

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОА

Метою роботи є аналіз особливостей обліку доходів від реалізації продукції підприємства.

Дохід визначається тим, що він характеризує загальну суму коштів, що надходить на підприємство за певний період (за вирахуванням податків) і може бути використаний на споживання та інвестування. У сучасних умовах ринкової економіки для підприємств різних галузей важливим є процес контролювання доходів. Важливу роль відіграє їх класифікація. Доходи підприємства можна класифікувати за різними ознаками залежно від мети, для досягнення якої потрібна інформація про них.

У п. 8 П(с)БО 15 «Дохід» зазначено, що дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в бухгалтерському обліку за наявності таких умов:

- покупцеві передані ризики й 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.

Рахунок 70 «Доходи від реалізації» призначено для узагальнення інформації про доходи від реалізації продукції. За кредитом рахунка відображається збільшення (одержання) доходу, за дебетом - належна сума непрямих податків (акцизного податку, податку на додану вартість та інших, передбачених законодавством) та списання у порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати».

Аналітичний облік доходів від реалізації ведеться за видами (групами) продукції, для яких відкриваються окремі субрахунки, визначені підприємством.

Облік доходів від реалізації продукції підприємства супроводжується певним документопотоком (табл.1).

Таблиця 1. - Операграма документопотоку по реалізації продукції

№ з/п	Операції	Виконавці					
		Представник покупця (експедитор)	Представник транспортної організації (водій)	Відділ збуту	Матеріальний склад		Керівництво підприємства
					Завідуючий складом	Оператор	
1.	Складання уніфікованого документа на реалізацію продукції						
2.	Отримання дозволу на реалізацію продукції			1			
3.	Відбір та приймання продукції				2		
4.	Заповнення уніфікованого документу					3	
5.	Перевірка та підпис документа та накладання штампу на документ						4
							5