складі дочірні підприємства або відокремлені підрозділи, Н.В. Гуріна пропонує додати до класифікації доходів аналітичну ознаку – за географічним сегментом, що є необхідним для їх управління [4, с. 172].

Сприйнятні ознаки групування доходів та їх види є корисними та ефективними для прийняття рішень керівниками, а отже, для формування системи показників класифікації доходів, отриманих від відновлення виробництва на ринку.

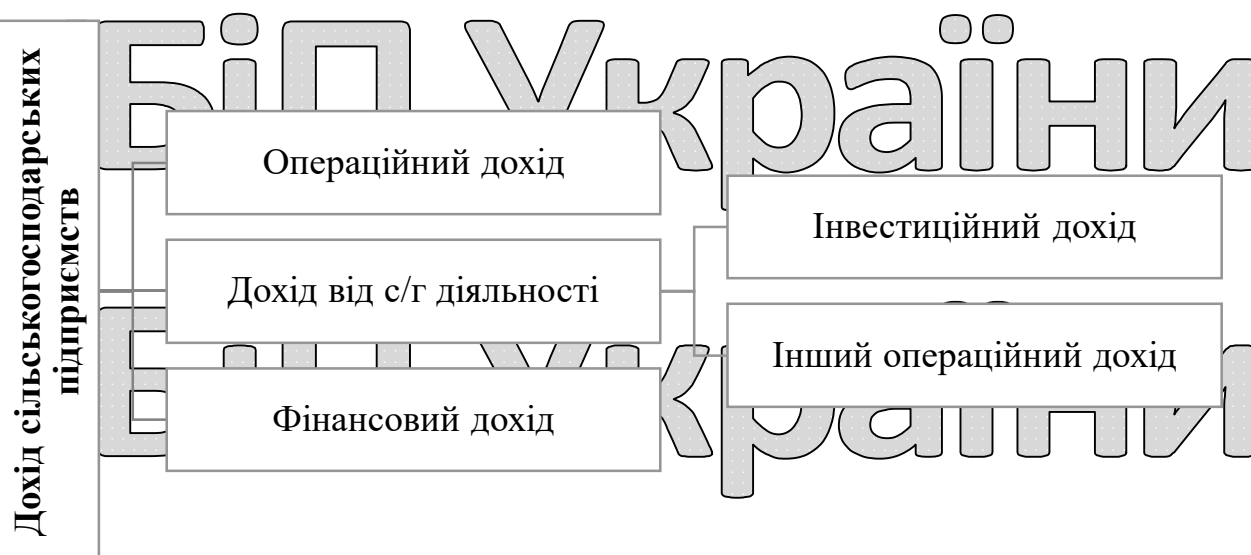


Рис. 1.1 Класифікація доходу сільськогосподарських підприємств

Класифікація доходів за різними ознаками є важливою для оцінки та аналізу підприємства Бутинець Ф.Ф. Вважає, що рейтинг доходів більше

відповідає цілям фінансового обліку, ніж управління. Автор оцінює величину свого заробітку для визначення доходу від продажу, послуг та використання активів. Залежно від фактичного розташування центрів інвестування, центрів доходів, центрів прибутку та загальної виручки підприємства. [28].

Найбільш суперечливою є класифікація доходів за видами діяльності, у зв'язку з тим, що існують неясності щодо інвестування в економічні ресурси або включення окремих витрат у фінансову діяльність. Перша причина – невідповідність правил нарахування доходу.

У сільськогосподарських підприємствах до доходів від сільськогосподарської діяльності належать: доходи від біологічних активів та раннього виявлення сільськогосподарської продукції, доходи від зміни несправедливої вартості біологічних активів, доходи від реалізації біологічних активів сільськогосподарська продукція, отримана в результаті доходів та біологічних змін (рис. 1.1).

Класифікація доходів для цілей бухгалтерського обліку наведена на рис. 1.2.

Зовсім нові методи класифікації доходів сільськогосподарських підприємств визначені в П(С)БО 30 «Біологічні активи», де структура доходів передбачає доходи від сільськогосподарської діяльності. Сільськогосподарська діяльність визначається як процес управління біологічними змінами для отримання сільськогосподарської продукції або інших додаткових біологічних активів.

Бухгалтерський облік дозволяє розкривати класифікацію доходів відповідно до вимог законодавства, а управлінський – дозволяє збирати та групувати інформацію для прийняття та реалізації відповідних рішень.

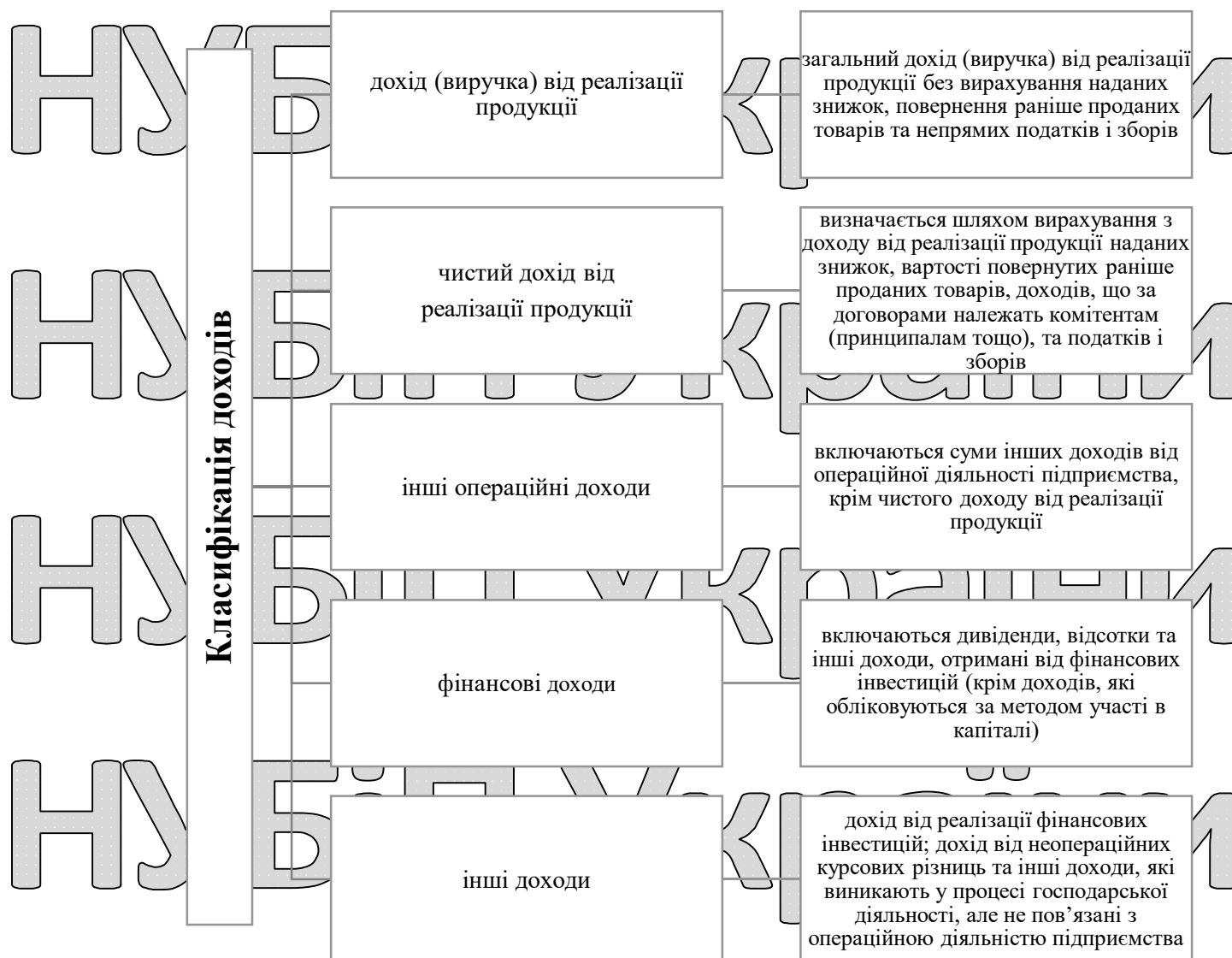


Рис. 1.2. Класифікація доходів згідно П(С)БО 15 «Дохід»

Класифікація доходів підприємства, яка узагальнила бухгалтерський підхід представлена в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація доходів підприємства за бухгалтерським підходом

№	Ознака класифікації	Вид доходу
1	За видами діяльності	Доходи від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності
2	За видами продукції	Враховуючи товари у групі
3	За ринками збуту	За географічними сегментами
4	За віднесенням до звітних періодів	Доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів
5	За валютою отримання доходу	Монетарні, немонетарні
6	За формою розрахунку	Загальний дохід, чистий дохід
7	За напрямками використання активів	Відсотки, дивіденди, рояліті
8	Для оподаткування	Доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку

Таким чином, дослідження наукового підходу до класифікації доходів показують, що доходи підприємств групуються лише за видами діяльності та їх обліковою класифікацією.

Доходи розподіляються за категоріями, як показано в таблиці. 1.3 використовується для потреб, що виникають у процесі управління підприємством, і посилює контрольну функцію обліку доходів.

Таблиця 1.3

Класифікація доходів для потреб управління

№	Ознаки класифікації	Класифікація
1	За можливістю отримання	Дійсні, можливі
2	За методом визнання	Нараховані, отримані
3	За можливістю управління	Підлягають управлінню, не підлягають управлінню
4	За способами отримання	Постійні, випадкові
5	За формою отримання	Грошові, не грошові
6	За можливістю планування	Планові, непланові
7	За сутністю	Суттєві, несуттєві
8	За джерелом отримання	Внутрішні, зовнішні
9	За типом господарських операцій	Від реалізації, від фінансових операцій, від інвестиційної діяльності, інші доходи
10	За господарськими сегментами	Характер виробничого процесу, вид продукції (товарів, робіт, послуг), категорія покупців та ризики, які характерні для цієї діяльності, отримання доходу
11	За біологічними складовими	Рослинництва, тваринництва
12	За рівнем формування	Підприємство, окремий структурний підрозділ, окремі операції
13	За ступенем керуваності	Релевантні, нерелевантні

Різні ознаки сприяють прийняттю позитивних рішень, оскільки вони дають можливість показати, що і коли має бути визнано доходом, яка матеріальна межа для прийняття управлінських рішень, хто є найбільш уразливим у бізнесі. На якій діяльності слід зосередитися? Поєднання аналізу умов оплати за джерелами доходів, продажів, продукції, товарів, робіт, послуг в кінцевому підсумку призводить до співпраці з найбільш вигідними покупцями, кредиторами та інвесторами. Вся зібрана інформація забезпечує оперативний систематичний контроль за виконанням договорів та надходженням платежів від покупців..

За цією класифікацією можна виділити основні критерії визнання доходу для потреб управління:

- дохід виникає і відображається в обліку, якщо підприємство виконало умови договору і має право на отримання доходу;

- дохід визнається для потреб управління, якщо він є дійсним і отриманим [35].

Усі стандарти є результатом того, що зараз найважливішим для компанії є рівень та обсяг доходу, який вона матиме у своєму розпорядженні, оскільки від цього фактору значною мірою залежить економічне зростання підприємства.

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання капіталу за умов, що його оцінка є визначеною [16].

Основним принципом оцінки доходів і витрат підприємства є принцип накопичення та відповідності доходів і витрат. Принцип накопичення діє одночасно з принципом відповідності, згідно з яким витрати визнаються у звіті про фінансові результати на основі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами. Наведені нижче принципи застосовуються до принципу нарахування та відповідності при визнанні доходу елементами фінансової звітності. (рис. 1.3).

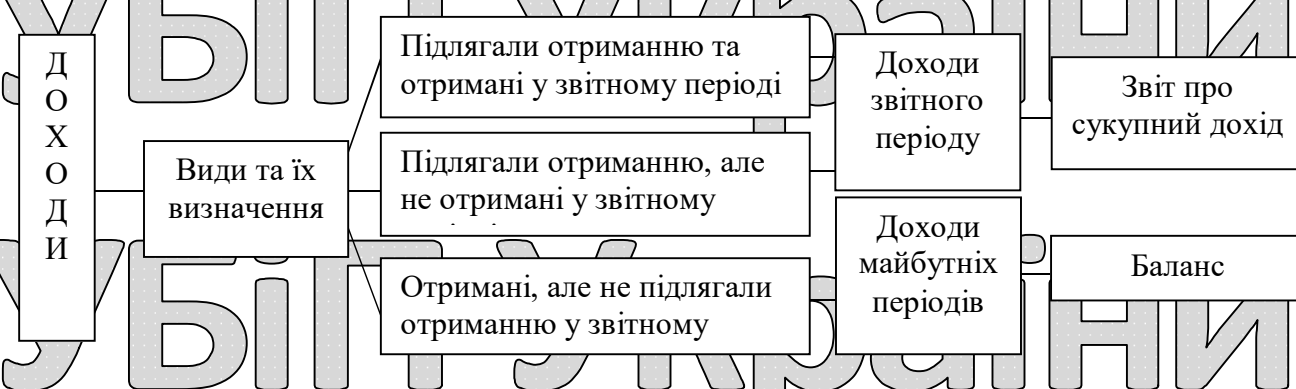


Рис.1.3. Визнання доходів у фінансовій звітності

При цьому, доходи визнаються тоді, коли вони виникли (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти) і відображаються в бухгалтерському обліку в тому періоді, до якого вони належать. Для визнання

доходу повинно відбутися не лише надходження активу або зменшення зобов'язань, але і фінансовий наслідок цих подій, в якості якого виступає збільшення власного капіталу, крім внесків учасників (рис.1.4).

