

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF CLASSIFICATION OF PROFITS OF TRADING COMPANIES

Фальченко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Побережна Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Юр'єва І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Falchenko Olena

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account,
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

Poberezhna Nataliya

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account,
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

Yuryeva Iryna

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account,
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

У статті розглянута економічна сутність та особливості класифікації доходів торговельних підприємств, їхній вплив на управлінські рішення. Величина отриманих доходів торговельних підприємств визначає економічну стратегію стосовно управління матеріальними ресурсами та витратами. Формування класифікації доходів є однією з актуальних проблем теоретичного та практичного характеру. Різноманітність визначення доходів як економічної категорії пояснює відсутність єдиного підходу до їхніх класифікаційних ознак. Обґрунтовано необхідність правильної класифікації доходів діяльності торговельного підприємства. Проаналізовано систематизацію класифікаційних ознак доходів торговельних підприємств для можливості отримання стабільного прибутку в майбутньому. Запропонована класифікація дасть змогу забезпечити групування доходів та можливість приймати управлінські рішення з метою підвищення ефективності діяльності підприємств торгівлі.

Ключові слова: доходи, класифікація доходів, торговельне підприємство, фінансовий результат, прибуток.

В статье рассмотрена экономическая сущность и особенности классификации доходов торговых предприятий, их влияние на управленческие решения. Величина полученных доходов торговых предприятий определяет экономическую стратегию касательно вопросов управления материальными ресурсами и расходами. Формирование классификации доходов является одной из актуальных проблем теоретического и практического характера. Разнообразие определения доходов как экономической категории объясняет отсутствие единственного подхода к их классификационным признакам. Обоснована необходимость правильной классификации доходов деятельности торгового предприятия. Проанализирована систематизация классификационных признаков доходов торговых предприятий для возможности получения стабильной прибыли в будущем. Предложенная классификация даст возможность обеспечить группирование доходов и принимать управленческие решения с целью повышения эффективности деятельности предприятий торговли.

Ключевые слова: доходы, классификация доходов, торговое предприятие, финансовый результат, прибыль.

In the article it is considered economic essence and features of classification of profits of trading companies and their influence on administrative decisions. The size of the got profits of trading companies determines economic strategy on questions a management material resources and charges. Scientists economists in different ways determine essence of profits and their classification on the enterprises of trade, but a legislative base determines essence of profits and gives their classification which is necessary to be perfected for the receipt of greater income by trade enterprises. Forming of classification of profits is one of issues of the day of theoretical and practical character. Variety of determination of profits, as an economic category explains absence of the only going near their classification signs. By pre-condition of decision of question with organization of accounting of incomes from realization of commodities of trading companies and acceptance of administrative decisions in relation to them, there is scientifically reasonable classification. The specific of trading companies predetermines the features of the return generating, that it is necessary to take into account at a reflection in a record-keeping, as commodities can be shipped, realized on the different terms and forms of payment (for cash, by payment cards, with arranging on the installment system of payment, in credit and others like that) or to be in supplies, that influences in the moment of confession of profit. Except that, the sale of commodities can begin in one period covered and closed in other. A receipt of data about profits and charges of trading companies is a necessity not only for the sake of determination of profitability of activity but also for determination of strategic directions of the further successful functioning of enterprise which requires further researches in the set direction. The necessity of faithful classification of profits of activity of trading companies is reasonable. Systematization of classification signs of profits of trading companies is analysed for possibility of receipt of stable income in the future. The offered classification will enable to provide grouping of profits and will enable to accept administrative decisions the aim of increase of efficiency of activity of trade enterprises.

Key words: profits, classification of profits, trading companies, financial result, income.

Постановка проблеми. Системна класифікація доходів на підприємствах торгівлі за певними ознаками дасть можливість управління доходами для збільшення їхнього розміру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації бухгалтерського обліку торговельних підприємств та формування доходів знайшли певне відображення у роботах А.А. Мазаракі, В.А. Сідун, Н.М. Ушакова, В.І. Аранчій, Н.В. Бутенко, Ю.В. Пономарьова, І.А. Бланка та інших вітчизняних учених-економістів. Але багато питань є невирішеними, тому ця тема є актуальною.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність класифікації доходів для їх отримання підприємствами торгівлі зумовлена потребою відшкодування витрат на ведення діяльності й отримання певної суми прибутку, яка забезпечує досягнення стратегічної мети.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності доходів та їхнього значення, а також удосконалення класифікації доходів для ефективного розвитку торговельного підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед сучасних учених-економістів поняття доходу трактується як сума виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій.

