

УДК 338.435:633/635

Бурковська А.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Миколаївського національного аграрного університету*

Галагуз Ю.О.
*студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL ASPECTS OF PROCEEDS FROM THE SALE OF CROP PRODUCTION AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність доходів від реалізації продукції та розглянуто їх сучасний стан, а також проаналізовано розмір та структуру грошових надходжень від реалізації товарної продукції на прикладі конкретного сільськогосподарського підприємства Миколаївської області в динаміці. Виділено основні проблеми зростання доходів від реалізації продукції рослинництва та висвітлено теоретичні засади їх можливого вирішення, врахування яких покращить результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Висвітлено можливості збільшення доходів, які розкриваються перед товаровиробником на фондовому ринку.

Ключові слова: доходи, реалізація, ціна, інноваційні процеси, товарна біржа.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность доходов от реализации продукции и рассмотрено их современное состояние, а также проанализированы размер и структура денежных поступлений от реализации товарной продукции на примере конкретного сельскохозяйственного предприятия Николаевской области в динамике. Выделены основные проблемы роста доходов от реализации продукции растениеводства и отражены теоретические принципы их возможного решения, учет которых улучшит результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий. Отражены возможности увеличения доходов, которые раскрываются перед товаропроизводителем на фондовом рынке.

Ключевые слова: доходы, реализация, цена, инновационные процессы, товарная биржа.

ANNOTATION

In this article the essence of the income from product sales is opened and their current state is considered, and also the size and structure of monetary receipts from realization of products on the example of the concrete agricultural enterprise of the Mykolaiv region in dynamics is analysed. The main problems of growth of the income from sales of products of plant growing are allocated and the theoretical principles of their possible decision which taking into account will improve results of activity of the agricultural enterprises are reflected. Possibilities of increase in the income which reveal before a producer in stock market are shown.

Keywords: income, realization, price, innovative processes, commodity exchange.

Постановка проблеми. Однією з найактуальніших проблем сьогодення є розвиток аграрної сфери, яка завжди була важливою складовою економіки України, оскільки від її функціонального стану залежить продовольча безпека та незалежність держави, рівень життя населення, а також рівень розвитку внутрішнього й зовнішнього ринків. Саме тому слід звернути увагу на визначення доходу сільськогосподар-

ських підприємств, оскільки правильне визначення його структури, принципів формування та можливості використання сприятиме підвищенню благополуччя громадян та подальшому розвитку як окремого підприємства, так і економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування доходів сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах 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, віддаючи належне науковим розробкам провідних науковців, варто зазначити, що низка проблемних питань залишаються невирішеними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний огляд наукових праць, публікацій і законодавчо-нормативної бази свідчить про відсутність єдиного підходу до тлумачення дефініції «доходи», а також про необхідність висвітлення основних проблем зростання доходів від реалізації продукції рослинництва.

Мета статті полягає в уточненні економічної суті категорії доходів, визначенні особливостей їх формування, виявленні основних проблем зростання доходів від реалізації продукції рослинництва та висвітленні теоретичних засад їх можливого вирішення, врахування яких покращить результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі діяльності будь-якого, в тому числі сільськогосподарського, підприємства формуються доходи, витрати і фінансові результати.

Під доходами розуміють збільшення економічних вигід у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, що приводять до зростання величини власного капіталу підприємства (за винятком його змін, що здійснюються внаслідок проведення додаткових внесків власників).

Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

- а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) інші операційні доходи;
- в) фінансові доходи;
- г) інші доходи;
- д) надзвичайні доходи [1].

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід, виручка від реалізації продукції без урахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків.

Інші операційні доходи включають всі доходи від операційної діяльності, крім доходу від реалізації продукції. До них, зокрема, відносять: доходи від реалізації іноземної валюти; доходи від продажу оборотних активів; доходи, одержані від операційної оренди активів; доходи від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті; суми одержаних штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів та ін.

Фінансові доходи включають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій.

Інші доходи показують дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства [2].

Дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливую вартість.

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 [3, с. 85].

Дохід від реалізації продукції 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.

