

ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

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

У статті розкрито сутність доходів від реалізації продукції і надання послуг та розглянуто їх сучасний стан, а також проаналізовано розмір та структуру грошових надходжень від реалізації на прикладі конкретного будівельного підприємства м. Житомира в динаміці. Виділено основні проблеми зростання доходів від реалізації продукції будівництва та висвітлено теоретичні засади їх можливого вирішення, врахування яких покращить результати діяльності будівельних підприємств.

Ключові слова: облік доходів будівельних підприємств; реалізація готової продукції та послуг;

Постановка проблеми. Формування доходів від реалізації готової продукції та послуг на будівельних підприємствах та контроль за їх здійсненням має важливе значення в умовах ринкових відносин. Адже з прийняттям нових нормативних документів та законодавчих актів за останні десять років докорінно змінився порядок ведення обліку, відбувається його адаптація відповідно до міжнародних стандартів. Доходи від реалізації готової продукції та послуг виступають основним джерелом прибутку, який повинен забезпечити розвиток будівельних підприємств у довгостроковій перспективі, перебороти наслідки економічних ризиків.

Саме тому формування доходів від реалізації готової продукції та послуг на будівельних підприємствах мають свої особливості, що вимагають ґрунтовних наукових досліджень у вирішенні певних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний час проблемами формування доходів від реалізації готової продукції і послуг та їх адаптації до міжнародних стандартів займаються провідні науковці.

Вивченню економічної сутності доходів підприємства присвячені праці таких науковців, як: П.К.Бечко, С.Ю.Бірюченко, А.С.Гладун, І.М.Динько, Т.Г.Камінська та ін. Проблеми формування доходів підприємств висвітлювались у працях вітчизняних вчених В.Г.Андрійчука, Ф.Ф.Бутинця, С.Ф.Голова, Л.В.Гуцаленко, М.Я.Дем'яненка, В.М.Жука, Г.Г.Кірейцева, В.Н.Косинського, В.В.Кулішова, М.Ф.Огійчука та ін.

Проте в сучасних умовах господарювання, окремі питання щодо формування доходів від реалізації готової продукції та послуг потребують більш поглибленого дослідження.

На основі викладеного можна сформулювати **мету статті**, яка полягає в оцінці системи формування доходів від реалізації готової продукції та послуг на будівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняному бухгалтерському обліку методологічною основою формування інформації про доходи є П(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». У Законі України «Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» задекларовано, що П(С)БО безпосередньо ґрунтуються на МСБО, а точніше не суперечать міжнародним стандартам [1]. Це свідчить про те, що майже кожному П(С)БО відповідає певне МСБО та МСФЗ. Зокрема, П(С)БО 15 «Дохід» відповідає МСБО 18 «Дохід».

Згідно з п. 3 розд. I НП(С)БО 1 доходи – це збільшення економічних вигід підприємства за рахунок надходження активів або зменшення зобов'язань, яке приводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) [2].

Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на будівельних підприємствах є одним з показників результатів економічної діяльності підприємства. За допомогою цього показника оцінюється вартість продукції, що не тільки завершена виробництвом, але вже продана, а гроші за неї надійшли на розрахунковий рахунок підприємства. Головним складовим елементом доходів є частина виручки від реалізації, яка залишається після вирахування матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво і реалізацію продукції. Тому найважливішим завданням будь-якого господарюючого суб'єкта є одержання максимального доходу при найменших витратах шляхом дотримання суворого режиму економії при витрачанні коштів і найбільш ефективного їх використання.

У сучасних умовах доходи від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) на будівельних підприємствах зазнають значного впливу з боку макро- та мікросередовища.

Розглянемо на прикладі конкретного будівельного підприємства формування доходів від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг). ПрАТ «Житомирпромспецбуд» ліву частку доходів отримує саме від реалізації готової продукції, робіт та послуг, тому у плані рахунків даного підприємства доходи відображаються за наступними рахунками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація доходів від реалізації ПрАТ «Житомирпромспецбуд»

70 «Доход и від реалізації»	703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»	701001 «Дохід від реалізації будівельних матеріалів»	-	-
		703001 «Дохід від будівництва»	703011 «Дохід від будівництва житлових будівель»	703111 «Дохід від будівництва власними силами»
			703012 «Дохід від будівництва нежитлових будівель»	703112 «Дохід від будівництва підрядними організаціями»
				703121 «Дохід від будівництва власними силами»
		703122 «Дохід від будівництва підрядними організаціями»		
703002 «Дохід від надання послуг»	-	-		

Така класифікація доходів є індивідуально розроблена бухгалтерією ПрАТ «Житомирпромспецбуд» для зручності ведення обліку на підприємстві.

Основна діяльність підприємства - операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. Якщо розглянути

структуру доходів від реалізації товарів, робіт, послуг на будівельному ПрАТ «Житомирпромспецбуд» то її можна розділити на основні напрямки: а) дохід від реалізації будівельних матеріалів; б) дохід від будівництва житлових будівель; в) дохід від будівництва нежитлових будівель; г) дохід від надання послуг. Частка кожного з елементів у чистому доході від реалізації зображена у табл. 2.

