

УДК 657.422.7:334.716

Проблеми обліку реалізації готової продукції на підприємствах побутової хімії та шляхи їх вирішення

Корольчук І.Р.

студентка

Східноєвропейського національного університету імені Лесі України

Кутузов М.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі України

У статті висвітлено проблеми обліку процесу реалізації готової продукції на прикладі діяльності підприємств побутової хімії. Внесено пропозиції для вирішення питань стосовно облікової документації продукції. Розглянуто основні об'єкти обліку щодо ефективної організації логістичних витрат на підприємствах. Надано пропозиції стосовно покращення умов оплати відвантаженої продукції. Запропоновано рекомендації для вдосконалення процесу реалізації готової продукції.

Ключові слова: готова продукція, процес реалізації, облік, документообіг, логістичні витрати, конкурентоспроможність, прибуток.

Корольчук І.Р., Кутузов М.Р. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ БЫТОВОЙ ХИМИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье освещены проблемы учета процесса реализации готовой продукции на примере предприятий бытовой химии. Внесены предложения для решения вопросов по учетной документации продукции. Рассмотрены основные объекты учета по эффективной организации логистических затрат на предприятиях. Даны предложения по улучшению условий оплаты отгруженной продукции. Предложены рекомендации по совершенствованию процесса реализации готовой продукции.

Ключевые слова: готовая продукция, процесс реализации, учет, документооборот, логистические расходы, конкурентоспособность, прибыль.

Korolchuk I.R., Kutuzov M.R. PROBLEMS OF ACCOUNTING THE REALIZATION OF FINISHED PRODUCTS AT THE COMPANY OF HOUSEHOLD CHEMISTRY AND THE WAYS OF THEIR SOLUTIONS

The article deals with the problem of accounting of the selling of the finished product on an example of household chemical company. Contains proposals related to records products. Considered the main items of accounting of the effective organization of logistics costs in the business. Provided the proposals for improving the conditions of payment for products shipped. Offered recommendations for improving the process of the finished product's selling.

Keywords: finished products, the process of implementation, accounting, document management, logistics costs, competitiveness, profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Істотне зростання значення та ролі процесу реалізації готової продукції зумовлено посиленням конкуренції та жорсткою боротьбою за ринки збуту як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. У підвищенні конкурентоспроможності підприємства важливу роль відіграє система контролю над обсягами реалізації продукції, оскільки вона впливає на формування фінансових результатів і є вагомим показником для оцінки ефективності діяльності підприємства. Отже, виникає необхідність у розгляді питань удосконалення обліку реалізації продукції побутової хімії, які забезпечать покращення виробничого процесу та збільшення частки продукції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з обліком реалізації готової продукції, досліджувалися у працях вітчизняних учених: Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, Н.С. Заокіпна, М.В. Кужельного, О.В. Лишиленко, Л.К. Сук, С.В. Шеліна та ін. Відзначаючи ґрунтовність проведених наукових досліджень, слід зазначити, що окремі аспекти вдосконалення обліку готової продукції потребують подальшого наукового опрацювання і зумовлюють актуальність даної теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – виявлення проблем обліку реалізації готової продукції на підприємствах побутової хімії і розроблення рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побутова хімія – продукція, без якої нині важко обійтися. Із розвитком нових технологій, а також зі збільшенням асортименту товарів побутової хімії може дозволити собі абсолютно будь-який споживач. Пропозиція на ринку від виробників є дуже великою – від товарів економ-класу до більш дорогої продукції з екологічно чистими компонентами й органічним складником.

У зв'язку із тим, що продукція побутової хімії широко розповсюджена не тільки серед українських виробників, а й зарубіжних, виникає необхідність особливу увагу приділяти обліку реалізації цієї продукції, що є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства.

Процес реалізації являє собою сукупність операцій із продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг, де відбувається передача готової продукції споживачам, одержання оплати від них, виявлення результату діяльності [1, с. 330].

