

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В ПІДПРИЄМСТВІ

(Представлено к.е.н., доц. Золотницькою Ю.В.)

В статті досліджено проблемні питання обліку процесу реалізації готової продукції в підприємстві. Наведені рекомендації по відображенню фактичних та планових показників в процесі реалізації готової продукції. Наголошено на необхідності використання сучасних бухгалтерських програм та наведено їх переваги.

Ключові слова: облік, аналіз, підприємство, діяльність, процес реалізації, готова продукція.

Постановка проблеми. Орієнтація розвитку економіки України на інтеграцію у світове співтовариство та широкомасштабне впровадження ринкових відносин вимагають радикальних структурних змін в економічному потенціалі суб'єктів господарювання та адекватної політики підвищення ефективності їх господарської діяльності. Удосконалення управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками містить значний потенціал росту ефективності діяльності підприємств внаслідок застосування нових прогресивних методів і підходів.

В сучасних ринкових умовах успішна діяльність кожного суб'єкта господарювання полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції. Облік готової продукції є важливою темою для розгляду і досить актуальною, оскільки більшість підприємств України займається виробництвом та реалізацією продукції. Поряд з обсягом реалізації підприємство планує обсяг прибутку, тому в системі організації бухгалтерського обліку на підприємстві особливе місце займає облік готової продукції, її відвантаження та реалізації. Саме тому реалізація продукції та отримання доходів в умовах конкуренції стають центральними проблемами функціонування підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Ця проблематика знайшла відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: Є.С.Барвінської, П.С.Березівського, О.Гаджинського (Польща), Ф.В.Горбоноса, Т.Г.Дудара, Ю.Ф.Єлізарова (РФ), А.Г.Кальченка, О.І.Карого, Ф.Котлера (США), Дж.Коула (США), О.П.Крайник, В.В.Липчука, Ю.В.Огерчука, М.К.Пархомця, Н.В.Поліщук, С.І.Поперечного, Х-К.Пфолья (ФРН), П.Т.Саблука, І.В.Сороки, Г.В.Черевка, В.С.Шебаніна, Ю.С. Цаль-Цалка, Ф.Ф. Бугинця, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, В.І. Єфименка, І.В. Жиглей, М.В. Кужельного, В.Г. Линника, В.М. Мурашка, Л.К. Сук, В.Я. Савченка, В.В. Сопка, П.С. Безруких, Д. Блейка, Б. Нідлза, В.Ф. Паля. Проте деякі важливі питання обліку та аналізу готової продукції потребують подальшого дослідження.

Метою статті є розроблення прикладних рекомендацій з удосконалення обліку процесу реалізації готової продукції в підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Вирішення проблем обліку процесу реалізації готової продукції в умовах посиленого режиму економії і ресурсозбереження можливе за наявності у суб'єктів управління своєчасної, повної, правдивої, достовірної, своєчасної, оперативної та релевантної інформації про фактори, що впливають на собівартість, а також майбутні фінансові результати від реалізації готової продукції. Так, на нашу думку, саме підвищення якості продукції є одним із основних шляхів покращення ефективності виробничого процесу, що, насамперед, залежить від матеріалів та стимулювання працівників і вимог до продукції її споживачів.

Так, система обліку процесу виготовлення готової продукції має включати комплекс робіт, виконання яких має забезпечити своєчасний і якісний облік постачання, виробництва, випуску та реалізації готової продукції не тільки в цілому за звітний період, але і в короткостроковому періоді. Також слід наголосити і відповідно на посиленні ролі контролю за повним і своєчасним відвантаженням готової продукції покупцям.

Одним з головних завдань керівництва підприємства на даний час є вирішення питань, що безпосередньо пов'язані з процесом реалізації готової продукції, так як саме процес реалізації і є тим заключним найважливішим етапом господарського циклу. Слід наголосити, що обсяг реалізації включає відвантажену продукцію незалежно від того, зарахований платіж на розрахунковий рахунок підприємства чи ні. При цьому завданням системи бухгалтерського обліку є не тільки чітка фіксація здійснення господарської операції, але і певним чином відповідальність за всіма положеннями що фіксуються в договорах.

Отже, процес реалізації готової продукції завершує кругообіг господарських засобів підприємства, що в свою чергу є певним гарантом виконання своїх зобов'язань перед фіскальними органами, кредиторами та власниками. Слід зазначити, що процес реалізації готової продукції і є тим завершальним процесом, що дозволяє визначити фактичний фінансовий результат діяльності, та передбачити надходження оборотних коштів для здійснення діяльності в підприємстві.

Проблемним питання бухгалтерського обліку процесу реалізації є встановлення планових цін продажу та їх узгодженість з фактичними. Слід зазначити що фактично процес виробництва для більшості видів готової продукції це довготривалий часовий відрізок. Тому для мінімізації розбіжностей в оцінці готової продукції необхідно визначити відхилення між фактичною та плановою вартістю готової продукції після формування відповідних калькуляції та відображення відхилень за допомогою кореспонденції рахунків: Дт 26 «Готова продукція»; Кт 23 «Виробництво» (якщо фактична собівартість готової продукції перевищує планову). Або сторнувати такий запис, якщо фактична собівартість виявиться меншою від планової вартості. Наступним етапом є відображення суми відхилень, що виникає між фактичною виробничою собівартістю готової продукції та її вартістю за обліковими цінами [2].