Розрізняють два основні підходи щодо дослідження поняття «дохід»: економічний і бухгалтерський. Економічний підхід має на увазі обсяг продажу продукції, тобто виручки торговельного підприємства. Бухгалтерський підхід має на увазі економічну вигоду.

Доходи підприємств торгівлі настільки різноманітні, що необхідно спочатку визначити їхню сутність та складність класифікації.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу.

Відповідно до П(С)БО 15 дохід – це збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Відповідно до МСФЗ 18 дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає у процесі звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не у результаті внесків учасників капіталу.

На підприємствах торгівлі основним видом діяльності є торговельна діяльність, тому найбільшу питому вагу займають доходи від торговельної діяльності.

Отримання доходів створює основу для самофінансування підприємств торгівлі за умови, якщо витрати підприємства для торговельної діяльності або іншої діяльності, а також для виконання зобов'язань менші, ніж доходи для їх покриття.

Отримання доходів говорить про те, що товари торговельного підприємства відповідають усім вимогам (якісним, технічним), а також властивостям та характеристикам для споживачів.

Основними джерелами доходів від торговельної діяльності є торговельна надбавка до ціни придбання продукції та товарів, а також торговельна знижка з продажною ціною товару.

Оптимізація доходів підприємств торгівлі спрямована на збільшення їхнього розміру, а тому потребує їх системної класифікації, що дає змогу встановити особливості їх розподілу та формування за визначеними об'єктами управління.

Відповідно до П(С)БО 15 доходи класифікуються за різними ознаками, а саме: реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних із метою продажу (крім інвестицій у цінні папери); використання активів підприємства іншими юридичними та фізичними особами, результатом яких є отримання дивідендів і відсотків, а також надання послуг.

Відповідно до податкового законодавства доходи, отримані підприємствами торгівлі, класифікують за двома групами, це операційні доходи, які отримані від реалізації товарів (робіт, послуг), та позареалізаційні доходи.

Доходи підприємств торгівлі залежно від виду їхньої діяльності, здійснення якої дало змогу отримати доходи, можуть класифікуватися таким чином. Доходи від продажу продукції та товарів, а також від операцій із тарою – тільки якщо у підприємства тільки торговельна діяльність. Якщо на підприємстві торгівлі виробнича діяльність, то доходи можуть класифікуватися як виручка від реалізації всіх видів товарної продукції, напівфабрикатів, відходів, виручка від послуг промислового характеру та ін.

Торговельні підприємства також можуть отримувати доходи як посередницькі, тобто додаткову виручку, або комісійні винагороди, або комісійні винагороди, виражені відсотками, або доходи від робіт (послуг), які виконані тимчасовими колективами для інших підприємств,

та додаткова виручка від реалізації продукції.

Доходи від інвестиційно-кредитної діяльності можуть класифікуватися на доходи, які отримані від пайової участі в спільних підприємствах, від лізингу (надання майна в оренду), дивіденди (акції, облигації, цінними паперами), що придбані підприємством, та ін.

Інші види доходів підприємств торгівлі можуть бути доходами від курсової різниці валютних коштів, якщо вони належать підприємству торгівлі.

Для удосконалення можливостей обліку доходів торговельних підприємств запропонуємо розширити їхню класифікацію для систематизації за товарним класифікатором, тобто дохід від реалізації продовольчих товарів та дохід від реалізації непродовольчих товарів, а також дохід за видами торгової марки товарів.

Зміст даних про доходи, що відображаються в управлінській та фінансовій звітності, забезпечить групування доходів за періодом та терміном представлення формування, тобто попереднього періоду та звітного періоду, а також за сезонністю реалізації (дохід від реалізації сезонних товарів та дохід від реалізації позасезонних товарів), це дасть можливість отримання доходу в майбутньому.

За джерелом формування доходи доцільно класифікувати на доходи від реалізації товарів та доходи від реалізації наданих послуг покупцям. За видами реалізації доходи можна розрізнити як дохід від реалізації товарів у кредит та дохід від реалізації товарів у розстрочку або дохід від реалізації товарів за договором комісії.

Для забезпечення збільшення доходів від торговельної діяльності підприємств торгівлі (продаж товарів) та їх стабільного отримання в майбутньому доцільно розширити класифікацію доходів для цілей аналізу та прогнозування: за планом (фактичні, планові, бюджетні), за факторами впливу (доходи, що знаходяться під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів) та за рівнем отримання (загалом підприємства та структурних підрозділів). Це дасть змогу формувати дані про доходи від реалізації товарів із різним ступенем їх деталізації для забезпечення можливості поглибленого аналізу і прогнозування, а також обґрунтування підвищення доходів.