Формування доходів від реалізації продукції покупцям у сільському господарстві та контроль їхнього здійснення має важливе значення в умовах ринкових відносин. Адже дохід від реалізації продукції є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів і формування фінансових ресурсів. Від величини доходу залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота податкових платежів, по-

гашення банківських кредитів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в кінцевому рахунку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства [4, с. 63].

У сучасних умовах доходи від реалізації продукції сільськогосподарських підприємств зазнають значного впливу з боку макро- та мікросередовища.

Основними чинниками, за допомогою яких можливе зростання доходу для сучасних підприємств, є:

1) обсяг реалізації продукції – збільшення обсягів продажу рентабельної продукції веде до збільшення суми доходу. Також варто враховувати шляхи нарощування обсягів продукції (екстенсивний, інтенсивний). Інтенсивне ведення сільського господарства передбачає саме широке впровадження у виробництво досягнень науки, передового досвіду. Сільське господарство України, незважаючи на нестабільність інноваційної активності, намагається інтегрувати передові науково-технічні розробки й адаптувати їх у власне виробництво. Свідченням цього є новітні технології рослинництва, тваринництва та енергозберігаючі системи землеробства.

У рослинництві нові технологічні рішення пов'язані з селекційною роботою, генною інженерією, органічним землеробством, мікророзшенням, космічними інформаційними технологіями, нанотехнологіями;

2) ціна реалізації продукції рослинництва, збільшення якої можливо за рахунок покращення матеріально-технічної бази, розширення обсягів виробничих потужностей, підвищення якості продукції, зокрема, за допомогою активізації інноваційних процесів у галузі рослинництва, створення умов для організації та управління інноваційною діяльністю, що сприятиме залученню інвестицій у галузь, та, як наслідок, подолання спаду виробництва та досягнення фінансової стабільності.

Зазначимо, що під інноваційним процесом у рослинництві розуміють систему заходів щодо проведення комплексу наукових досліджень та розробок, створення інновацій, їх освоєння з метою максимізації доходів і підвищення конкурентоспроможності продукції рослинництва на основі зниження витрат і підвищення її якості, що забезпечує прискорене економічне зростання та розширене відтворення галузі.

Важливим моментом є те, що інноваційні процеси, як і покращення матеріально-технічної бази та інші шляхи підвищення рівня доходів від реалізації продукції, вимагають залучення інвестицій. Роль інвестицій полягає у забезпеченні високоефективного розвитку товаровиробників, можливості підприємства впливати на збільшення своїх доходів, використовуючи основний важіль – скорочення собівартості продукції. Значну увагу приділено з'ясуванню ролі держави у створенні сприятливих для виробників умов роботи. Незважаючи на гостру потребу сільського господарства в інвестиціях,

останнім часом більшість показників стану інвестиційних процесів мають чітко виражену негативну тенденцію. Протягом останніх років обсяги інвестування в сільському господарстві скоротилися майже у два рази, а для поживлення інвестиційних процесів потрібні відповідні кошти. Основними джерелами інвестицій є амортизаційні відрахування підприємств, прибутки і кредитні ресурси банків, проте до останнього часу жодне з цих джерел не виконувало своєї функції належним чином, що і призвело до нагромадження значного дефіциту капіталу в сільському господарстві [5, 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. В сучасних умовах високої актуальності набуває органічна продукція. З кожним роком потреби внутрішнього ринку органічних продуктів збільшуються, попит на органічну продукцію в Україні зростає. Сьогодні суспільство значно більш інформоване та все більше усвідомлює потребу і готове купити органічну продукцію за вищою ціною;

4) рівень технічної оснащеності аграрних підприємств сприяє збільшенню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення її якості, конкурентоспроможності та доходності. Основними напрямками покращення технічної бази рослинництва є:

– комплексне забезпечення рослинництва ефективними енергетичними засобами (тракторами і комбайнами необхідних типорозмірів);

– перехід до ресурсозберігаючих технологій вирощування основних сільськогосподарських культур і відповідних комплексів машин;

– створення нових технологій та технічних засобів для застосування окремих сільськогосподарських культур у енергетичних цілях;

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);

6) удосконалення економічних взаємовідносин між виробниками аграрної продукції та переробними підприємствами у напрямі запровадження еквівалентних цін на сільськогосподарську та промислову продукцію;