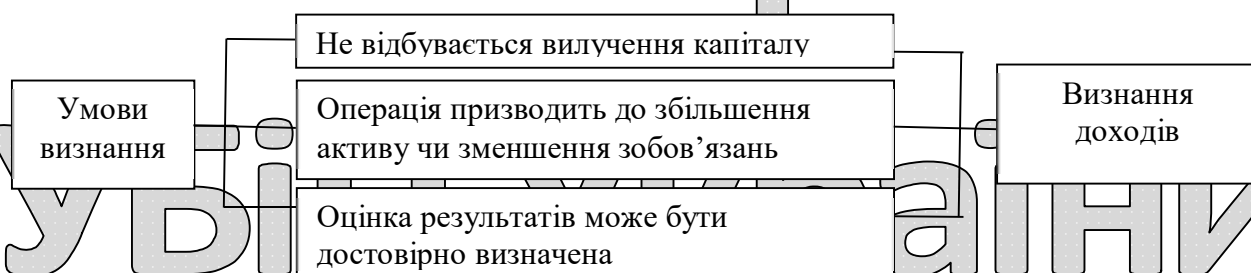


Рис.1.4. Критерії визнання доходів відповідно до П(С)БО 15 «Дохід»

Виходячи з принципу отримання та відповідності доходів і витрат, дохід включається до цілей бухгалтерського процесу, який полягає у порівнянні доходів звітного періоду з витратами для визначення фінансових результатів звітного періоду. Отримайте цей дохід. Принцип накопичення полягає в тому, що результати господарської операції визнаються в момент їх виникнення (а не при отриманні або виплаті грошових коштів) і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності тих періодів, до яких вони належать.

1.3 Нормативно-правове забезпечення обліку і аналізу доходів

Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання залежить від нормативно-правової бази, що регулює правові та господарські відносини організації з державою, з іншими суб'єктами та організаціями, з персоналом та з іншими подібними суб'єктами. Тому важливим питанням є перегляд нормативної бази для розрахунку та аналізу доходів.

У сучасному бізнесі система обліку доходів не може існувати без належного нормативного забезпечення. Це положення було створено протягом останніх двох десятиліть і знаходиться в процесі постійних змін. Факторами змін є економічні, політичні, соціальні та інші. Огляд нормативної

бази та нормативних документів з обліку, аналізу та контролю наведено в таблиці 1.4.

НУБІП України

Таблиця 1.4

Нормативні документи з обліку, аналізу та контролю доходів

Документ	Короткий зміст	Використання в контрольно-ревізійному процесі
1	2	3
Конституція України прийнята ВРУ від 28.06.1996	Основний закон України	Загальні положення, що встановлюють правові засади та регулюють діяльність підприємства
Податковий кодекс України редакція від 13.08.2020	Містить перелік податків та зборів, їх платники	Перевірка правильності обчислення доходів та витрат у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах
Господарський кодекс України Затверджений постановою ВРУ від 16.01.2003 р. № 436-4	Встановлює правові основи господарської діяльності відповідно до сільськогосподарських підприємств	Забезпечення зростання ефективності підприємства та соціальну активність
Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні. Закон України прийнятий ВРУ від 26.01.1993 №12939-12	Фінансовий контроль проводиться враховуючи правові та організаційні засади здійснення, порядок здійснення податкового контролю та відповідальність за недотримання законодавства	Організація проведення фінансового контролю, який є необхідним на даний час
Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України прийнятий ВРУ від 16.07.99 р. №996-14	Демонструє основні принципи організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, перелік затверджених документів бухгалтерського обліку	Встановлює чи відповідає господарська діяльність чинному законодавству
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Показує формування та зміст звіту про фінансові результати, вказуючи умови для розкриття змісту статей	Визнання доходів та витрат, контроль за правильним відображенням їх у вказаному звіті
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999 р. №290	Відображення методології формування доходів та їх відображення в бухгалтерському обліку та складання на їх основі фінансової звітності	Створення засад для організації обліку доходів підприємства

Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291

Несе інформацію про наявність та рух активів, капіталу та зобов'язань, демонструє порядок ведення бухгалтерських проведень використовуючи метод подвійного запису

Для полегшення проведення організації бухгалтерського обліку

Державне регулювання бухгалтерського обліку доходів створюється з метою створення єдиних правил щодо організації обліку. Більшість вчених, зокрема Г.І. Ляхович, Н.Я. Зарудна, О.М. Кундеус, Т.А. Яковець виділяють п'ять рівнів нормативного регулювання бухгалтерського обліку та звітності (рис.1.5) [34, с. 21].

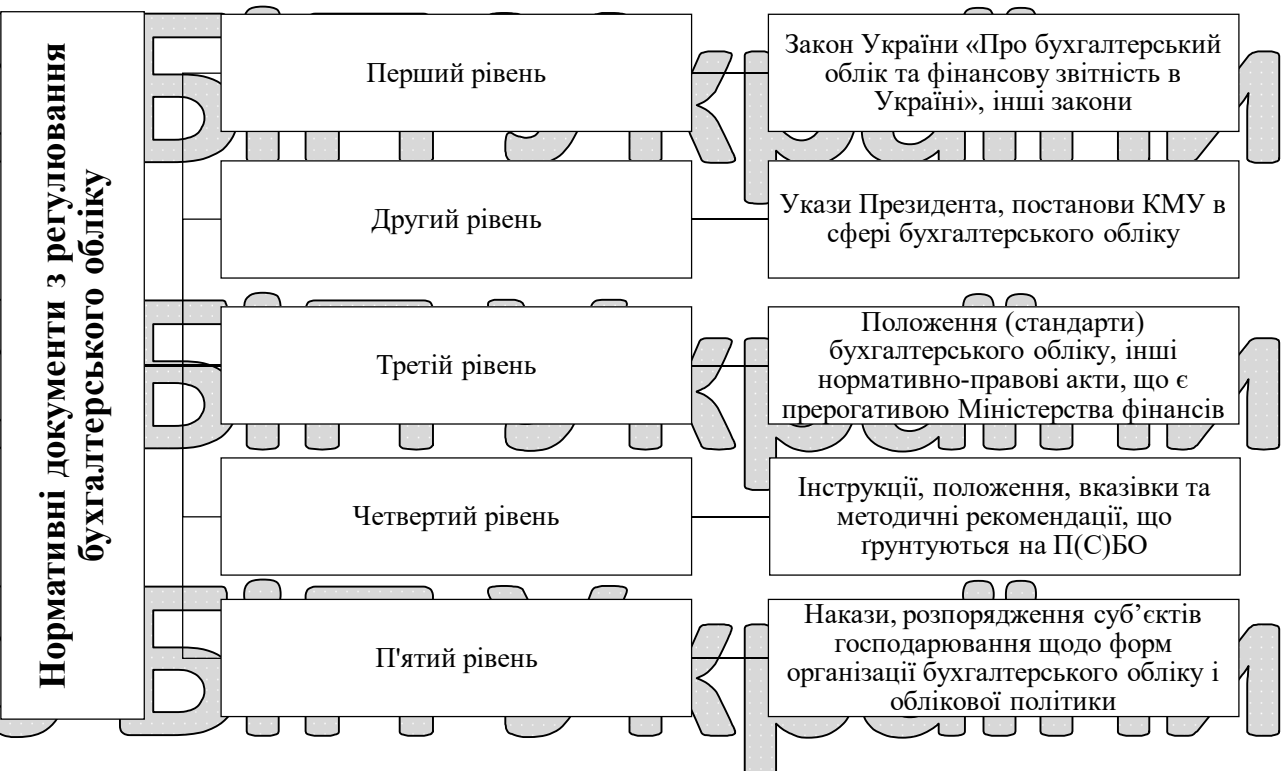


Рис. 1.5. Рівні нормативно-правового забезпечення обліку в Україні
Основою бухгалтерського обліку є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Закон розяснює правові основи регулювання,

організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Цей закон поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також суб'єкти підприємницької діяльності, яким відповідно до законодавства надано дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат, ведуть бухгалтерський облік і подають фінансову звітність у порядку, встановленому законодавством.

Маємо зазначити, що в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» є багато неузгодженостей, які підкреслюють Л. Г. Ловінська та І. Б. Стефанюк [33].

Виходячи з їхніх звинувачень, закон не дає відповіді на питання, що таке державний розрахунковий кодекс, які складові входять до національної системи, у чому їх взаємозв'язок і що їм підпорядковано. Як наслідок, відсутність регламентації в процесі обліку обов'язків щодо розробки та впровадження методичного забезпечення відсутній єдиний підхід до регулювання питань бухгалтерського обліку в різних галузях.

«Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затверджені наказом Міністерства фінансів України від 31.11.99р. №291 [23] встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб (крім банків і бюджетних установ) незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, а також виділених на окремий баланс філій, відділень та інших відособлених підрозділів юридичних осіб (далі - підприємства). Ведення позабалансових рахунків здійснюється за простою системою (без застосування методу подвійного запису).

План рахунків — це перелік рахунків і схем реєстрації та групування фактів фінансово-господарської діяльності (кореспонденції рахунків) у

бухгалтерському обліку. Він містить коди (номери) та назви штучних рахунків (рахунки першого порядку) та субрахунків (рахунки другого порядку) за десятковою системою. План рахунків надає рахунки класу 7 «Доходи та фінансові результати», узагальнюючи інформацію про операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства, а також доходи від надзвичайних подій.

Згідно з НП(С)БО 1, щодо доходу, то фінансова звітність підприємства формується з дотриманням таких принципів як нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи та витрати з'являються в бухгалтерському обліку та звітності в момент їх наявності, незалежно від часу надходження та оплати. Зверніть увагу на те, що методи оцінки, які використовуються в бухгалтерському обліку, повинні зменшити зобов'язання та витрати та запобігти завищенню оцінки активів та доходів підприємства.

Витрати визнаються витратами за певний період часу з визначенням доходу, за яким вони підлягають одержанню. Витрати, які не можуть бути безпосередньо пов'язані з певним періодом доходу, відображаються у витратах звітного періоду, в якому вони були здійснені відповідно до П(С)БО 16.

Відповідно до П(С)БО 17 «Податок на прибуток» дохід з податку на прибуток - це загальна сума доходу з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу.

Після отримання доходу від реалізації продукції утримується податок на додану вартість (20%). Розраховуються витрати (вартість матеріалу, розрахунок зарплати, витрати на збут, адміністративні витрати тощо). Витрати вираховуються з доходу без ПДВ, а різниця множить на відсоток податку на прибуток. Так за критеріями визначається сума податку на прибуток.

Основним нормативними документами, які регулюють ведення обліку в Україні є Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. П(С)БО 15 «Дохід» викладає основу для формування інформації у фінансовому обліку про доходи від звичайної діяльності підприємства та розкриття їх у фінансовій звітності.

Дане положення розкриває методологічні засади визнання, класифікацію та оцінку доходів та подає інформацію щодо відображення їх у примітках до фінансової звітності. Пункт 21-24 П(С)БО-15 визначає порядок оцінки доходу, а п. 16-19 - порядок визнання або невизнання доходом цільового фінансування.

Критерії визнання доходу, викладені в цьому Положенні, застосовуються до кожної операції окремо. Однак вони повинні застосовуватися до окремих елементів трансакції або до двох або більше правочинів одночасно, якщо це стосується суті такого правочину.

Досліджуючи правила та положення, було виявлено, що між ними існують певні відмінності з точки зору економічного змісту та визначення доходів. Поняття доходу характерне як для податкового, так і для бухгалтерського обліку..

У бухгалтерському обліку доходи визнаються за принципом відповідності доходів і витрат сучасного періоду, який розкривається у П(С)БО 15 «Дохід»:

- сума доходу може бути достовірно визначена;
- можливість достовірної оцінки витрат.

Незважаючи на деякі відмінності, підприємства повинні дотримуватися всіх правил, положень та інструкцій П(С)БО, оскільки вони надають цінну інформацію про точність бухгалтерського обліку, відображення у фінансовій звітності, повну та точну інформацію про доходи, витрати компанії тощо. Інформація є. Знаючи правила, компанія вчасно сплачує податки, знає всі вимоги та принципи бухгалтерського обліку, що веде до успішного зростання компанії.

Звідси випливає, що основним недоліком обліку виручки підприємства є формування єдиної національної інформаційної бази принципів і стандартів обліку та контролю виручки підприємства. Іншим не менш важливим

питанням є рівень відповідальності системи обліку та контролю підприємства, що стосується чинного законодавства про облік та контроль його виручки з урахуванням цілей і завдань підприємства.

Для того, щоб покращити нормативно-правові акти України щодо обліку та контролю доходів підприємств та одержання потрібного результату від їх використання треба, на нашу думку, виконати поставлені завдання:

1. Провести повну інвентаризацію всіх нормативно-правових актів України, які мають зв'язок з обліком і контролем доходів для того, щоб виявити повторення пунктів даних актів та непередбачених ситуацій.
2. Створити та забезпечити оновлювання довідково-інформаційної бази підприємств з питань обліку, контролю, оподаткування щодо доходів, які виникли протягом звітного періоду.
3. Головні бухгалтери, бухгалтери, аудиторів та ревізорів повинні вести робочі записи щодо неоднозначних моментів у нормативно-правових актах та ділитися з іншими особами сформованими висновками через фахові бухгалтерські видання.