Ефективність роботи з обліку реалізації готової продукції значно підвищується завдяки засобам інформації та автоматизації документообігу, що дають змогу накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування, редагування та друку вихідних документів, квартальних, піврічних і річних звітів, надати інформаційні послуги відповідним

організаціям, ланкам управління щодо ефективності роботи, підвищити ефективність праці бухгалтерів та аналітиків.

Так в автоматизованих системах доречно організувати роботи за такими напрямками та враховувати наступне:

Облік торгових операцій - автоматизований облік операцій надходження і реалізації товарів і послуг. При продажу товарів / послуг є можливість виписувати рахунки на оплату, оформляти прибуткові накладні, акти виконаних робіт та податкові накладні. Всі операції по оптовій торгівлі враховуються в розрізі договорів з покупцями і постачальниками.

Для роздрібної торгівлі підтримується як оперативне відображення роздрібної реалізації, так і відображення продажів за результатами інвентаризації. Товари в роздробі можуть враховуватися за покупними або за продажними цінами.

Автоматизовано відображення повернень товарів від покупців постачальникам.

Зокрема в "1С: Бухгалтерія 8 для України" підтримується використання декількох типів цін, наприклад: "оптова", "дрібнооптова", "роздрібна", "закупівельна" і т.п. Це спрощує відображення операцій надходження і реалізації.

Облік комісійної торгівлі - підтримується облік комісійної торгівлі як товарів, прийнятих на комісію (у комітента), так і товарів переданих для подальшої реалізації (у комісіонера). Підтримується відображення операцій передачі товарів на субкомісію. При формуванні звіту комітенту або реєстрації звіту комісіонера можна відразу зробити розрахунок і відобразити утримання комісійної винагороди.

Облік операцій з тарою - автоматизовані операції по обліку поворотної багатооборотної тари. Враховано специфіку оподаткування таких операцій і розрахунків з постачальниками і покупцями.

Облік банківських і касових операцій. Реалізовано облік руху готівкових та безготівкових грошових коштів та валютних операцій. Підтримується введення і друк платіжних доручень, прибуткових і видаткових касових ордерів. Автоматизовані операції по розрахунках з постачальниками, покупцями і підзвітними особами, внесення готівки на розрахунковий рахунок і отримання готівки з розрахункового рахунку в касу, придбання і продаж іноземної валюти, операції з виплати (перерахування) заробітної плати, перерахування податків і внесків із заробітної плати.

Облік розрахунків з постачальниками і покупцями можна вести в гривнях та іноземній валюті. Курсові різниці по кожній операції розраховуються автоматично. Розрахунки з контрагентами можна вести за договором в цілому або з вказівкою конкретних документів розрахунків. Спосіб ведення розрахунків визначається окремо для кожного договору.

На даний час є велика кількість спеціалізованих бухгалтерських програм, що дають можливість не тільки оперативно здійснювати процес фіксації господарських операцій, але і мати можливість визначати фінансовий результат в розрізі конкретних господарських процесів.

Метою аналізу та контролю виробництва і реалізації готової продукції є обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів продажу, зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, розширення його частки, в результаті чого зростають фінансові результати. Слід приділити особливу увагу

побудові обліку реалізації готової продукції на підприємствах, вона повинна містити повноту та своєчасність відображення інформації про реалізацію в системі обліку [4].

Висновки. Таким чином, результати досліджень з організації обліку та аналізу готової продукції показують проблеми, які впливають на процес ведення обліку готової продукції та її реалізації. Їх вирішення допоможе ефективно здійснювати інформаційне забезпечення процесу реалізації готової продукції. Тому питання організації системи бухгалтерського обліку, в якому буде акумульовано всю необхідну інформацію є можливим реалізувати тільки за умови використання професійних бухгалтерських продуктів. Зокрема, як варіант, це можуть бути продукти 1С: Підприємство.

Список використаної літератури:

1. Бродецкий Г.А. Управление запасами: учебное пособие / Г.А. Бродецкий. — М.: Эксмо, 2007. — 398 с.
2. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник. — М.: ИНФРАМ, 2011. — 430 с.
3. Таха Х.А. Введение в исследование операций / Х.А. Таха. — 7е издание: Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. — 912 с.
4. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами: пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 304 с.
5. Власова Н.О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова. — Харків: Харківський держ. універс. харчування та торгівлі, 2008.- 259с.

References:

1. Brodetskyu, H.A. (2007), *Upravlenye zapasamy [Inventory Control]*, Eksmo, Moscow, Russia.
2. Sterlyhova, A.N. (2011), *Upravlenye zapasamy v tsepyakh postavok [Inventory Control in supply chains]*, YNFRA M, Moscow, Russia.
3. Takha, Kh.A. (2005), *Vvedeniye v yssledovaniye operatsyy [Introduction to Operations Research]*, Yzdatel'skyu dom "Vyl'yams", Moscow, Russia.
4. Shraybfeder, Dzh. (2005), *Effektyvnoye upravleniye zapasamy [Efficient inventory control]*, Al'pyna Byznes Buks, Moscow, Russia.
5. Vlasova N.O. The efficiency of formation of financial results of retailers: monograph / N.O. Vlasova, I. Melushova. - Kharkiv, Kharkiv State. Universal. Food and Trade, 2008

КУЗЬМЕНКО Віталій Вікторович – магістр Житомирського національного агроєкологічного університету, спеціальність «Облік і оподаткування».

Наукові інтереси: обліково-методичні аспекти бухгалтерського обліку процесу реалізації в підприємстві.