7) вирішення проблем зберігання та переробки продукції: зерна, овочів, картоплі, плодів, сировини для технічної переробки (цукрових буряків, соняшнику, льону, тютюну тощо). Для зернових ефективною буде переробка на продукцію, яка користується найбільшим попитом і за яку покупці готові будуть заплатити вищу ціну, а саме: борошно, крупи, олія; для фруктів та овочів – це соки, дитяче пюре, цукор, сушіння, вино, варення та ін.;

8) терміни реалізації продукції. Ціни на сільськогосподарську продукцію під дією сезонності змінюються через зміну попиту і пропозиції протягом року. Найнижчі ціни на ринку встановлюються відразу після збирання врожаю. Тому необхідно обґрунтувати найбільш ефективні терміни реалізації та визначити способи їх продовження (за рахунок зберігання зернових в елеваторах, овочів – в холодильних установках);

За рахунок використання резервів збереження виробленої продукції можна на 20–30% підвищити рівень її споживання, що сприятиме зростанню доходів.

Таблиця 1

**Розмір та структура грошових надходжень від реалізації товарної продукції
ПСП «А/ф «Василівка» Березанського району Миколаївської області**

Галузі та види продукції	Тис. грн.			В середньому за 3 роки, тис. грн.	Структура, %	
	2012 р.	2013 р.	2014 р.		По с.-г. продукції	По господарству
Зернові	1474,4	2377,8	2357,1	2069,8	33,9	33,8
Соняшник	1607,2	1635,1	4283,8	2508,7	51,5	61,5
Ріпак озимий	243,7	701,2	221,6	388,8	3,2	3,2
Овочі відкритого типу	1,7	0,4	-	0,7	-	-
Баштан	-	0,4	-	0,1	-	-
Інша продукція рослинництва	101,8	30,9	12,1	48,3	0,2	0,2
Разом по рослинництву	3426,8	6109,6	6874,6	5470,3	98,8	98,7
Молоко	65,6	116,2	59,0	80,3	0,8	0,8
ВРХ на м'ясо	162,6	112,7	26,5	100,6	0,4	0,4
Свинарство	185,1	24,2	-	69,8	-	-
Інша продукція тваринництва	6,7	1,3	-	2,7	-	-
Разом по тваринництву	420,0	254,4	85,5	253,3	1,2	1,2
Всього по сільськогосподарському виробництву	3846,8	6364,0	6960,1	5723,6	100	99,9
Реалізація іншої продукції, товарів та послуг	0,7	10	3,6	4,8	x	0,1
Всього по господарству	3847,5	6374,0	6963,7	5728,4	x	100,0

Джерело: виконано на основі статистичної звітності ПСП «А/ф «Василівка» Березанського району

Розглянемо на прикладі конкретного підприємства розмір та структуру грошових надходжень від реалізації товарної продукції (табл. 1).

Аналізуючи розмір та структуру грошових надходжень від реалізації товарної продукції ПСП «А/ф «Василівка» Березанського району, можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду спостерігається стійка тенденція до зростання грошових надходжень від реалізації (всього). У звітному 2014 р. цей показник досяг 6 963,7 млн. грн., що на 3 116,2 млн. грн. більше за аналогічний показник базисного 2012 р.

Говорячи про реалізацію сільськогосподарської продукції підприємства, слід відмітити, що цей показник протягом досліджуваного періоду також зростає і у звітному році становить 6 960,1 млн. грн., що більше на 3 113,3 млн. грн. тако ж показника 2012 р.

Стосовно структури виручки від реалізації, слід зазначити, що питому вагу в ній займає реалізація продукції рослинництва, яка становить майже 99% від загального обсягу. Реалізація насіння сояшнику складає 51,5%, зернових – 33,9%, що свідчить про сояшниково-зерновий напрям спеціалізації господарства.