Висновки до розділу I

На основі проведеного нами дослідження визначення, визнання і класифікації понять доходів можна зробити наступні висновки:

1. Дохід - загальна виручка або сума надходжень грошових коштів на підприємство. Проте, якщо це стосується підприємств, які надають послуги, а саме транспортні компанії, туристичні агентства, як наше досліджуване підприємство - то «дохід» для них є лише агентська винагорода. Залишок грошей для таких підприємств є транзитними і не є їх власністю.
2. Бухгалтерський облік дозволяє відобразити класифікацію доходів згідно вимог законодавства, а управлінський - дає змогу зібрати та згрупувати інформацію для ухвалення та реалізації відповідних рішень. За бухгалтерським підходом доходи класифікують за різними ознаками, а саме: за видами діяльності, за видами послуг, за формою розрахунку, за ринками

збуту, за віднесенням до звітних періодів, за напрямками використання активів.

Для потреб управління існують наступні ознаки: за можливістю отримання,

за методом визнання, за можливістю управління, за способами отримання, за

можливістю планування, за сутністю, за джерелом отримання, за типом

господарських операцій, за господарськими сегментами, за ступенем

керованості.

3. При розгляді нормативних актів виявлено, що між ними існують певні розбіжності, щодо економічної суті і визнання доходів. Поняття дохід

характерне як для податкового так і бухгалтерського обліку. Не зважаючи на

певні розбіжності суб'єкти господарювання повинні дотримуватися всіх

П(С)БО, законів, інструкцій, адже в них знаходиться цінна інформація про

правильність ведення обліку, відображення у фінансовій звітності, надання

повної та достовірної інформації про доходи підприємства, витрати тощо.

4. Основним недоліком обліку доходу підприємства є формування

єдиної національної інформаційної бази принципів і стандартів обліку та

контролю доходу підприємства, контроль його виручки з урахуванням цілей і

завдань підприємства.

РОЗДІЛ II ОБЛІК ДОХОДІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Організаційно-економічна характеристика об'єкту дослідження

Під час проходження виробничої практики мною були використані дані діяльності Фермерського Господарства «Матвіїха» (надалі - ФГ «Матвіїха») з приватною формою власності. Досліджуване підприємство розташоване в селі Матвіїха Уманського району, Черкаської області. ФГ «Матвіїха» спеціалізується на веденні змішаного сільського господарства, зокрема займається виробництвом продукції рослинництва, тваринництва.

Сільськогосподарські угіддя підприємства розташовані в помірній кліматичній зоні центральної України з звичайними дощовими та сонячними днями, результативному веденню основної діяльності підприємства. У ґрунтах підприємств, які виробляють, переважають чорноземи. В ґрунтах підприємства на яких ведеться виробництво переважають чорноземи.

Вигідне транспортне сполучення з районним центром та сусідніми районами має підприємство, що дозволяє безперешкодно збувати виготовлену продукцію покупцям. Віддаленість від міста Києва близько 210 км. В 13 км знаходиться залізничне сполучення, що теж допомагає збувати продукцію в більших об'ємах покупцям з різних регіонів країни.

Згідно Статуту підприємство має за мету виробництво товарної сільськогосподарської продукції, її переробка та реалізація з метою отримання прибутку. Види діяльності за КВЕД наведені в таблиці 2.1

Таблиця 2.1

Види діяльності за КВЕД

Коди	Назва
01.11	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур
01.24	Вирощування зерняткових і кісточкових фруктів
01.41	Розведення великої рогатої худоби молочних порід
01.45	Розведення овець і кіз
01.46	Розведення свиней

ФГ «Матвіха» має в своєму складі п'ять підрозділів – службу обліку та планування, цех механізації, цех рослинництва, цех тваринництва та служба обслуговування. Загальне керівництво та координацію між підрозділами здійснює голова фермерського господарства. Окрім зазначених підрозділів, у період збирання урожаю на підприємство залучається значна кількість сезонних працівників, насамперед робітників.

Головним джерелом інформації для аналізу важливих економічних показників та оцінці фінансового стану є Звіт про фінансовий стан (баланс) підприємства. Його цінність настільки велика, що фінансовий аналіз стану часто називають аналізом балансу.

Поточний баланс став більш зрозумілим, і – що особливо важливо – адаптованим до вирішення завдань, які постали перед аналізом фінансового стану в ринкових умовах. Попередній метод аналізу відіграв важливу роль у порівнянні значень статей і розділів балансу з їх стандартними значеннями, вивченні причин відхилення від стандарту та вивченні впливу цін на фінансову стійкість підприємства. Однією з найважливіших особливостей фінансової звітності, яка використовується зараз, є відсутність планових показників та стандартів. У ринковому середовищі планування втрачає ознаки централізованого управління підприємством і працює насамперед на вироблення гнучкої стратегії та тактики економічної поведінки підприємства, що відповідає швидкій мінливій ринковій кон'юктурі [1].

Аналіз фінансового стану за звітний період починається з загальної оцінки за даними балансу. Щоб проаналізувати всі вищезазначені моменти, важливим кроком перед аналізом, є приведення звітного балансу в таку форму, що робить об'єктивний аналіз можливим, з одного боку, і найпростішим, з іншого. Відповідно до діючих нормативних документів, баланс тепер складається з оцінки нетто, який вже не має основних регулюючих статей.

Для розширеного аналізу можна використовувати одним із трьох інструментів:

1. Аналізуйте статті балансу безпосередньо за балансом без попереднього редагування і модифікації статей балансу.

2. Створіть згрупований аналітичний баланс шляхом поєднання ідентичних елементів статей балансу. Це перегрупування можна зробити різними способами, навіть об'єднавши статті з різних розділів.

3. Провести додаткову чистку балансу від існуючих положень, а потім інтегруйте статті в необхідний контекст.

Економічні характеристики підприємства можна описати за допомогою наведених нижче таблиць.

Обсяг і своєчасне виконання всіх робіт залежить від ступеня використання обладнання, автомобілів, механізмів і відповідно оздоровлення господарства персоналом та ефективності його використання – обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники, тому забезпеченість підприємства трудовими ресурсами показана в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз трудових ресурсів ФГ «Матвійха» у 2019-2020 роки

Показник	2019	2020	Абсолютне відхилення 2020/2019
1	2	3	4
Середньорічна чисельність працівників, осіб	24	27	112,5
У тому числі:			
- рослинництва	23	26	113,04
- тваринництва	1	1	100

На основі таблиці робимо висновок, що в динаміці за 2 роки загальна чисельність працюючих осіб значно не змінилась, кількість працівників збільшилось на 3 особи або 11,2 %. Аналізуючи цей показник, по рослинництву, і тваринництву окремо, можна відмітити, що у 2019 році, порівняно з 2018 роком у рослинництві кількість працюючих осіб збільшилась на 3 особи, а у тваринництві не змінилась. Загалом спостерігається динаміка

збільшення чисельності працюючих на підприємстві, це показує що підприємство має курс на розширення виробництва.

Для аналізу фінансового стану та основних економічних показників ФГ «Матвіїха» здійснюється на основі даних основних форм фінансової звітності: Балансу та Звіту про фінансові результати за 2018-2020 роки.

Зважаючи на те, що особливістю рослинництва є потреба у використанні сільськогосподарських угідь для вирощування продукції, з метою характеристики господарської діяльності ФГ «Матвіїха» більш детально зупинимось на аналізі площі та структури сільськогосподарських земель (табл.

2.3).

Таблиця 2.3

Аналіз площі та структури сільськогосподарських земель ФГ «Матвіїха» у 2018-2020 роки

Назва сільськогосподарських культур	Роки						Абсолютне відхилення 2020/2018	
	2018		2019		2020		га	%
	га	%	га	%	га	%		
Зернові та зернобобові	293,25	39,30	462,08	60,26	528,5	69,70	235,25	44,5
Технічні культури	284,00	38,06	164,77	21,49	149,5	19,72	-134,50	-90,0
Кормові культури	169,00	22,65	140,00	18,26	80,21	10,58	-88,79	-110,7
Посівна площа, всього	746,25	100	766,85	100	758,21	100	11,96	1,6

Загальна площа сільськогосподарських угідь у 2020 року ФГ «Матвіїха»

склала 528,5 га. За 2018-2020 роки загальна площа сільськогосподарських угідь досліджуваного підприємства не зазнала суттєвих змін. Загальна посівна площа ФГ «Матвіїха» зросла на 1,6%.

Щоб виділити спеціалізацію господарства, ми проаналізували розподіл сільськогосподарських угідь за видами вирощуваних на них культур. Так, у 2020 р. 69,7 % посівної площі ФГ «Матвіїха» було відведено на вирощування зернових та зернобобових, решта - 19,72% на технічні культури та 10,58 % на кормові культури. Структура посівних площ досліджуваного об'єкта зазнала

суттєвих змін за аналізований період, зокрема, у порівнянні з 2018 року зменшилась частка посівних площ під кормові (на 110,7 %) та технічні культури (на 90%), тоді як на зросла площа під зернові та зернобобові культури (+44,5%).

Графічно зазначені зміни відображено на наступному рисунку.

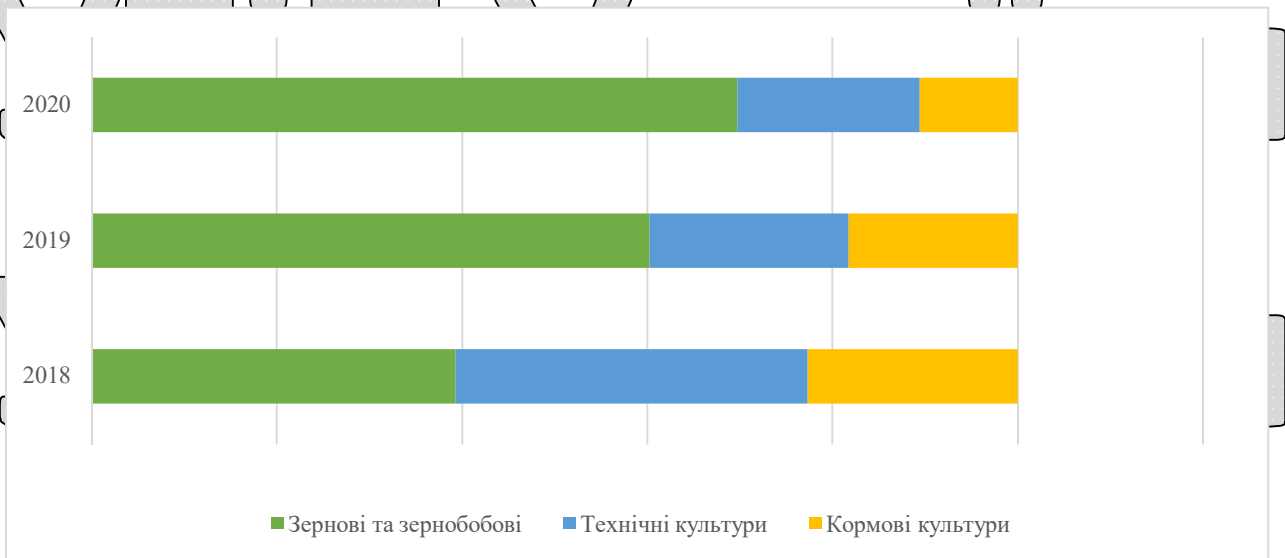


Рис. 2.1. Структура посівної площі ФГ «Матвіїха» у 2018-2020 роки

Проаналізувавши стан основних засобів, розраховують коефіцієнт зносу основних засобів та вивчають його динаміку за конкретні періоди. Також розраховують та досліджують коефіцієнти вибуття, оновлення основних засобів тощо. Зменшення цих показників вказує на значні проблеми з оновленням основних засобів на підприємствах, особливо на відсутність коштів для задоволення цих потреб.

До того ж, зношені основні засоби призводять до використання застарілих технологічних процесів, чим підтримують ріст неконкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємством.

Наявність засобів праці вивчається на початок та кінець звітної періоду за відповідними даними першого розділу звіту форми № 2-03 ІНВ (річна) «Звіт про наявність і рух необоротних активів, амортизацію та капітальні інвестиції».

Проведемо аналіз складу та структури основних засобів на прикладі сільськогосподарського підприємства – ФГ «Матвіїха» (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз обсягу та динаміка основних засобів

ФГ «Матвіїха» у 2018-2020 роки

Найменування групи основних засобів	Роки			Абсолютне відхилення 2020/2018
	2018	2019	2020	
1	2	3	4	5
1 Земельні ділянки	-	-	-	-
2 Будинки	-	-	-	-
3 Машини, обладнання та інвентар	5 416	5 909	5 913	497
4 Транспортні засоби	4 020	3 735	3 449	-571
5 Довгострокові біологічні активи	493	820	3 132	2 639
6 Інші необоротні матеріальні активи	-	-	-	-
Разом	9929	10464	12404	2565

Оцінюючи дані, що наведені в таблиці, можна сказати, що протягом досліджуваного періоду відбулися зміни в складі та структурі основних засобів підприємства. Так, вартість основних засобів за досліджуваний період зросла на підприємстві на 2565 тис. грн.

Підприємство має в наявності такі види основних засобів: машини, обладнання та інвентар; транспортні засоби; довгострокові біологічні активи.

Вартість машин, обладнання та інвентарю зросла на кінець звітного періоду на 497 тис. грн; транспортні засоби зменшились на 571 тис. грн, а їхня частка зменшилась на 22%; довгострокові біологічні активи зросли на 2 639 тис. грн., питома вага збільшилась на 102 %.

Для оцінки зміни структури основних засобів побудуємо рис. 2.2.