Якщо доходи визначаються як економічна вигода, доцільно їх розділити за формою торгівлі (як дохід від реалізації товарів через магазин або дохід від реалізації товарів через мережу Інтернет), за формою розрахункових операцій (дохід від реалізації товарів за готівку або безготівкових розрахунків), що забезпечить можливість виявлення впливу на зміну доходів від реалізації товарів.

За методом нарахування доходів – нараховані (оцінка в грошовому вимірюванні є, але грошові кошти від покупця не отримані) та отримані (які надійшли готівкою в касу або на рахунок у банку підприємства за реалізовану продукцію).

Активізація продажу товарів та посилення ефективності процесу реалізації можливі у разі використання на підприємствах торгівлі програм лояльності для покупців, які впливають на регулювання величини доходу. За формами управління продажами доходи можна класифікувати як дохід від реалізації товарів за дисконтними картками, дохід від реалізації акційних товарів, дохід від реалізації подарункових сертифікатів або дохід від реалізації товарів у період розпродажу.

За характером оцінки – матеріальні та соціальні, що дають змогу впливати на вирішення окремих соціально-економічних питань результативності діяльності торговельних підприємств. Матеріальні доходи визнаються під час отримання економічної вигоди в грошовій або натуральній формі, а соціальні доходи – з виконанням благодійних програм та проектів.

Чистий дохід відображається у грошовій формі як вартість додаткового продукту та може визначатися як перевищення виручки від реалізації продукції над вартістю матеріальних витрат, а також заробітної плати та амортизаційних відрахувань, або як різниця між валовим доходом і заробітною платою працівників підприємств торгівлі.

Фінансовий результат (прибуток) підприємства торгівлі визначають як різницю між доходом від реалізації товарів та собівартістю реалізованих товарів і витратами та відображають на рахунку 79.

Визначаючи величину отриманих доходів та правильну їх класифікацію, підприємства тор-

гівлі визначають економічну стратегію підприємства, а саме управління витратами, оплатою праці робітників. Також класифікація доходів визначає інвестиційну та податкову політику підприємства.

Класифікаційний дохід торговельне підприємство отримує за можливого обсягу продажу товарів та наявних торговельних потужностей. Класифікація доходів дає змогу підприємству торгівлі отримати більший прибуток на цільове використання та фінансувати всі заплановані поточні витрати.

Правильна класифікація доходів дає змогу визначити особливості їхнього формування, розподіл за об'єктами управління, оскільки значні втрати підприємств та організацій зумовлює саме недооцінка ролі управління доходами та витратами. У підсумку це загалом негативно впливає на рівень виробничих витрат та на результати господарювання сучасних підприємств торгівлі.

Висновки. Кожне торговельне підприємство прагне до збільшення обсягу отриманого доходу, тому необхідно застосовувати правильну та більш детальну класифікацію доходів. Запропонована класифікація доходів, на відміну від наявних, передбачає систематизацію класифікаційних для обліку та формування фінансової звітності, для аналізу та прогнозування, для прийняття рішень. Також на торговельних підприємствах потрібно ретельно планувати та формувати доходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 10.01.2020)
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 10.01.2020)
3. Лен' В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік у галузях економіки: підручник. Чернівці: ЧДТУ, 2013. 451 с.
4. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: підручник. Київ. Центр навчальної літератури, 2010. 320 с.
5. Чернікова І.Б., Дергільова Г.С., Нестеренко І.В. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності: навчальний посібник. Харків: Форт, 2015. 200 с.
6. Блакита Г. В. Бухгалтерський облік: практикум. Київ: ЦУЛ, 2011. 152 с.

REFERENCES:

1. Ministry of Finance of Ukraine (2013), Provisions (standard) of Accounting 1 "General Requirements for Financial Reporting", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed 10 January 2020).
2. Ministry of Finance of Ukraine (1999), Provisions (standard) of Accounting 15 "Income", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (Accessed 29 november 1999). (accessed 10 January 2020)
3. Len' V.S., Hlyvenko V.V. (2013) Bukhhalters'kyu oblik u haluzyakh ekonomiky [Accounting in economical branches]. Chernihiv: ChDTU, pp. 351–359.
4. Hura N.O. (2010) Oblik vydiv ekonomichnoyi diyal'nosti [Account of types of economic activity]. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury, pp. 236–241.
5. Chernikova I.B., Derhil'ova H.S., Nesterenko I.V. (2015) Bukhhalters'kyu oblik za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti [Record-keeping after the types of economic activity]. Kharkiv: Fort, pp. 200. (In Ukrainian).
6. Blakyta H.V. (2011) Bukhhalters'kyu oblik: praktykum [Record-keeping: practical work]. Kyiv: TsUL, pp. 152. (In Ukrainian).