УДК 657. 92: 339.166.5(075.8)

***ГОНЧАРОВА Т.В.***

# ОБЛІК ПРОДУКЦІЇ, РОБІТ, ПОСЛУГ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ

Готова продукція - це продукція (виріб, напівфабрикат, робота, послуга), повністю закінчена обробкою на даному підприємстві, пройшла всі стадії технічного випробування (якщо вимагають відповідні її особливості), відповідає технічним умовам і стандартам не вимагає подальшої обробки на цьому підприємстві і здана на склад. Готова продукція - це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства. Окрім випуску речової продукції (машин, взуття, одягу, хліба, цукерок і так далі) підприємство може виконувати певні роботи для інших підприємств або надавати їм послуги.

На відміну від речової продукції, під якою розуміється термін "готова продукція", цей вид продукції називають "виконані роботи і послуги".Таким чином, продукція підприємства може складатися з готової продукції і виконаних робіт та послуг.

Для синтетичного обліку готової продукції призначений активний рахунок № 26 "Готова продукція". За дебетом цього рахунку відображають надходження готової продукції власного виробництва на склад за фактичною виробничою собівартістю, за кредитом - відпуск готової продукції за фактичною виробничою собівартістю. Залишок є лише дебетовий і показує фактичну виробничу собівартість готової продукції на кінець звітного періоду.

Якщо готова продукція даного виробництва повністю прямує для використання на самому підприємстві, то на рахунку № 26 "Готова продукція" вона може не оприбутковуватися, а враховуватися на субрахунку № 201 "Сировина і матеріали" або інших залежно від призначення цієї продукції.

Для правильного визначення фактичної виробничої собівартості готової продукції, виконання робіт і послуг доцільно на кінець звітного періоду визначити залишки незакінченого виробництва, тобто незакінченою обробкою продукцію в процесі виробництва. Облік розрахунків за виконані роботи та надані послуги.

Облік розрахунків за виконані роботи і надані послуги. В результаті здійснення своєї діяльності, тобто при зведенні кошторисів доходів і витрат на підприємстві виникають поточні зобов’язання. Зобов’язання виникають через існуючі борги установи щодо передачі певних активів або наданню послуг іншим установам в майбутньому. Одним з видів поточних зобов’язань бюджетних установ є кредиторська заборгованість постачальникам і підрядчикам за матеріальні цінності виконані роботи і отримані послуги.

Реалізованою продукцією підприємства вважається продукція (товари, роботи, послуги), за яку покупцеві (замовникові) надають розрахункові документи. Пред’явленими розрахунковими документами (покупцеві, замовникові) вважаються документи з моменту подачі їх до установи банку

(за умови здійснення розрахункових операцій через установи банків), або передачі їх покупцеві (замовникові) відповідно до умов, передбачених договором (контрактом), тобто без участі установ банків.

Якщо покупець (замовник) за умовами договору одержує продукцію безпосередньо на підприємстві-виготовлювачі, то така продукція вважається реалізованою після видачі і відповідного оформлення документами та пред'явлення покупцеві-замовникові розрахункових документів. Реалізованою вважається також продукція, за яку підприємство-продавець одержало плату або авансові платежі.

Підприємства, що здійснюють свою діяльність у сферах торгівлі та громадського харчування, де розрахунки за товари і продукцію здійснюються готівкою, валовий дохід від реалізації визначають у міру одержання готівки. Перехід на визначення результатів реалізації за методом нарахування наближає застосовувану в Україні систему обліку і статистики до загальновизнаної у міжнародній практиці.

Таким чином, реалізованою продукцією (роботами, послугами) вважається продажна вартість відвантаженої продукції (виконаних робіт, послуг), зазначеної в оформлених як підстава для розрахунків з покупцями (замовниками) документах, або продажна вартість відвантаженої продукції (виконаних робіт, послуг), зарахована як платіж на рахунки підприємства в установах банків.Згідно з таким трактуванням у поняття "реалізована продукція" внесено зміни до обліку реалізованої продукції.

Для відображення собівартості реалізованої продукції введено активний рахунок № 90 "Собівартість реалізації", який наприкінці звітного періоду списується в дебет рахунка № 79 "Фінансові результати". Для відображення податків на додану вартість, акцизного збору використовується рахунок № 70 "Доходи від реалізації" (в дебет рахунка). Витрати на збут (рах. № 93) списуються на зменшення фінансових результатів - в дебет рахунка № 79 "Фінансові результати". Доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображаються на кредиті рахунка № 70 "Доходи від реалізації", субрахунок № /01 "Доходи від реалізації готової продукції". Для отримання фінансових результатів від реалізації продукції (робіт, послуг) наприкінці звітного періоду одержане сальдо на рах. № 70 Доходи від реалізації" списуємо на активно-пасивний рахунок № 79 "Фінансові результати".

Дебет рахунка № 79 "Фінансові результати" Кредит рахунка № 93 "Витрати на збут". На відповідному субрахунку рахунка № 93 "Витрати на збут" відображаються витрати на упаковку та транспортування відвантаженої продукції, що відшкодовується покупцями, а також оплата доставки продукції до станції або аеропорту призначення. Якщо ж оплата такої доставки включена до ціни продукції, то вона відшкодовується постачальникові в складі вартості відвантаженої продукції.

На кредиті рахунка № 79 "Фінансові результати" відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів

На рахунку № 79 "Фінансові результати" узагальнюється інформація про фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій.

УДК 658.012.32

***ДОВГАНЬ Ю.Г.,*** ***КОРЕТНИКОВА В.С.,*** канд.экон. наук, проф.

## ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Применительно к украинскому рынку данная тема заслуживает особого внимания, поскольку развивающаяся национальная экономика во многом сказывается на качестве работы с человеческими ресурсами. Основными задачами в данной статье является рассмотрение вопросов, касающихся кадрового потенциала и мероприятий по его развитию в существующей нестабильной экономической ситуации.

Мероприятия, направленные на повышение эффективности, и создание конкурентоспособного хозяйствующего субъекта обычно предполагают под собой реализацию инициатив в части привлечения, удержания и развития собственного кадрового потенциала. Сотрудники настроены на достижение карьерного роста в краткие сроки. Работодатели, в свою очередь, планировали собственные действия исходя из факта наличия значительного предложения на рынке труда. Результатом этого стала высокая текучка кадров на значительном количестве предприятий. Неизбежным следствием этого является снижение качества человеческих ресурсов, а также ухудшение качества внутренних коммуникаций на предприятии. Многие хозяйствующие субъекты столкнулись с необходимостью повышения качества человеческих ресурсов под влиянием внешних факторов. Результатом этого зачастую становятся непоследовательные действия в части сокращений, ужесточения условий труда и оптимизации затрат на персонал.

Безусловно, оптимизация финансовой составляющей в контексте кадровой работы необходима. Однако резкие шаги не всегда оправданы, и зачастую продиктованы психологическими факторами. Рост эффективности использования финансовых ресурсов, и высвобождение средств после стандартного сокращения персонала будет наиболее устойчивым, если обеспечение кадров примет характер инвестирования.

На данный момент проведены основные мероприятия по оптимизации финансового обеспечения персонала за счет частичного сокращения работников. Далее целесообразно повышение эффективности действующего потенциала и его дальнейшего развития. Данная инициатива предполагает комплекс мер финансового и организационного характера. Основные мero-