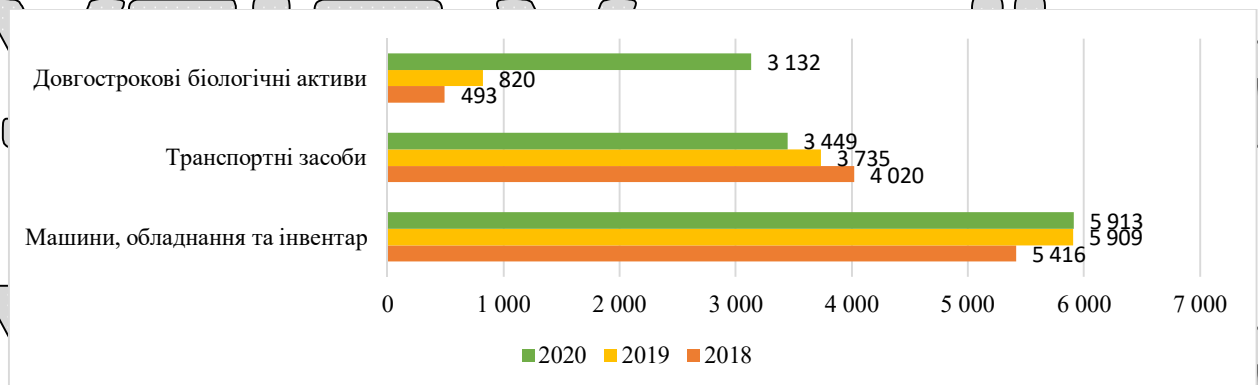


Рис. 2.2. Структура основних засобів на ФГ «Матвіїха» у 2018-2020 роки

З даного рисунка видно, що основну частку основних засобів на ФГ «Матвіїха» в 2018-2020 роках займають машини обладнання та інвентар, які становлять 47% загальної величини основних засобів, транспортні засоби - 28% та довгострокові біологічні активи 25%. Всіх інших складових основних засобів немає в наявності на підприємстві.

Зміна обсягу та структури основних засобів, зумовлена насамперед їхнім рухом – надходженням та вибуттям. Проведемо аналіз руху основних засобів в ФГ «Матвіїха» за 2018–2020 роки (табл. 2. 5).

Таблиця 2.5

Аналіз руху основних засобів ФГ «Матвіїха» у 2019–2020 роки

Рік	Найменування групи основних засобів	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Вибуло за рік		Нарахована амортизація за рік	Залишок на кінець року	
		Первісна (переоцінена) вартість	Знос		Первісна (переоцінена) вартість	Знос		Первісна (переоцінена) вартість	Знос
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2019	Машини, обладнання та інвентар	7465	-25	1074	-	-	556	5 909	-
	Транспортні засоби	4020	-	-	-	-	285	3 735	-
	Довгострокові біологічні активи	493	327	-	-	-	-	820	-
	Разом	11978	302	1074	-	-	841	10464	-
2020	Машини, обладнання та інвентар	8 514	286	594	-	-	591	5 913	-
	Транспортні засоби	4 020	-286	-	-	-	285	3 449	-
	Довгострокові біологічні активи	820	2 312	-	-	-	-	3 132	-
	Разом	13 354	2 312	594	-	-	876	12494	-

Дані таблиці 1.5 показують, що в 2019 році рух відбувався по всіх видах основних засобів, які наявні в користуванні ФГ «Матвіїха».

Переважає надходження основних засобів господарюючого суб'єкта над вибуттям. Так, сума надходження за 2019 рік становить – 1 074 грн., сума

вибуття (за первісною вартістю) – 841 тис. грн. У 2020 році переважає вибуття основних засобів на підприємстві над надходженням. Надійшло основних засобів на підприємство – 594 тис. грн., вибуло – 876 тис. грн. Надійшло на підприємство лише машини, обладнання і інвентар. Все інше залишилось без змін.

Отже, на прикладі цього господарюючого суб'єкта, характеризуючи рух основних засобів, можна зробити позитивний висновок по підприємству, тобто є тенденції до розширення виробництва і розгортання виробничих потужностей. Аналіз доходів від реалізації різних видів сільськогосподарської продукції досліджуваного підприємства узагальнено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Аналіз площі та структури доходу від реалізації продукції
ФГ «Матвіїха» у 2018-2020 роки**

Показник	2018		2019		2020		Абсолютне відхилення 2020/2018
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8
Зерно	3880,09	28,4	9651	59,5	7457	41,7	192,2
Інша продукція рослинництва	6653,64	48,7	1518	9,4	5057	28,2	76,0
Всього по рослинництву	10533,73	77,0	11169	68,9	12514	69,9	118,8
Продукція скотарства	809,24	5,9	992	6,1	637	3,6	78,7
Інша продукція тваринництва	2332,50	17,1	4049	25,0	4751	26,5	203,7
Всього по тваринництву	3141,74	23,0	5041	31,1	5388	30,1	171,5
Разом по рослинництву і тваринництву	13675,47	100	16210	100	17902	100	130,9

Виходячи з наведених вище даних щодо грошових надходжень від реалізації продукції досліджуваним господарством можна зробити наступні висновки, що найбільшу питому вагу в структурі грошових надходжень

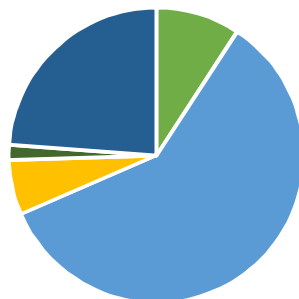
займає продукція рослинництва та тваринництва саме на виробництві цих двох видів продукції і спеціалізується досліджуване підприємство.

Дослідивши процес реалізації ФГ «Матвіїха» можна зазначити, що в 2018 році найбільшу питому вагу в структурі грошових надходжень займала продукція рослинництва і вона склала 77%. Тоді, як у 2020 році вона знизилась і склала 69,9% в загальній структурі грошових надходжень 2019 року.

Продукція тваринництва в структурі грошових надходжень 2018 року склала 23%, а в 2020 році питома вага продукції тваринництва зросла і склала вже 30,1%, отже можна зробити висновок про те що за досліджуваний період підприємство збільшило виробництво та реалізацію продукції тваринництва і за три проаналізовані роки виробництво продукції рослинництва зменшилось на 7,1%, тоді як продукції тваринництва збільшилось на 7,1%.

Більш деталізована структура виручки від реалізації продукції рослинництва ФГ «Матвіїха» на рис. 2.3, де наведена структура за видами сільськогосподарської продукції.

Протягом 2020 року 59,3% доходу від реалізації продукції припадало на кукурудзу на зерно, 23,8% - на насіння соняшнику, 9,2% - на пшеницю. На решту видів сільськогосподарської продукції припадає 7,7% від чистого доходу.



- Пшениця
- Кукурудза на зерно
- Ячмінь
- Боби сої
- Насіння соняшнику

Рис. 2.3. Структура чистого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції ФГ «Матвіїха» у 2020 році

Це дає змогу зробити висновок, що ФГ «Матвіїха» спеціалізується на вирощуванні і реалізації соняшника та кукурудзи на зерно.

2.2 Особливості формування та обліку доходу від реалізації сільськогосподарської продукції

Розвиток ринкової економіки вимагає раціонального та економічно обґрунтованого підходу від українського бізнесу до планування своєї діяльності, з метою визначення стратегії зростання доходів компанії, аналізу та оцінки результатів. Одним із найголовніших складників стратегії фінансової політики підприємства є політика максимізації доходності.

Важливим фактором зростання будь-якого підприємства є грошовий потік, який перевищує виплати підприємства. Наявність чи відсутність коштів залежить від життєздатності підприємства, його конкурентоспроможності та фінансового стану.

Основним джерелом доходу підприємства є дохід від загальної діяльності, який залежить від галузі діяльності, її обсягів, науково-технічних досягнень, а отже, збільшення виробничих потужностей, зниження собівартості, підвищення якості продукції. Створюються об'єктивні передумови для реалізації конкретних факторів в умовах розвитку бізнесу.

Основною складовою доходу в сільськогосподарських підприємствах є дохід від реалізації його продукції, тобто його частка, що залишається після вирахування матеріальних, трудових і фінансових витрат на виробництво та реалізацію. Тому найважливіше завдання будь-якого суб'єкта господарювання – максимізувати прибуток за мінімальних витрат, дотримуючись суворой системи заощаджень, витрачаючи гроші та максимально ефективно їх використавши.

Встановлення максимального розміру доходу, необхідного для покриття поточних витрат суб'єктів господарювання, сплати податків та отримання

прибутку, що дозволяє розширити генерацію, є необхідною умовою діяльності будь-якого бізнесу.

В Україні, згідно зі ст. 5 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) 15 «Дохід», дохід визначається збільшенням активів або зменшенням зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу (крім капіталу, наданого засновниками підприємства), за умови, що дохід можна достовірно оцінити. [1].

Визнання доходу та надійна оцінка – інформація, необхідна для відображення цього у фінансовій звітності. Однією з умов визнання виручки від реалізації є передача всіх ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на товар, до покупця. МСФЗ 18, на відміну від П(С)БО 15, критерієм визнання доходу від реалізації продукції встановлює передачу покупцеві не всіх, а лише суттєвих ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію (товар) [2]. У п. 8 П(С)БО 15 «Дохід» зазначено, що дохід від реалізації продукції визнається в бухгалтерському обліку за умов, наведених у рис. 2.4.

Так, наприклад, звичайні гарантійні зобов'язання продавця, будучи ризиком, пов'язаним із правом власності, який несе після продажу продавець, водночас не розглядаються як суттєвий ризик. Такі незначні ризики не заважають продавцю визнавати дохід.

покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товари, інший актив)

підприємство не здійснює надалі управління і контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами)

сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена

є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені

Рис. 2.4. Умови визначення доходу від реалізації за П(С)БО 15 «Дохід»

П(С)БО 15 застосовується лише до доходів підприємств від загальної діяльності. Однак цей стандарт не поширюється на конкретні доходи від загальної діяльності, такі як дохід від оренди, дохід від контрактів на будівельні послуги та інші доходи, перелічені в пункті 3 цього стандарту.

Виробничий процес у сільськогосподарських підприємств складається з робіт, які виконуються в різні періоди року. Сюди входять такі комплекси робіт, як підготовка ґрунту, посів (посадка), догляд за посівами, збирання врожаю тощо. Кожен з цих комплексів виконує різноманітні функції. Тому бухгалтерський облік повинен давати інформацію про хід сільськогосподарських робіт.

Документальне оформлення облікової політики підприємств реалізується у вигляді наказу про облікову політику, який є різновидом внутрішнього розпорядку, що регулює організацію облікового процесу підприємства. Накази готуються головним бухгалтером і затверджуються керівником підприємства. Доцільно розглянути зміст облікової політики щодо обліку доходу від реалізації продукції (рис. 2.5).

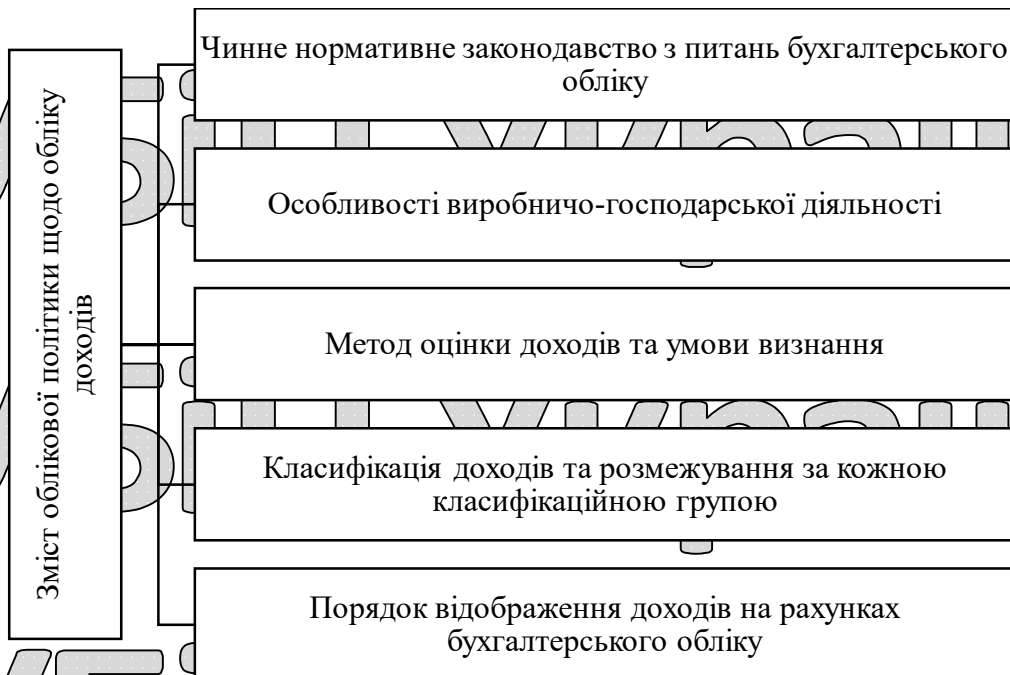


Рис. 2.5. Зміст облікової політики щодо обліку доходу від реалізації продукції

Виплата заробітної плати робітникам, продаж продукції за ціною пайових платіжів і покупцям залишаються актуальними галузями використання сільськогосподарської продукції для сільськогосподарських підприємств.

Враховуючи на притаманні аграрним товаровиробникам особливості руху виробленої продукції, вважаємо за доцільне надати відповідну первинну документацію з реєстрації досліджуваного доходу. Розглянемо первинний облік доходу від реалізації сільськогосподарської продукції за напрямками її використання (рис. 2.6).