У процесі організації обліку готової продукції велике значення приділяється первинним документам. Однією з проблем, яка виникає на цьому етапі, є відображення в документах обліку її руху на підприємстві. Це зумовлено тим, що контроль руху готової продукції виступає гарантом успішної роботи підприємства на ринку.

Недосконалість системи ведення первинного обліку та нехтування організаційно-технологічними особливостями виробництва і реалізації продукції згідно із затвердженими нормативно-правовими документами може призвести до неправильного та неповного оприбуткування одержаної продукції, невиконання матеріально-відповідальними особами своїх обов'язків, викривлень даних синтетичного та аналітичного обліку, а також до нераціонального використання ресурсів підприємства.

Обсяги роботи працівників, які займаються безпосереднім оформленням і систематизацією документації, досить великі, тому створення більш простої та зручної системи документування шляхом запровадження уніфікованих форм є одним із можливих шляхів зменшення обсягів інформації, яка потребує обробки. Такий аспект удосконалення обліку дасть можливість збільшити продуктивність та ефективність роботи працівників, які займаються складанням документів.

Із використанням комп'ютерної техніки на багатьох виробничих підприємствах прийнято вести облік реалізації готової продукції

без застосування узагальнюючих документів. Виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 «Готова продукція». Цей документ надає інформацію щодо оборотів і залишків готової продукції. Дослідники цієї проблеми вважають, що буде доцільним на підставі первинних документів складати реєстри документів із реалізації готової продукції. Реєстри повинні формуватися за напрямками реалізації, видами продукції, покупцями та замовниками. Щоденне заповнення цих реєстрів дасть змогу здійснювати оперативний контроль над реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням виручки [2].

Для вирішення проблеми облікової документації та документообігу пропонується вжити такі заходи:

- підвищити рівень об'єктивності аналітичної інформації, яка міститься у документації;
- підвищити оперативність оформлення та обробки інформації процесів виробництва, зберігання та реалізації продукції;
- підвищити рівень контролю обліку приходу і вибуття продукції, виробничих запасів і товарів;
- використовувати систему електронного документообігу під час реалізації готової продукції. Це дасть змогу істотно прискорити проведення комерційних операцій, скоротити обсяги бухгалтерської документації, заощадити час співробітників і витрати підприємства, пов'язані з укладанням договорів, оформленням платіжних документів, поданням звітності у контролюючі органи, реєстрацією, ліцензуванням, отриманням довідок від різних державних установ;
- здійснити повну автоматизацію облікового процесу, а також доопрацювати наявне бухгалтерське програмне забезпечення, що дасть змогу оптимізувати роботу облікового апарату. За автоматизованої форми процес ведення вхідної інформації проводиться тільки один раз і частково контролюється програмним забезпеченням, решта процесів – складання реєстрів, звітності тощо – проводиться автоматично. Тим більше що програмне забезпечення дає змогу перевірити повноту, правильність заповнення реєстрів відповідно до нормативних актів, швидко виявити помилку і вказати способи її виправлення [3, с. 128]. Таким чином, підвищуються достовірність та оперативність інформації.

Із розвитком новітніх технологій, запровадженням на нормативному рівні електронного підпису на документах про відвантаження

готової продукції з'явилася можливість передачі звітності до державних контролюючих органів зацікавлених осіб. Також важливою рисою інформаційної системи обліку готової продукції є можливість формувати велику кількість звітів, розрахунків, проводити економічний, фінансовий аналіз діяльності установи. Вартість і витрачений час на складання зазначених форм незначні, що дає змогу повністю задовольнити інформацією різноманітного характеру управлінський персонал, скласти прогнозні розрахунки для прийняття ефективних рішень у сфері реалізації готової продукції.

Водночас для підвищення ефективності виробництва та вдосконалення документообігу підприємства повинні, як і раніше, активно вести управлінський облік. Для цього необхідно насамперед визначити номенклатуру витрат для планування й обліку конкретного цеху, ділянки; розробити методичку підрахунку й оцінки залишків незавершеного виробництва, а також порядок визначення результатів господарської діяльності.