На основі таблиці 1 можна розрахувати коефіцієнт спеціалізації за формулою 1:

$$K_c = 100 / (\sum U_t(2^i - 1)), \quad (1)$$

Де K_c – коефіцієнт спеціалізації; U_t – частка товарної продукції окремих галузей; i – порядковий номер частки товарної продукції у ранжированому ряді. Розрахунок коефіцієнта спеціалізації ПСП «А/Ф «Василівка»:

$$K_c = 100 / (51,5 * (2^1 - 1) + 33,9 * (2^2 - 1) + 3,2 * (2^3 - 1) + 0,8 * (2^4 - 1) + 0,4 * (2^5 - 1) + 0,2 * (2^6 - 1)) = 100 / 80,6 = 0,55$$

Даний коефіцієнт свідчить про те, що у досліджуваного підприємства спостерігається високий рівень спеціалізації, тобто агрофірма має дві найбільш ліквідні продукції – насіння сояшнику (51,5%) та зернові (33,9%), що підтверджує сояшниково-зерновий напрям спеціалізації господарства.

На жаль, на сьогоднішній день в Україні досі не створено відкритого та прозорого механізму ціноутворення, що призводить до нестабільності та непередбачуваності цін на ринку. Продукція рослинництва та товари, отримані від її переробки, здебільшого реалізуються на позабіржовому ринку та, як правило, за тінювими схемами, мінаючи прозорі біржові товарні потоки. Від структурної нерозвиненості ринку найбільше страждають насамперед виробники сільськогосподарської продукції. Як свідчить практика, незалежно від врожайності сільськогосподарських культур, внаслідок структурної нерозвиненості ринку основні доходи дістаються комерційним трейдерам-посередникам, тоді як безпосереднім товаровиробникам на селі фактично дістаються залишки.

Особливу роль у розвитку ринкових відносин і забезпеченні вільного та прозорого просування

сільськогосподарської продукції від товаровиробника до споживача відіграють товарні біржі.

Товарна біржа – організація, що діє на основі самоокупності з метою надання посередницьких послуг із укладенням торгових угод, упорядкування торгівлі товарами, регулювання торгових операцій і розв'язання торгових спорів, збирання і публікації відомостей про стан виробництва й інших факторів, які впливають на ціни. Це комерційне підприємство, що організовує ринок однорідних товарів (зерно, цукор) може бути публічним або приватним.

Біржові угоди з реальним товаром (спот, форвард) укладаються з метою фізичного переходу товару від продавця до покупця на умовах, передбачених угодою.

Угоди з коротким терміном поставки, або спот, передбачають негайне передавання товару покупцеві на умовах контракту.

Об'єктом торгівлі при форвардних угодах, як правило, є товар, який буде вироблено (виращено) на момент його поставки.

Угоди з відстроченою поставкою, або форвард, – це взаємне передавання прав і обов'язків на реальний товар з відстроченим терміном поставки. Переваги укладання таких угод виявляються в значній економії витрат на зберігання продукції, а головне – дають змогу товаровиробнику самому авансувати майбутнє виробництво [6, с. 236].

Тож, наприклад, сільгоспвиробник, залежний від багатьох факторів ризику, отримує реальну картину того, що йому вигідно вирощувати й виробляти та в яких саме кількостях.

Основною причиною недостатньої зацікавленості біржовою торгівлею сільськогосподарських товаровиробників є їх труднощі в зберіганні готової продукції та надання переваг фактору термінового одержання готівкових грошей.

Створення об'єктів інфраструктури ринку на селі як ефективної умови товароруху мало б бути спрямоване на збільшення конкурентоспроможних учасників цього ринку, котрі б забезпечували пропозицію продукції належної якості та в достатній кількості за помірними цінами.

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

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

вирішення проблем зберігання та переробки продукції та участі сільськогосподарських підприємств у торгах на торговельних біржах

Завдяки системі біржової торгівлі будь-який товаровиробник отримує можливість продати свій товар за реальну ринкову й максимально можливу ціну, а також спланувати своє виробництво.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/z0860-99>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>.
3. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств : [навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни] / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
4. Цегельник Н.І. Оцінка факторів впливу на формування доходів від покупців сільськогосподарської продукції / Н.І. Цегельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 63–66.
5. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств : [підручник] / Ф.В. Горбонос [та ін.]. – К. : Знання, 2010. – 463 с.
6. Ільчук М.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу : [навч. посіб.] / М.М. Ільчук [та ін.] ; за ред. М.М. Ільчука. – К. : Вища освіта, 2002. – 398 с.