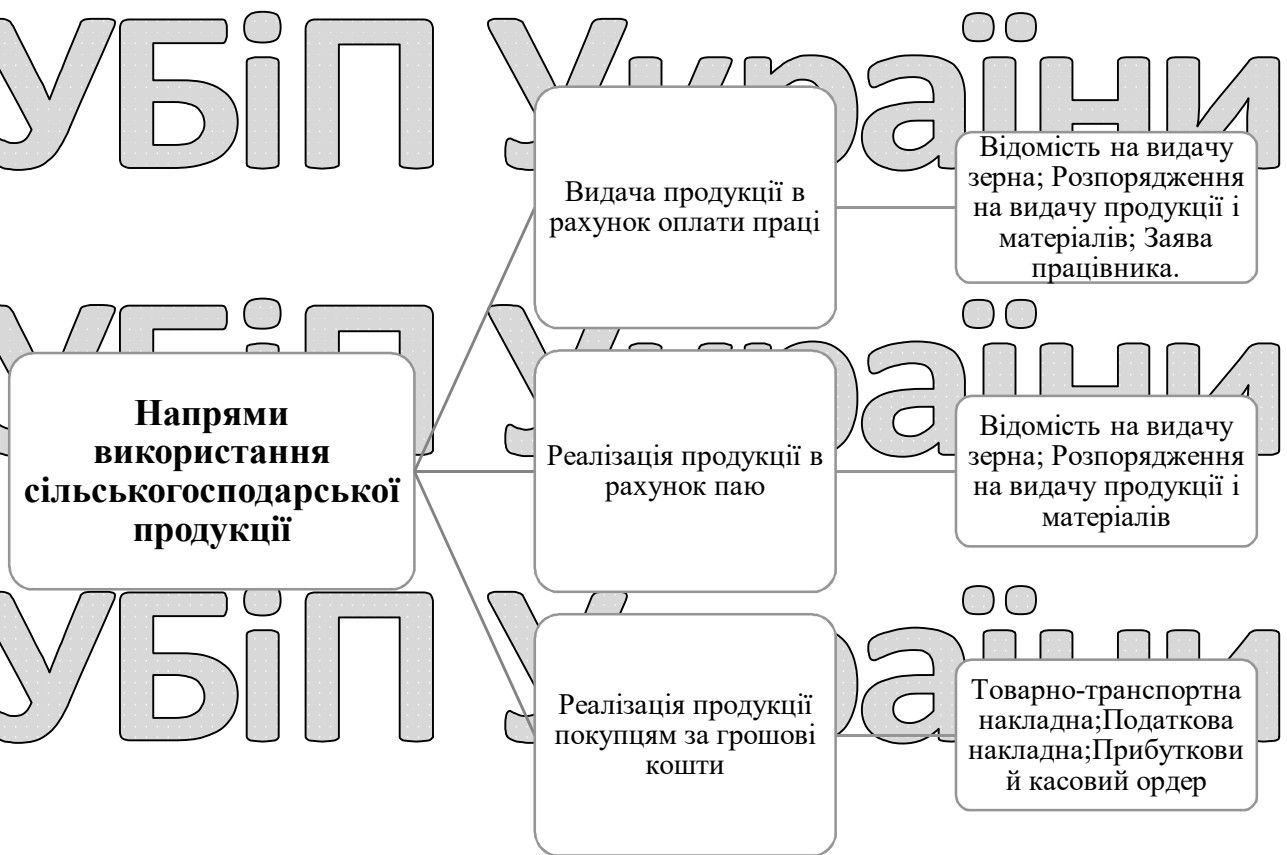


Рис. 2.6). Особливості первинного оформлення доходу від реалізації сільськогосподарської продукції за напрямками її використання

На прикладі бухгалтерських операцій, які виникли внаслідок реалізації озимої пшениці, прослідкуємо відображення доходу від реалізації та його відображення на рахунках обліку (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Відображення на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій щодо доходів від реалізації продукції

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Д-т	К-т
1. Реалізація продукції стороннім організаціям		
Відвантажено пшеницю для реалізації	361	701
Відображено виникнення податкового зобов'язання із ПДВ	701	641
Списано суму доходу на фінансовий результат	701	791
Відображено повну собівартість реалізованої пшениці	901	271
Списано на фінансовий результат собівартість реалізованої продукції	791	901
Одержано грошові кошти від покупця	311	361
2. Реалізація продукції в рахунок оплати праці		
Нараховано дохід від реалізації продукції	661	701
Нараховано податкове зобов'язання із ПДВ	701	64
Відображено повну собівартість реалізованої продукції	901	27
Списання доходів на фінансовий результат від продажу продукції	701	791
Списання собівартості реалізованої продукції	791	901

Дослідивши особливості нормативно-правової бази з обліку доходів, наведемо порівняльний опис виявлення, класифікації та оцінки витрат і доходів відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі МСБО) та П(С)БО (рис. 2.7).

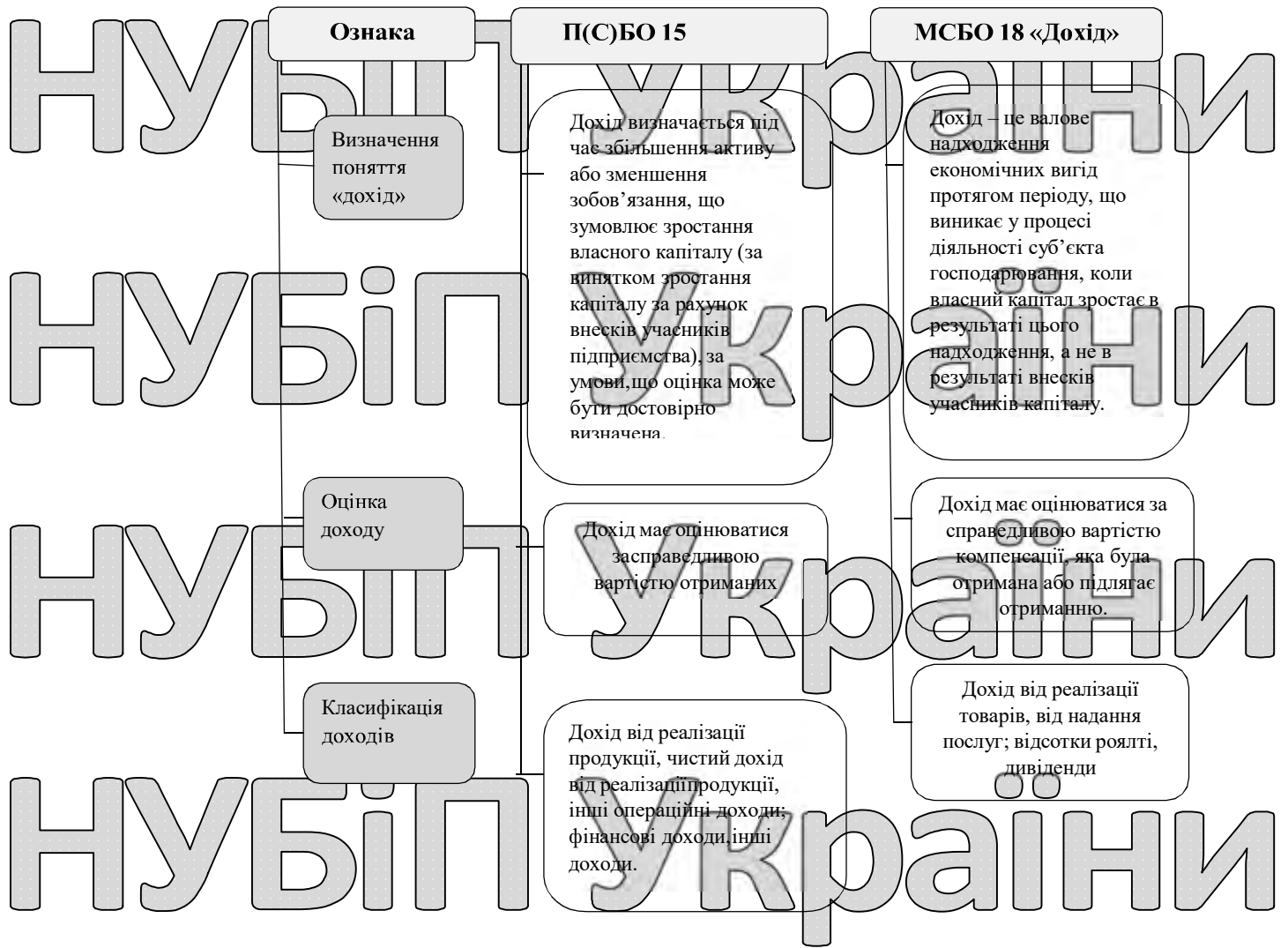


Рис. 2.7 Порівняльна характеристика П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід» щодо визнання, класифікації та оцінки доходів діяльності підприємства

Як бачимо, П(С)БО 15 «Дохід» щодо визнання, класифікації та оцінки доходів ґрунтується на положеннях МСБО, одночасно залишаючись нетотожним йому. Це потребує вирішення питання інтеграції національної системи з міжнародною системою бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Товар вважається проданим з моменту переходу права власності від продавця до покупця. Оплата проданого товару може бути здійснена покупцеві під час доставки, після доставки товару (пізніша оплата) або до

доставки товару (передплата). У нашому прикладі спочатку товар був відправлений покупцеві, а згодом кошти були зараховані на рахунок. Попередня поставка продукції з подальшою оплатою можлива лише за відносин купівлі-продажу з покупцями, які мають високий рівень ділової активності на ринку сільськогосподарської продукції.

Дохід від реалізації визнається в момент їх наявності в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності незалежно від дати надходження чи сплати коштів [4; 5]. Для визначення фінансових результатів періоду необхідно порівняти звіт про витрати з понесеними витратами. Займає стабільно зростаючі позиції у виробництві. Сучасні вчені і практики стверджують, що одержання доходу є метою практично всіх підприємств [6, с. 84; 7, с. 75].

Шляхом планомірної консолідації ресурсів підприємства виникає потреба працювати над раціональною організацією його діяльності відповідно до потреб ринку в сучасних умовах, точністю планових показань, зниженням витрат, збільшенням прибутку та сільськогосподарським підприємствам. Точне визначення, реєстрація, оцінка та підрахунок доходів від реалізації продукції безпосередньо впливає на репутацію та прибутковість виробника сільськогосподарської продукції.

При організації та розподілі доходів важливо враховувати розмір сільськогосподарського підприємства, форму власності, організаційно-правову форму господарювання, кількість засновників товариства тощо. Вважаємо доцільним для кожного сільськогосподарського підприємства системно аналізувати структуру виручки з метою поглиблення знань про її складові та основні тенденції їх трансформації. При цьому першочерговим завданням фінансового планування в сільськогосподарському підприємстві має бути виявлення та мобілізація резервів максимізації доходу за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Поліпшити умови збуту, на

нашу думку, можливо також шляхом пошуку більш вигідних бізнес-партнерів для продажу товарної продукції або підвищення якості обслуговування в обслуговуванні клієнтів.

З метою забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства при формуванні виручки від реалізації сільськогосподарської продукції насамперед необхідно розглянути рівень розвитку конкурентного середовища, що може впливати на обсяг та відновлення продуктивності праці, а також соціальний аспект.

2.3 Проблеми і напрями удосконалення обліку доходів від реалізації продукції на підприємстві

Для сільськогосподарських підприємств сфера збуту, особливо збут продукції, в сучасних умовах набула не меншого значення, зокрема реалізація продукції. На прибутковість підприємства певною мірою впливають зовнішні та внутрішні фактори збуту.

Через вплив податків на доходи від реалізації продукції, податкове планування безпосередньо впливає на ефективність управління підприємством. Операції з поставки (продажу) продукції на території України є об'єктом обкладення ПДВ.

Отже, здійснюючи операції з реалізації продукції, підприємство платник ПДВ повинно нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ. Податкове зобов'язання – загальна сума податку на додану вартість, одержана (нарахована) платником податку в звітному (податковому) періоді.

Розмір виручки підприємства залежить від товару, умов реалізації продукції та ціни. Виручка від реалізації є одним із джерел фінансових ресурсів підприємства, її розмір і терміни відновлення впливають на фінансовий стан і платоспроможність підприємства.

Основна мета, яку переслідує підприємство – це реалізувати товар і за це одержати грошову виручку, яка потрібна для видачі заробітної плати, сплати податків і для фінансування всіх витрат, пов'язаних з подальшим

продовженням та розширенням процесу виробництва. Для досягнення цієї мети необхідно здійснювати податкове планування на підприємстві.

Єдиним легальним шляхом, який базується на використанні наданих законодавством можливостей у галузі податкового законодавства, є зміна схем діяльності підприємства, яка призводить до оптимізації податків.

Податкову реформу на підприємстві можна здійснити шляхом податкового планування, яке включає вибір організаційно-правової форми та діяльності організації, вибір облікової політики, вибір найкращих умов для підприємства після закінчення контракту, планування податкових платежів.

податкові зобов'язання.

Збільшення чи зменшення податкового навантаження підприємства залежить від виду діяльності та обраної системи оподаткування. Зміна або розширення діяльності істотно впливає на розмір податкових платежів, при цьому розраховується найбільш ефективний варіант досягнення позитивного результату.

Таким чином, підприємство має можливість впоратися з податковим тягарем або фінансовими наслідками в процесі своєї господарської діяльності, вибравши просту або загальну систему оподаткування. Для податкового планування особливу увагу слід приділяти деталям господарської діяльності та економіко-правовій природі господарських операцій.

Податкове планування дозволить приймати якісні управлінські рішення та покращувати податкове навантаження на підприємство. Особливу увагу потрібно приділити податку на прибуток. Знайомство з алгоритмом мінімізації податкових платежів, які є податковими надходженнями від реалізації товарів, розроблені Службою бухгалтерського обліку та інформаційної підтримки, дозволить не тільки планувати податкові платежі, але й впливати на їх зміни, а також виявляти й контролювати фактори.