Проблеми, які виникають на одному підприємстві певної галузі, поширені, як правило, на інших цього ж або подібного профілю, тому для підприємств побутової хімії доцільно ввести мікропроцесорну техніку, здатну ідентифікувати окрему одиницю готової продукції. Використання такої техніки дасть змогу отримати інформацію про всі операції в момент та в місці їх здійснення [4, с. 155]. Застосування мікропроцесорної техніки актуальне, тому що інформація реєструється та обробляється в режимі реального часу і система управлінського обліку оперативно реагує на можливі відхилення основних показників діяльності. Це дає змогу ефективно управляти динамічною системою пересування місцями збереження й обробки готової продукції, у будь-який час володіти повною інформацією про асортимент вхідних і вихідних товарно-матеріальних потоків.

На підприємствах побутової хімії, особливо якщо вони мають значні обсяги виробництва і реалізації продукції, доцільно використовувати логістичні способи та прийоми управління випуском і збутом продукції. Отримання даних для забезпечення логістичних і маркетингових процедур відбувається за допомогою формування і передачі на відповідні рівні управління повної, своєчасної і достатньої інформації. Необхідно вивчати інформаційні потреби управлінських підрозділів та формувати оперативні дані у вигляді звітів. Такий

підхід дасть змогу раціоналізувати та оптимізувати виготовлення та реалізацію готової продукції на підприємстві [5].

Логістика кожного окремого підприємства буде відрізнятися залежно від його характерних особливостей та визначених завдань. Логістична інформація в обліку має формуватися відповідно до визначених державою принципів [6], тому на підприємстві необхідно визначити елементи облікової політики щодо логістичних операцій та внести їх до Положення (наказу, розпорядження) про облікову політику підприємства та Положення про управлінський (внутрішньогосподарський) облік.

На підприємствах досить часто існує проблема вибору конкретних учасників процесу просування матеріального потоку від постачальника до споживача, інакше кажучи, визначення логістичних каналів та перетворення їх у логістичний ланцюг. Прийняття рішення про реалізацію продукції через агентську фірму на противагу безпосередній роботі зі споживачем є вибором каналу розподілу. Канали розподілу мають різну будову. У логістичних системах із прямими зв'язками канали розподілу не містять будь-яких оптово-посередницьких фірм. У гнучких і ешелонованих системах такі посередники є.

Вибір конкретного перевізника, конкретної агентської фірми, конкретного страховика тощо є вибором логістичного ланцюга. Він представляє собою лінійно впорядковану множину учасників логістичного процесу, які здійснюють логістичні операції з доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої. Під час вибору каналу розподілу відбувається вибір форми руху товару: транзитної або складської. Під час вибору логістичного ланцюга – вибір конкретного дистриб'ютора, перевізника, страховика, експедитора, банкіра тощо [7].

Для ефективної організації обліку логістичних витрат у межах облікової політики необхідно визначити основні об'єкти обліку:

- витрати на постачання (дослідження ринку закупівель, укладання договорів, приймання сировини і матеріалів та підготовка їх до виробничого споживання тощо);
- організація й управління виробництвом (технологічна підтримка виробництва, переналагодження устаткування, внутрішньовиробниче переміщення тощо);
- розподіл (пошук споживачів та одержання замовлень, підготовка продукції до відвантаження, планування каналів розподілу тощо);

– витрати на транспортування (вантажно-розвантажувальні роботи, витрати палива та електроенергії, оплата митних тарифів, податків та зборів, амортизація транспортних засобів, їх технічне обслуговування та поточний ремонт, страхування вантажу, вартість транспортування продукції сторонніми організаціями, утримання водіїв тощо);

– витрати на утримання складів і зберігання запасів (вартість запасів, експлуатаційні витрати, упакування запасів, втрати від знецінення запасів, оренда складських приміщень, амортизація складських будівель та устаткування, утримання складського персоналу тощо).