Таблиця 2

Структура доходів від реалізації товарів, робіт, послуг на
ПрАТ «Житомирпромспецбуд»

Статті доходів	2013 рік		2014 рік		2015 рік		В середньому за 3 роки, тис. грн
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Чистий дохід:	10785,60	100	10819,80	100	10440,90	100	10682,10
- від реалізації буд. матеріалів	215,71	2,00	383,02	3,54	174,36	1,67	257,69
- від будівництва житл. будівель	4656,15	43,17	3989,26	36,87	4871,72	46,66	4505,71
- від будівництва нежитл. будівель	5646,26	52,35	6149,97	56,84	5160,94	49,43	5652,39
- від надання послуг	267,48	2,48	297,55	2,75	233,88	2,24	266,30

З даними таблиці 2 видно, що основна частина доходів ПрАТ «Житомирпромспецбуд» припадає на будівництво житлових і нежитлових будівель, у звітному 2015 році 46,66 і 49,43 % відповідно. Аналізуючи розмір та структуру грошових надходжень від реалізації продукції ПрАТ «Житомирпромспецбуд», можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду спостерігається стійка тенденція до спадання грошових надходжень від реалізації продукції та послуг. У звітному 2015 р. цей показник становить 10440,90 тис. грн., що на 378,90 тис. грн. менше за аналогічний показник попереднього 2014 р.

Основними чинниками, за допомогою яких можливе зростання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) для сучасних будівельних підприємств, є:

1) обсяг реалізації продукції – збільшення обсягів продажу рентабельної продукції веде до збільшення суми доходу;

2) ціна реалізації продукції, збільшення якої можливо за рахунок покращення матеріально-технічної бази, розширення обсягів виробничих потужностей, підвищення якості продукції, зокрема, за допомогою активізації інноваційних процесів у будівництві, що сприятиме залученню інвестицій у галузь, та, як наслідок, подолання спаду виробництва та досягнення фінансової стабільності [4, с. 71];

3) якість продукції – якщо збільшується частка якісної продукції в загальному обсязі реалізації, то, відповідно, зростає ціна на неї, що веде до збільшення доходів;

4) рівень технічної оснащеності будівельних підприємств сприяє збільшенню обсягів виробництва будівельної продукції, підвищення її якості, конкурентоспроможності та доходності;

5) результативна логістика (оптимізація каналів розподілу, стимулювання збуту), впровадження сучасних ІТ-технологій, реклама (яка підтримує репутацію товарів, формує довіру споживачів до них, допомагає в завойовуванні ринку).

Результати проведених досліджень на ПрАТ «Житомирпромспецбуд» свідчать, що основними первинними документами, в яких відображається інформація про доходи від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) є: накладні, рахунки-

фактури, договори купівлі-продажу, товарно-транспортні накладні, акти приймання-передачі виконаних робіт та наданих послуг, розрахунки (довідки) бухгалтерії, прибуткові касові ордери, виписки банку.

Висновки. Отже, дохід від реалізації продукції та надання послуг будівельних підприємств – це основне джерело прибутку, яке повинне забезпечити розвиток підприємств будівельної сфери та перебороти наслідки економічних ризиків.

Використання ефективної стратегії збільшення доходів є важливим чинником розвитку будівельних підприємств. Основними резервами зростання доходів можна назвати: збільшення обсягів, підвищення ціни реалізації, рівня технічної оснащеності будівельних підприємств, покращення якості продукції, зокрема, за допомогою активізації інноваційних процесів, створення умов для організації та управління інноваційною діяльністю, залучення інвестицій, результативної логістики, вирішення проблем зберігання та переробки продукції.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [Електронний ресурс] : закон України від № 1405 від 02.06.2016 – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 48 від 08.02.2014 [Електронний ресурс] / МФУ № 48 від 08.02.2014 – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

3. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» [Електронний ресурс] : наказ МФУ № 627 від 27.06.2013 – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> – Законодавство України.

4. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств : [підручник] / Ф.В. Горбонос [та ін.] – К. : Знання, 2010. – 463 с.

References:

1. Zakon Ukrainy «Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist» [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy vid # 1405 vid 02.06.2016 – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» # 48 vid 08.02.2014 [Elektronnyi resurs] / MFU # 48 vid 08.02.2014 – Rezhym dostupu : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

3. Pro zatverdzhennia polozhennia (standartu) bukhgalterskoho obliku 15 «Dokhody» [Elektronnyi resurs] : nakaz MFU # 627 vid 27.06.2013 – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> – Zakonodavstvo Ukrainy.

4. Horbonos F.V. Ekonomika pidpriemstv : [pidruchnyk] / F.V. Horbonos [ta in.] – K. : Znannia, 2010. – 463 s.

ТЕЛЕЧУК-СОСНОВЧИК Марія Іванівна – магістр Житомирського національного університету, спеціальність «Облік і оподаткування».

Наукові інтереси:

- особливості обліку доходів на підприємствах із випуску будівельних матеріалів та надання будівельних послуг