Доцільність застосування альтернативних систем оподаткування щодо мінімізації податкових платежів, якими оподатковується дохід, представлена у Додатках 2 - 5. Метою розрахунків є зниження податкового навантаження,

максимізація прибутку підприємства та збільшення обсягу коштів, що залишатимуться у власному розпорядженні. Підприємство планує збільшити свій дохід до 1 800 000 грн. за рік. Для здійснення податкового планування:

зазначено перелік податків та податкових платежів, які підприємство зобов'язане сплачувати згідно з чинним законодавством; визначено порядок їх розрахунку (об'єкт оподаткування, ставку, можливі податкові пільги); врахована кількість найманих та розмір витрат протягом року, які підприємство несе в сумі 75 тис. грн., крім витрат на оплату праці і сплату податків.

У даній ситуації суб'єкт господарювання не може бути зареєстрований як платник єдиного податку 1-ї групи спрощеної системи оподаткування, оскільки він не підпадає під критерії для платників цього податку, визначені ст. 291.4 Податкового кодексу України, а саме: дохід за рік - до 300 000 грн., без найманих працівників, вид діяльності - продаж товарів населенню.

Для зниження податкового навантаження, максимізація прибутку підприємства та збільшення обсягу коштів, що залишатимуться у власному розпорядженні в результаті проведеного дослідження при виборі альтернативних схем податкового планування досліджуваному підприємству було запропоновано обрати спрощену систему оподаткування для 3-ої групи платника єдиного податку за ставкою 5%. Це збільшить прибуток до 407 476,05 грн. та зменшить суму податків до 222 702,7 грн. завдяки мінімізації податкових платежів, якими оподатковується дохід від реалізації товарів. При цьому необхідно враховувати особливості розрахунків з контрагентами, які є та не є платниками ПДВ.

Аналітичний облік відіграє важливу роль у поточній діяльності підприємства, коли бухгалтерський облік відображає економічні реалії.

Конкретизація інформації в детальному розділі виявляється шляхом відкриття аналітичних рахунків у конкретному штучному рахунку. Групування та узагальнення облікових даних на аналітичних рахунках здійснюється не тільки за вартістю, але й за типом і включає додаткові довідкові дані.

Дохід від реалізації товарів є складовою розрахунку об'єкту оподаткування та джерелом фінансових ресурсів підприємства, отже, відображенням реальної, своєчасної інформації щодо його обліку потребує детального аналізу та контролю, яких можливо досягти за допомогою аналітичного обліку.

Тому для удосконалення обліку доходів від реалізації продукції на підприємстві було розроблено та запропоновано робочий план рахунків до субрахунків 231 та 701 в розрізі аналітичного обліку (табл.2.10).

Таблиця 2.10

Робочий план рахунків підприємства до субрахунків 231, 701 для обліку доходів від реалізації продукції*

№ з/п	Назва	№ з/п	Назва
701	Доходи від реалізації продукції	231	Доходи від реалізації продукції
701.10	Доходи від реалізації: ячменю	231.10	ячменю
701.11	Доходи від реалізації: ячменю озимого	231.11	ячменю озимого
701.12	Доходи від реалізації: ячменю ярого	231.12	ячменю ярого
701.20	Доходи від реалізації пшениці	231.20	пшениці
701.21	Доходи від реалізації: пшениці озимої	231.21	пшениці озимої
701.22	Доходи від реалізації: пшениці ярої	231.22	пшениці ярої
701.30	Доходи від реалізації: кукурудзи	231.30	кукурудзи
701.31	Доходи від реалізації: кукурудзи на зерно	231.31	кукурудзи на зерно
701.32	Доходи від реалізації: кукурудзи на силос	231.32	кукурудзи на силос

Інформацію, щодо наведених в табл. 2.10 аналітичних рахунків доходу, пропонуємо групування в одній аналітичній картці для кращої зручності їх загального та підсумкового за конкретний період часу.

Аналітична картка обліку рахунків 701.10, 701.20, 701.30, 701.40 представлена в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналітична картка обліку рахунків 701.10, 701.20, 701.30, 701.40*

дата	701.10		701.20		701.30		701.40	
	дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
Разом								

Вважаємо, що бухгалтер має можливість 701 субрахунок розглядати з аналітичного підходу до перевірки достовірності записів та складання фінансової звітності на індивідуальних рахунках.

Висновки до розділу II

Отже, на прикладі цього господарюючого суб'єкта, характеризуючи рух основних засобів, можна зробити позитивний висновок по підприємству, тобто є тенденції до розширення виробництва і розгортання виробничих потужностей.

Виходячи з даних грошових надходжень від реалізації продукції досліджуванім господарством можна зробити наступні висновки, що найбільшу питому вагу в структурі грошових надходжень займає продукція рослинництва та тваринництва саме на виробництві цих двох видів продукції і спеціалізується досліджуване підприємство.

Основним джерелом грошових надходжень на підприємство є виручка від звичайної діяльності, яка залежить від галузі діяльності підприємства, її обсягів, упровадження науково-технічних розробок, а отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції. В умовах розвитку підприємницької діяльності створюються об'єктивні передумови реального втілення у життя зазначених факторів.

Розміри доходів підприємства залежать від об'єктів, строків реалізації продукції і цін. Дохід від реалізації продукції є одним із джерел фінансових

ресурсів підприємства, його розмір і строки надходження впливають на фінансовий стан і платоспроможність підприємства.

Основна ціль, яку переслідує підприємство — це реалізувати товар і за це одержати грошову виручку, яка потрібна для видачі заробітної плати, сплати податків і для фінансування всіх витрат, пов'язаних з подальшим продовженням та розширенням процесу виробництва. Для досягнення цієї мети необхідно здійснювати податкове планування на підприємстві.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ III АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та фактори їх формування

Основна мета діяльності підприємства — максимізувати прибуток, який безпосередньо залежить від рівня їх доходів. Дохід особливо важливий для бізнесу, незалежно від форми власності, сфери діяльності та інших факторів.

Тому аналіз доходу підприємства та факторів його формування є вирішальним для оцінки ефективної діяльності суб'єкта господарювання..

В результаті діяльності підприємство повертає витрачені під час надання послуг ресурси у вигляді підготовки виробництва, виконання робіт, отриманої виручки. Таким чином, дохід — це сукупність економічних вигод, що формуються підприємством у вигляді доходу від реалізації продукції (товарів, послуг), зборів, відсотків, прибутку тощо..

Дохід - збільшення економічних вигод у разі надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу (на додаток до збільшення власного капіталу за рахунок участі власника)..

Оскільки дохід утворюється в результаті діяльності підприємства, їх класифікують за видом діяльності, в якому вони народилися..

Аналіз виручки є частиною економічної стратегії підприємства, яка спрямована на створення економічних умов, що оплачують постійні витрати підприємства, у тому числі змінні витрати, що покривають продажі, повну та своєчасну сплату всіх податків, залежно від обов'язкових платежів і прибутку.

Стратегія аналізу доходу передбачає:

- створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;
- аналіз максимального обсягу та структури надходжень, факторів, що визначають їх розмір та рівень, достатній обсяг виручки для забезпечення самофінансування розвитку підприємства;

Вибір інструментів і важелів для формування та реалізації політики доходів;

– Експертиза щодо видів діяльності, пов'язаних з розробкою прогнозу можливих варіацій отримання доходу та можливості відновлення;

– формування оптимального варіанта плану доходів підприємства.

Метою аналізу виручки є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення першопричин, змін у їх динаміці та порівняння діяльності конкурентів із аналогічними підприємствами регіону.

Завдання аналізу доходів підприємства :

– оцінка виконання плану, динаміки та структури доходів підприємства;

– оцінка впливу факторів на доходи підприємства;

– пошук резервів збільшення доходів;

– обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Методика аналізу доходів здійснюється як за доходами в цілому по підприємству, так і за їх джерелами надходження.

Одними з методичних підходів до аналізу доходів підприємства є:

1. Горизонтальний аналіз доходів – порівняння показників звітного періоду з показниками минулих періодів.

2. Вертикальний (структурний) аналіз доходів – структурний аналіз доходів підприємства за джерелами їх надходження.

3. Порівняльний аналіз доходів: порівняльний аналіз підприємства та галузі в цілому, порівняльний аналіз підприємства з конкурентами, звітність та порівняльний аналіз планових показників.

4. Факторний аналіз доходів – статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (факторів) на результативні показники. З його допомогою

можна розрахувати величину впливу цих факторів, на основі яких можна виявити невикористані можливості збільшення виручки підприємства. Для

аналізу коефіцієнта виручки необхідно підготувати необхідну інформацію та розрахувати показники, що впливають на виручку.

5. Побудова динамічного ряду доходу (вибір періоду визначається в залежності від стабільності дії факторів в межах підприємства та в зовнішньому оточенні; проведення кореляційного аналізу впливу ретроспективних факторів на обсяг доходу);

6. Розрахунок темпів зростання та приросту доходу

7. Визначення волатильності динамічного ряду
В контексті поточного аналізу визначається:

- структура доходу (співвідношення доходу від різних видів діяльності);
- вплив факторів на обсяг доходу. Побудова матриці доходів (матричний

метод представляє собою поєднання двох сторін, напрямків, сил, дій у перехрещеній формі, що дозволяє створити комбінації взаємодії різних явищ економічного життя) [9];

- бенчмаркінг («поняття бенчмаркінг вперше з'явилося в 1972 році в

Інституті стратегічного планування Кембриджу під час дослідницької діяльності консалтингової групи PIMS. Тоді було сформульовано основний принцип бенчмаркінгу: «Щоб знайти ефективне рішення у сфері конкуренції, необхідно знати найкращий досвід інших компаній, які досягли успіху в подібних ситуаціях». Першим практичним застосуванням теорії бенчмаркінгу

став проєкт Хегох, який порівнював якість своєї продукції з якістю її успішних японських колег того часу. [7].

Як заряд потенціалу стратегічного розвитку підприємства дохід аналізується за допомогою:

1. Побудови рівняння регресії на основі кореляційного аналізу та екстраполяції в майбутнє.

2. Визначення потенціалу майбутнього розвитку (P), який розраховується шляхом ділення потенціальної енергії підприємства (M) на заряд (D):

$$P = M/D, \quad (1.1)$$

де M – ринковий потенціал (можливості для підприємства щодо нарощування обсягів реалізації продукції та послуг);

D – дохід підприємства як заряд для майбутніх економічних дій.

Виходячи з наведеного рівняння, майбутній дохід (заряд потенціалу розвитку підприємства) буде залежати від сили потенціалу (P), що склалася на даний період часу та ринкових можливостей в певний наступний період

$$D = M/P$$

(1.2)

Потенціал може бути реалізований, якщо керівництво підприємства знайде шляхи підвищення обсягів доходу підприємства, серед яких слід виокремити наступні:

- розвиток маркетингової активності;
- формування NETWORKING – мережі співпраці з контрагентами;
- впровадження стратегічного управління підприємством.

Доходи будь-якої організації пов'язані з вирішенням важливих соціальних, економічних, політичних і моральних проблем суспільства як на мікро, так і на макrorівні. Зокрема, виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) є першорядним джерелом прибутку, що має забезпечити зростання підприємств, з метою подолання наслідків економічних ризиків..

Основними напрямком ведення господарства в ФГ «Матвіїха» є оптова торгівля зерновими. Результати аналізу формування чистого прибутку підприємства та шляхи його підвищення наведені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Горизонтальний та вертикальний аналіз доходу від реалізації на ФГ «Матвіїха», тис. грн.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)		Відносне відхилення, %	
	2017	2018	2019	2019 до 2017	2019 до 2018	2019 до 2017	2019 до 2018
Чистий дохід (виручка) від реалізації (товарів, робіт, послуг)	13852	13675	16210	2358	2535	17,02	18,54
Собівартість реалізованої продукції	8522,8	8147	10866	2343,2	2719	27,49	33,37
Фінансові результати	3134,3	2205	3008	-126,3	803	-4,03	36,42

від звичайної діяльності до оподаткування							
Чистий прибуток (збиток)	3134,3	2205	3008	-126,3	803	-4,03	36,42
Рентабельність витрат, %	36,8	27,1	27,7	-9,1	0,6	-	-

Аналізуючи наведені дані в табл. 1, спостерігається збільшення доходу від реалізації по нашому підприємству спостерігається, що порівняно з 2018 роком чистий прибуток у 2020 році зменшився на 126,3 тис. грн.

Рентабельність підприємства також відповідно зменшилась у ці роки. Вихідні дані слід брати зі фінансової звітності підприємства, а саме Баланс (форма-1) та Звіт про фінансові результати (форма 2) за 2018-2020 роки (Додаток 2).

Прибуток в абсолютному обчисленні відносно сталий, але при кратному зростанні доходів і витрат це означає зниження рівня прибутковості підприємства.

Тому для досліджуваного підприємства ФГ «Матвіїха» є актуальним питання вдосконалення управління доходами, зростання розміру яких потребує більш досконалих, порівняно з існуючими, методів управління.

Також за допомогою даних значень можна розрахувати частку доходу від реалізації зернових від доходу в цілому на ФГ «Матвіїха».

Таблиця 3.2

Розрахунок частки доходу від реалізації зернових від доходу ФГ «Матвіїха» в цілому, %

Показник	Об'єкт порівняння	Роки		
		2017	2018	2019
Питома вага доходу реалізації зернових від загального доходу, %	Дохід від реалізації зернових	28,4	21,8	59,5
	Загальний дохід	100	100	100

Отже, за даними табл. 3. 2 спостерігається тенденція до зростання частки доходу від реалізації зернових у 2018 та 2020 роках на ФГ «Матвіїха» відносно виручки від їх реалізації в цілому. Так, у 2018 році питома вага доходу від реалізації зернових дещо знизилась. Дані значення свідчать про збільшення

частки ринку зернових в цілому. Плановий обсяг доходу від реалізації продукції підприємства ФГ «Матвіїха» розраховується на основі вивчення тенденцій зміни обсягів реалізації в попередні роки. Слід мати на увазі наступні припущення: тенденції зростання доходів від реалізації виробленої продукції є об'єктивними, визначаються змінами розміру та структури споживчого ринку, а не тематичними факторами.