Виходячи з того, що логістичні витрати, згруповані вище за об'єктами обліку, то є також необхідність формувати витрати за замовленнями, тобто ідентифікувати, оцінювати, планувати, вести їх облік, контролювати та здійснювати ці процедури за певними статтями витрат. Необхідно визначити такі статті та приналежність кожного виду логістичних витрат до конкретного замовлення у розрізі цих статей.

Для вдосконалення обліку реалізації готової продукції доцільним є розмежування витрат на збут, які пов'язані з доведенням наявної продукції до споживача (тара, упакування, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів, магазинів, торгового персоналу тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника.

Існує проблема в обліку готової продукції стосовно плати за отриману продукцію, виконані роботи та надані послуги, адже майже кожному підприємству доводилося продавати продукцію чи виконану роботу з відстрочкою платежу та боротися з неплатежами. Підприємству необхідно знати, які юридичні засоби використовувати для отримання своїх гро-

шей, як правильно організувати роботу зі стягнення дебіторської заборгованості [8].

Вирішити цю зазначену проблему можна, використавши у розрахунках із покупцями такі форми безготівкових розрахунків, які могли б гарантувати своєчасне надходження грошей за відвантаженою покупцям продукцію. Найзручнішим способом є використання попередньої оплати за продукцію, а також акредитивної форми розрахунків. Необхідно зазначити, що обидві форми безготівкових розрахунків найбільш безпечні й унеможливають виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

Підвищити обсяги реалізації підприємств, які займаються виробництвом побутової хімії, можна за допомогою створення сайту в Інтернеті з усім асортиментом продукції та зробити міні-зразки продукції для пробного тестування.

Важливим у вдосконаленні обліку реалізації готової продукції є формування єдиної законодавчо-нормативної бази, яка буде адаптована до міжнародних вимог та норм, удосконалення методології складання звітності та запровадження інформаційних технологій.

Висновки з цього дослідження. Отже, облік процесу реалізації готової продукції потребує певних удосконалень. Виконання запропонованих заходів дасть можливість не тільки збільшити обсяги реалізації продукції, а й підвищити ефективність діяльності підприємства у цілому.

Поліпшення автоматизованої обробки інформації, впровадження акредитивної форми розрахунків дадуть змогу підвищити оперативність та достовірність облікових даних, забезпечать своєчасне відвантаження готової продукції покупцям та надходження грошових коштів за реалізовану продукцію, що в результаті підвищить конкурентоспроможність підприємства та збільшить ринок збуту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сук П.Л. Облік виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції в умовах ринку: методологія і практика : [монографія] / П.Л. Сук – К. : НАУ, 2010. – 330 с.
2. Петришина Н.С. Проблеми обліку готової продукції та її реалізації / Н.С. Петришина, Р.В. Перун ; ПВНЗ «Хмельницький економічний університет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2014_1_9.pdf.
3. Вороніна В.Л. Шляхи вдосконалення обліку готової продукції / В.Л. Вороніна, В.В. Черниш // Економіка і підприємництво: теоретико-методологічні аспекти обліку, аналізу та контролю. – 2013. – С. 128.
4. Проблеми обліку реалізації готової продукції на торговельних підприємствах та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oaji.net/articles/2014/797-1400095470.pdf>.

5. Мардус Н.Ю. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації / Н.Ю. Мардус, Я.Ю. Ткаленко ; Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/microcad/2013/s16.pdf>.

6. Облікова політика логістичних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/en_oif/2012_9_3/49.pdf.

7. Голов С.Ф. Чи перешкоджає П(С)БО 16 «Витрати» економічній роботі на підприємстві? / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 5. – С. 3–10.

8. Маркус О.В. Особливості організації обліку процесу реалізації готової продукції за національними стандартами / О.В. Маркус, І.О. Романюк // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_45.