Наведемо розрахунки з планування доходу ФГ «Матвіїха» на 2021 рік за групами і категоріями зернових в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Планування доходу в розрізі товарних груп ФГ «Матвіїха» в 2021 році, тис. грн

Товарні групи	2017	2018	2019	Темп росту	План на 2020
Пшениця	533,8	565,1	995	1,86	1301,01
Кукурудза на зерно	2322,6	3111,8	7755	3,34	14679,50
Ячмінь	127,3	203,2	438	3,44	881,39
Усього	2983,7	3880,1	9188	3,08	16476,63

Як бачимо із даних таблиці плановий темп росту складає 308,0 %, а плановий дохід на 2021 рік за розрахунками складає 16476,63 тис. грн.

зміна обсягу
продукції

зміна структури
виготовленої
продукції

зміна собівартості
продукції

зміна цін на
продукцію

Рис. 3.2 Фактори, що впливають на величину прибутку

Рекомендується використовувати коефіцієнти (фактори) для оцінки відхилення прибутку у звітному періоді порівняно з попередніми періодами, зображені на рис.3.2.

В таблиці 3.4 наведені проміжні показники, які використовуються для проведення факторного аналізу зміни прибутку від реалізації продукції на ФГ «Матвіха».

Таблиця 3.4

Вихідні дані для проведення факторного аналізу прибутку від реалізованої продукції, тис. грн

Показник	Позначення	Фактичний випуск продукції за цінами і витратами попереднього року	
		2018	2019
Чистий дохід від реалізації	$\sum pq$	$\sum p_0q_0$ 13675	$\sum p_0q_1$ 14943
Собівартість реалізованої продукції	$\sum zq$	$\sum z_0q_0$ 8147	$\sum z_0q_1$ 9507
Прибуток від реалізації	$\sum pq - zq = \Pi$	5528	5436
			$\sum p_1q_1$ 16210
			$\sum z_1q_1$ 10865
			5344

Прибуток від реалізації продукції у звітному періоді порівняно з попереднім зменшився в цілому на:

$$\Delta\Pi_q = \Pi_1 - \Pi_0 = 5344 - 5528 = -184 \text{ тис.грн,}$$

що обумовлено впливом зміни таких факторів:

- обсягу реалізації продукції – необхідно значення прибутку минулого року необхідно помножити на темп зростання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції за фіксованими цінами.

$$\Delta\Pi_q = \Pi_0 \left(\frac{\sum p_0q_1}{\sum p_0q_0} - 1 \right) = 5528 \left(\frac{14943}{13675} - 1 \right) = 5129,98 \text{ тис. грн,}$$

- зміни структури реалізованої продукції – Вам потрібно знайти відхилення між фактичним прибутком від продажів і попереднім прибутком за цінами і цінами попереднього періоду і, отже, зменшити ефект продажів

$$\Delta\Pi_{\text{стр}} = (\Pi_{1,0} - \Pi_0) - \Delta\Pi_q = (5436 - 5528) - 5129,98 = -5221,98 \text{ тис. грн,}$$

- собівартості продукції – враховуючи, що між собівартістю і прибутком існує зворотний зв'язок, то для того щоб оцінити ефект собівартості, необхідно від ціни вихідного реалізованого товару за попередньою ціною відняти фактичну вартість реалізації та змінити знак результату.

$$\Delta\Pi_z = -(\sum z_1 q_1 - \sum z_0 q_1) = -(10866 - 9507) = -1359 \text{ тис. грн,}$$

- ціни на продукцію – потрібно від фактичного обсягу реалізації відняти фактичну реалізацію за цінами попереднього періоду

$$\Delta\Pi_p = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 = 16210 - 14943 = 1267 \text{ тис. грн,}$$

Балансова перевірка дії всіх факторів:

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi_q + \Delta\Pi_{\text{стр}} + \Delta\Pi_z + \Delta\Pi_p = 5129,98 + (-5221,98) + (-1359) + 1267 = -184 \text{ тис. грн,}$$

Таким чином, сукупний вплив всіх факторів збігається із загальною зміною прибутку від реалізації продукції. Результати факторного аналізу чітко підтверджують цю статтю, що зниження прибутку від реалізації пов'язане з особливо широкими факторами (збільшення виробничих потужностей, структурні зміни в бік більш рентабельної продукції, підвищення ціни).

Навпаки, інтенсивний фактор - негативний вплив зміни ціни на збут товару через дефіцит - прибуток від реалізації.

3.2 Інформаційна база аналізу доходів підприємства в умовах впровадження МСФЗ

Для визначення змісту поняття допоміжної інформації економічного аналізу важливо розглянути місце економічного аналізу в процесі управління підприємством. Весь процес управління діяльністю підприємства поділяється

на три етапи. Перший етап – це збір та обробка інформації, другий – безпосередній аналіз, третій і завершальний етап – прийняття управлінських рішень. Серед цих етапів економічний аналіз посідає проміжне місце.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність є важливою частиною інформаційної бази економічного аналізу. Економічний аналіз на основі даних базових документів та форм звітності забезпечує ефективне прийняття управлінських рішень. В економічній літературі існують різні підходи до визначення інформаційного забезпечення. Так, Савицька Г.В. визначає інформаційну взаємодію економічного аналізу господарської діяльності як

системи даних та методів їх обробки, що є фактичною діяльністю адміністративного об'єкта, дією факторів, що її визначають, а також необхідним управлінням. про можливість реалізації. вчинки [9].

Інформаційне забезпечення економічного аналізу включає інформаційну базу та процеси перетворення даних. Інформаційна база означає сукупність структурованих даних, що використовуються в процесі аналізу. Якість інформаційної бази визначає об'єктивність і надійність економічного аналізу. Основні потреби в інформації - корисність, правдивість, неупередженість, достовірність, правдивість, неупередженість, надійність,

об'єктивність, наочність і актуальність для споживачів.

Формування аналітичних інформаційних систем щодо розподілу та використання доходів полягає в зборі та обробці інформації, яка поділяється на внутрішню та зовнішню. Зовнішня інформація використовується для перевірки та контролю за дотриманням чинного законодавства, стандартів бухгалтерського обліку та інших нормативних актів. Зовнішня інформація має збиратися у формі бази даних, яка час від часу оновлюється та переглядається.

[10,с.164].

Складові моделі проведення аналізу доходів підприємства доречно представити наступною схемою (рис. 3.3).

НУДІІ | УКРАЇНИ

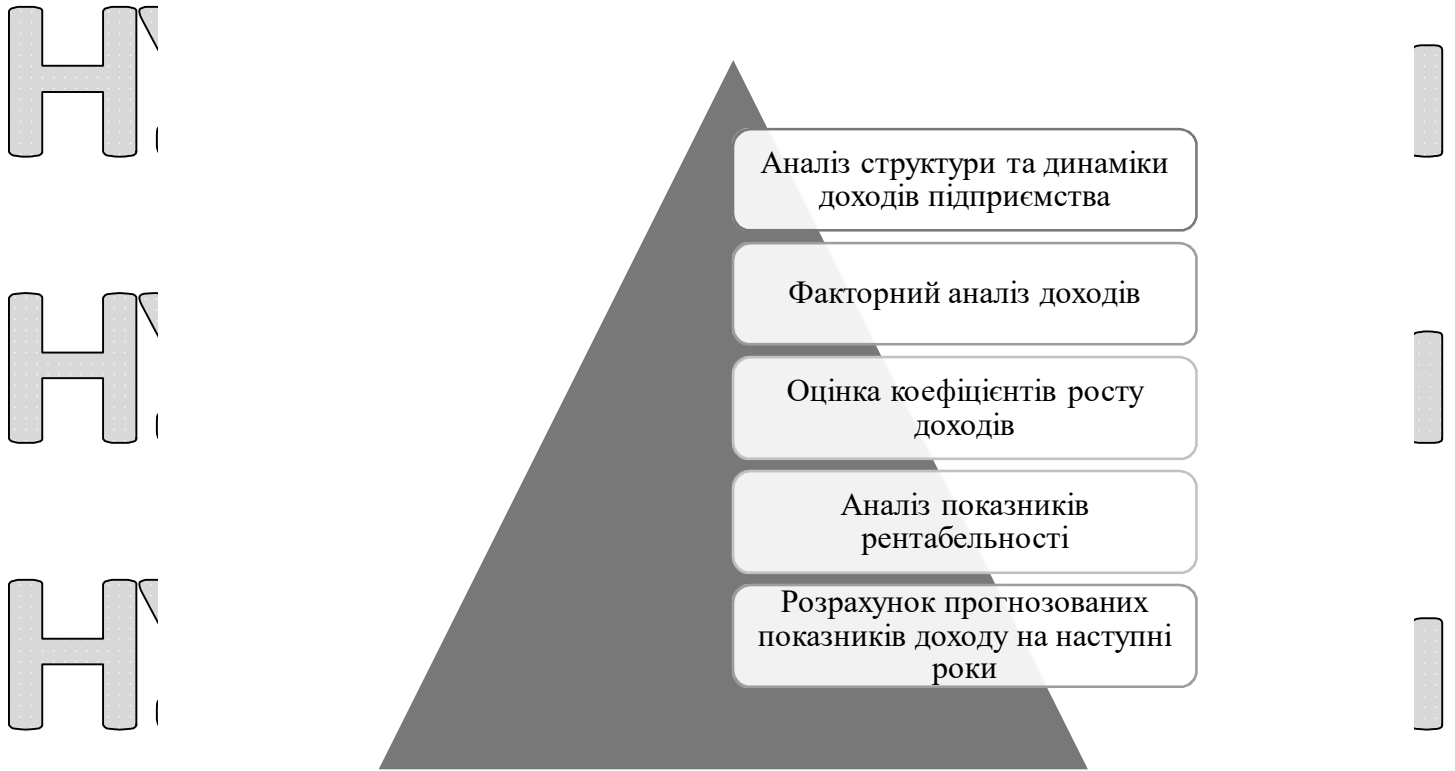


Рис. 3.3. Складові моделі проведення аналізу доходів підприємства

Система економічних показників для аналізу виручки підприємства включає абсолютні вартісні показники: виручка підприємства; Відпускна ціна; Прибуток від продажів; Активи, капітал і пасиви, а також рідичі: Показники динаміки доходів та інтенсивності процесу (прибуток, коефіцієнт прибутку).

Основна вимога до інформації полягає в тому, щоб вона була корисною для споживачів. Також ведення бухгалтерського обліку та економічного аналізу повинно відповідати наступним принципам (рис.3.4).



Рис. 3.4. Принципи обліку доходів підприємства

Н Методологічні основи обліку доходів і відображення їх у звітності визначаються МСФЗ 18 «Дохід» і П(С)БО 15 «Дохід». Ключовим моментом у бухгалтерській інтерпретації виручки є визначення моменту ідентифікації, тобто визначення того, чи можна визначити мету обліку та відобразити у звітності підприємства. Ідентифікація доходів і витрат – це заява для

Н користувачів облікової інформації про те, що витрати були здійснені та отримано дохід. Економічна сутність доходу в контексті міжнародних стандартів полягає у відтворенні економічних вигод протягом звітного періоду, що відображається у збільшенні активів або зменшенні зобов'язань, що в свою чергу збільшує власний капітал підприємства.[2].

Н Відповідно до цього стандарту для того, щоб правильно визнати дохід, необхідна наявність наступних п'яти ознак:

- 1) Передача значного ризику та винагороди за право власності від продавця до покупця, як правило, у зв'язку з передачею права власності або права власності;
- Н 2) продавець більше не бере участі в управлінні і не контролює проданий товар;
- 3) сума доходу може бути надійно оцінена;
- Н 4) Імовірно, що компанія отримає економічні вигоди, пов'язані з операцією;
- 5) понесені або очікувані витрати, пов'язані з угодою, можуть бути надійно оцінені.

Н Критерії визнання доходу підприємства третіми сторонами як в П(С)БО, так і в МСФЗ. Однак зрозуміло, що міжнародні стандарти приділяють більше уваги передачі ризиків і винагород. Це важливо, коли момент передачі майна і момент передачі ризиків і вигод не збігаються. Також МСФЗ 18 як критерій визнання доходу передбачає передачу покупцеві не всіх, а лише суттєвих ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності на продукцію. Якщо ризики та

Н вигоди є значними, дохід не визнається, доки ці ризики та вигоди не будуть передані. Наприклад, якщо договір передбачає встановлення обладнання після поставки або компанія зберігає зобов'язання, які не підпадають під стандартні

Н гарантійні зобов'язання. Критерії визнання доходу, представлені в МСФЗ 18, зазвичай слід застосовувати до кожної операції підприємства окремо. Однак у деяких випадках їх необхідно застосовувати до окремих елементів договору, щоб правильно розкрити джерело доходу. Наприклад, якщо ціна продажу товару передбачає подальше обслуговування проданого товару, ціну на який

Н можна визначити, плата за обслуговування не визнається при визнанні товару. Іде, але розраховується протягом періоду, протягом якого продані товари обслуговуються.

У той же час, з іншого боку, критерії ідентифікації можуть застосовуватися до двох або більше трансакцій одночасно, якщо вони пов'язані таким чином, що їх комерційний вплив визначається без урахування операції в цілому. Як істотним прикладом, коли підприємство може як продати товари, так і укласти додатковий контракт на закупівлю цих товарів у майбутньому, таким чином вирівнявши операцію, а отже, і дохід.

Н У таких випадках обидві операції розглядаються разом і можуть трактуватися як угода фінансування.

Слід особливо відзначити, що МСФЗ 18 не повинен застосовуватися для обліку та відображення доходів за багатьма договорами і операціями, виконання яких приносить виручку або інший дохід, і які регулюються іншими стандартами а саме:

Н

- за договорами оренди (МСФЗ 17 «Оренда»);
- від приросту вартості інвестицій і дивідендів, які обліковуються за методом пайової участі (МСФЗ 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»);
- за договорами страхування (МСФЗ 4 «Договори страхування»);
- від змін справедливої вартості фінансових активів та фінансових зобов'язань або їх вибуття (МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»);

Н - від зміни вартості інших оборотних активів;

Н **У** **Д** **І** **І** **У** **К** **Р** **А** **І** **Н** **И**

Н - при первісному визнанні та зміні справедливої вартості біологічних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю (МСФЗ 41 «Сільське господарство»);

- при первісному визнанні сільськогосподарської продукції (МСФЗ 41);
і в результаті видобутку мінеральних ресурсів.

Н Згідно МСФЗ 18, прибуток слід оцінювати в бухгалтерському обліку за вартістю отриманої або дебіторської заборгованості. Розмір доходу визначається за домовленістю між організацією та покупцем або споживачем активу. Сума будь-якої торгової або оптової знижки, наданої організацією,

Н вимірюється за розумною ціною, отриманою або отриманою. Компенсація, як правило, виражається у формі грошових коштів або їх еквіваленту, а сума отриманого або отриманого доходу еквівалентна грошовим або грошовим коштам. У цьому випадку стандарт підкреслює, що якщо отримання готівки (або її еквіваленту) затримується, розумна вартість відшкодування має бути меншою за фактично отриману готівку. [2].

Н Відповідно до МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» різниця між справедливою ціною (ціною з дисконтом) і невеликою сумою компенсації визнається фінансовим (процентним) доходом. У випадках, коли компенсація не виплачується готівкою, а товари або послуги обмінюються відповідно до їх характеру та вартості, дохід не створюється..

Н Чимало зарубіжних досліджень присвячено вибору способу відображення доходів і витрат. Бембер Л.С. та інші автори в статті «Comprehensive income: who's afraid of performance reporting?» Дослідили зв'язок між системою винагороди менеджерів, заснованої на частці в капіталі (equity-based compensation), наприклад, надання варіантів купівлі акцій та форм звітності. У дослідженні автори виявили, що менеджери з такою системою компенсації, швидше за все, не будуть розкривати інформацію про

Н загальний прибуток в окремому звіті, оскільки в цьому випадку інші змінні підвищують важливість іншого валового доходу. розглянути це. Прибутки фірми більш нестабільні, а ціни на акції компанії впадуть [10].

Н Гончаров І. та Ходжсон А., проводячи дослідження «Measuring and reporting income in Europe», виявили, що значення величини чистого прибутку для європейських компаній є більш значущим, ніж величина сукупного прибутку.

Н Також цікавим є дослідження Терктас Б. та інших авторів «Reporting Comprehensive Income: Reasons for Reporting Choices and Investor Reactions», метою якого є визначення того, чи необхідно інвесторам відображати загальну прибутковість у звітності, чи інвестори роблять свій вибір виключно на основі прибутку на акції. І оскільки інвестори в першу чергу зосереджені на останніх

Н рядках звіту, прибутки, представлені в комплексному звіті про прибутки, виглядатимуть більш нестабільними, ніж прибутки, показані в двох окремих звітах. Оскільки інвестори вважають більш нестабільні фірми більш ризикованими, фірми, які розкривають валовий дохід у звіті, зіткнуться з негативною реакцією інвесторів [12].

Н Головна відмінність між МСФЗ і П(С)БО полягає у тому, що національний стандарт є набагато меншим за обсягом, ніж міжнародний. Тобто він не охоплює багатьох важливих аспектів обліку доходів, відсутні приклади. Основні причини існування таких розбіжностей у принципах

Н методів управління доходами П(С)БО та МСФЗ, погоджуючись з думкою Р.Є. Федіва, вважаємо: надмірне державне регулювання цього процесу, неузгодженість рівня розвитку економічних відносин між економічними інститутами, відсутність механізму забезпечення гарантій виконання сторонами зобов'язань щодо взаємодії. .

Н Порівнюючи ключові аспекти міжнародних та національних положень, що стосуються обчислення доходу та їх відображення у звітності, можна зробити висновок, що міжнародний стандарт дає додаткові відомості щодо різних положень, а національний стандарт передбачає такі моменти.

Н особливості бухгалтерського обліку в Україні..

Н В процесі переходу до МСФЗ підприємства зіштовхнуться з певними проблемами, а саме [3].

Н - Необхідність вивчення працівниками (бухгалтерами, управлінцями та аудиторами) підприємства МСФЗ.

- Необхідність підтвердження кваліфікації бухгалтера та аудитора шляхом здачі іспитів та отримання відповідного сертифікату.

Н - Необхідність додаткових консультацій з професійними організаціями, іншими підприємствами.

- Необхідність залучення фахівців для складання фінансової звітності.

- Необхідність заміни автоматизованих програм обміну або їх вдосконалення.

Н Крім облікової та фінансової інформації, що міститься у фінансовій звітності, велике значення має використання нефінансової інформації та нефінансових показників. Так, дослідження нашої економіки. За результатами факторного аналізу встановлено, що розмір виручки від реалізації залежить від таких факторів, як:

- собівартості 1 тони продукції (на 23,5%);
- обсягу реалізованої продукції (на 84,5%);
- рентабельності продажів (на -7,5%).

Н Оскільки виручка від реалізації найбільше залежить від зміни собівартості 1 т продукції, керівництву підприємства необхідно приділяти максимальну увагу собівартості продукції та збутовій політиці, оскільки це дає найбільший економічний ефект.

3.3 Стратегічне управління доходами підприємства

Оскільки дохід є показником ефективності та залежить від можливості подальшої діяльності підприємства, вона потребує побудови ефективного управління доходами.

Управління слід визначити як «процес забезпечення діяльності підприємства відповідно до його планів і досягнення його цілей». [3, с. 183].

Управління доходами – «економічний прийом, спрямований на визначення

найбільш вигідної цінової політики для підвищення доходів організації на основі визначення поведінки попиту» [4, с. 154].

Управління доходами підприємства є частиною фінансового менеджменту, тобто системою управління фінансовими ресурсами, яка включає фінансову політику, методи, інструменти, а також тих, хто приймає управлінські рішення. Компанії, які мають високий рівень організації та управління, успішніші за своїх конкурентів. Тому правильна побудова механізмів управління доходами, як частини загальної системи управління, є складним, але необхідним завданням для керівників підприємств.

Перш за все, слід пам'ятати, що система управління доходами повинна дотримуватися таких принципів, як: повнота відображення, довіра, самодостатність, зацікавленість власників у їх додаванні, порівняння, забезпечення фінансової стабільності, своєчасність.

Також необхідно виявити основні фактори, від яких залежить система управління доходами:

- ціна продажу;
- обсяг реалізованої продукції;
- кількість витрачених на виробництво продукції коштів виробництва.

На виручку підприємства впливають ендогенні (рівень економічної діяльності на підприємстві, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції та/або послуг на ринку, заробітна плата, зміна собівартості продукції, рівень цін реалізованої продукції тощо). А також енергетичні ресурси, конкурентне середовище, бар'єри для входу, загальна податкова система та рівень податкового навантаження на підприємство, включаючи економічну політику органів державної влади а також політичні та соціальні зміни в країні тощо) факторів [4, с. 265].

За допомогою перерахованих вище ендогенних факторів можна регулювати розмір доходу. Слід зазначити, що виручка підприємства знаходиться в прямій залежності від ціни та виробництва, тоді як співвідношення між виручкою та собівартістю продукції обернено

пропорційне. У загальному вигляді управління доходами підприємства може мати наступний вигляд (див. рис. 3.5).

Розглянемо більш детально етапи управління виручкою на підприємстві.

Аналіз минулих прибутків, важливий для підприємства, оскільки йому необхідно дивитися на орієнтир, за яким його діяльність буде зростати далі.

Після аналізу необхідно знайти шляхи збільшення доходу. Для цього потрібно визначити, які фактори найбільше впливають на дохід і чи можна ними керувати. Коли розглянуті всі можливі шляхи збільшення доходів приступають до складання річних планів доходів.

Етапи управління доходами на підприємстві

Аналіз доходів попередніх періодів

Пошук шляхів підвищення доходів

Планування річних показників доходів

Складання планових квартальних та помісячних показників доходів

Здійснення контролю за виконанням планів по доходам

У разі виявлення відхилень від планових показників пошук причин та застосування методів коригування рівня доходів

Складання звіту про фактично отриманий дохід порівняння отриманих значень із плановими показниками

Рис. 3.5. Етапи управління доходами на підприємстві

Річні плани доходів складаються, коли розглядаються всі можливі шляхи збільшення доходу. Потім ці плани поділяють на квартальні, щоб посилити контроль над доходами протягом року та, якщо необхідно, створити можливості для своєчасних коригувальних дій. Метою контролю за виконанням планів надходжень є порівняння фактичних результатів надходження з планом.

Існують наступні методи, які можна застосовувати для підвищення доходів наведені нижче.

- Ціновий метод – заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів;

- Метод високих цін – полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі;

- Метод тарифних планів – полягає в пропозиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп;

- Метод групового квотування – полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований або надано за встановленою ціною;

- Метод групової оптимізації доходів – слід розуміти визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп.

На завершальному етапі алгоритму управління доходами відповідні підрозділи компанії готують звіт про фактично отриману виручку, порівнюють ці показники з плановими значеннями і надають цю інформацію керівництву. Таким чином, механізм управління доходами було перезапущено.

Висновки до розділу III

Основна мета діяльності підприємства — максимізувати прибуток, який безпосередньо залежить від рівня їх доходів. Дохід особливо важливий для підприємства, незалежно від форми власності, сфери діяльності та інших

факторів. Тому аналіз доходу підприємства та факторів його формування є вирішальним для оцінки ефективної діяльності суб'єкта господарювання.

Метою аналізу виручки є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення першопричин, змін у їх динаміці та порівняння діяльності конкурентів із аналогічними підприємствами регіону.

Завданнями аналізу доходів підприємства є:

- оцінка виконання плану, динаміки та структури доходів підприємства;
- оцінка впливу факторів на доходи підприємства;
- пошук резервів збільшення доходів;

обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Порівнюючи ключові аспекти міжнародних та національних положень, що стосуються обчислення доходу та їх відображення у звітності, можна зробити висновок, що міжнародний стандарт дає додаткові відомості щодо різних положень, а національний стандарт передбачає такі моменти, особливості бухгалтерського обліку в Україні.

ВИСНОВОК

Результати проведеного дослідження дозволили зробити такі висновки.

1. З нашої точки зору, при розробці та обговоренні проектів національних П(С)БО доцільним є залучення усіх зацікавлених сторін, що сприятиме підвищенню якості методологічних засад формування облікової інформації, запровадженню державного контролю за дотриманням вимог національних стандартів, розробці власних методичних рекомендацій та тлумачень при врахуванні галузевих особливостей діяльності ФГ «Матвіїха»;
2. Для забезпечення пошуку заходів зі збільшення розміру доходів від реалізації продукції на ФГ «Матвіїха» та їх стабільному отриманні в майбутньому, вважаємо за доцільне розширити класифікацію доходів для цілей аналізу та процесу прогнозування додатковими ознаками угруповання: за планом (бюджетом), за факторами впливу, за регулярністю отримання доходами, за ринками збуту;
3. Основним напрямком ведення господарства в ФГ «Матвіїха» є оптова торгівля зерновими. Результати аналізу формування чистого прибутку підприємства та шляхи його підвищення відображають збільшення доходу від реалізації по нашому підприємству спостерігається, що порівняно з 2017 роком чистий прибуток у 2019 році зменшився на 126,3 тис. грн. Рентабельність підприємства також відповідно зменшилась у ці роки.
4. Спостерігається тенденція до зростання частки доходу від реалізації зернових у 2017 та 2019 роках на ФГ «Матвіїха» відносно виручки від їх реалізації в цілому. Так, у 2018 році питома вага доходу від реалізації зернових дещо знизилась. Дані значення свідчать про збільшення частки ринку зернових в цілому.
5. Планування доходу в розрізі товарних груп ФГ «Матвіїха» в 2020 році складає 308,0 %, а плановий дохід на 2020 рік за розрахунками в грошовому еквіваленті 16476,63 тис. грн.

6. Результати проведеного факторного аналізу цілком очевидно підтверджують раніше висловлену тезу, що зменшення прибутку від реалізації продукції пов'язане винятково за рахунок екстенсивних факторів (зростання обсягу продукції у натуральному вимірі, структурні зрушення у напрямку більш прибуткових видів продукції; підвищення цін). І навпаки, інтенсивний фактор – собівартість реалізованої продукції внаслідок зменшення негативно вплинув на зміну результативного показника – прибутку від реалізації продукції.

7. Для збільшення обсягу прибутку від реалізації на ФГ «Матвіїха» необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами.

8. З метою збільшення виручки від реалізації продукції на ФГ «Матвіїха» необхідно стимулювати збут як всередині країни, так і за її межами. Оскільки підвищення ціни продукції, як один із резервів збільшення доходів, не завжди є виправданим, оскільки знижує конкурентоспроможність продукції та зменшує попит на неї з боку споживачів.