

Г.Г. ОСАДЧА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
М.В. ПУШКАРЬОВА,
студентка, Національний університет харчових технологій

Облік доходів у системі управління підприємством

Розглянуто економічну сутність поняття «дохід» та сутність доходу з точки зору бухгалтерського обліку. Визначено умови визнання доходів і відмінності їх обліку за національними та міжнародними стандартами. Розглянуто підходи до класифікацій доходів, зокрема для цілей бухгалтерського, податкового та управлінського обліку, а також визначено місце класифікації в системі управління підприємством. Підкреслено необхідність аналізу доходів підприємства та створення плану на довгострокову перспективу. Представлено способи розрахунку доходів від операційної та неопераційної діяльності.

Ключові слова: дохід, економічна сутність, дохід підприємства, класифікація доходів, управління доходами.

Г.Г. ОСАДЧА,
к.е.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
М. В. ПУШКАРЕВА,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Учет доходов в системе управления предприятием

Рассмотрена экономическая суть понятия «доход» и суть дохода с точки зрения бухгалтерского учета. Определены условия признания доходов и отличия их учета по национальным и международным стандартам. Рассмотрены подходы к классификации доходов, в частности для целей бухгалтерского, налогового и управленческого учета, а также определено место классификации в системе управления предприятием. Подчеркнута необходимость анализа доходов предприятия и создания плана на долгосрочную перспективу. Представлены способы расчета доходов от операционной и неоперационной деятельности.

Ключевые слова: доход, экономическая суть, доход предприятия, классификация доходов, управление доходами.

G. OSADCHAYA,
candidate of economic Sciences, associate professor, National University of Food Technologies,
M. PUSHKAROVA,
student, National University of Food Technologies

The record revenues in the enterprise management system

The economic essence of notion «income» and the essence of income in terms of accounting. The conditions for the recognition of income and differences in their accounting according to national and international standards. It examines approaches to classification income, in particular for the purposes of accounting, tax and management accounting, as well as the place of classification in the enterprise management system. Emphasized analysis of the company's income and create a plan for the long term. Presents the methods of calculating the income from operating and non-operating activities.

Keywords: income, the economic substance, the income of the enterprise, classification of revenues, revenue management.

Постановка проблеми. Головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, яка не може бути реалізована без отримання необхідного рівня доходів. Доходи підприємства незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших факторів мають виключне значення не лише для окремого суб'єкта підприємницької діяльності, а й для економіки в цілому. За рахунок вирахувань з доходу та податку на прибуток підприємств формується основна частина ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади.

Збільшення величини прибутку підприємства безпосередньо пов'язано з підвищенням обсягів отримуваних доходів та зі зменшенням собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг. На сьогодні теорія управлінського обліку сконцентрована на витратах підприємства, методиках калькуляції і визначення собівартості. Проблемним питанням, які пов'язані з управлінням доходами, приділяється недостатньо уваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз наукових досліджень і публікацій говорить про те, що в Україні зростає інтерес науковців до проблем сутності та класифікації доходів підприємства різних галузей діяльності. Також на сучасному етапі досліджень поняття «дохід» зорієнтовані на поглиблення теоретичних і методичних аспектів формування, розподілу та використання доходів на рівні окремих суб'єктів

підприємницької діяльності. Така категорія, як «дохід підприємства», розглядається в наукових дослідженнях багатьох сучасних вчених, а саме І.О. Бланка, В.І. Блонської, Ф.Ф. Бутинця, Л.М. Зайцева, В.О. Озерана, В.Ю. Нестеренко, І.М. Петрович, Ю.В. Пономарьова, Л.М. Прокопишин-Рашкевич, В.А. Сідун, І.І. Токар, Р.Є. Федів та інших. Визначенням місця доходів в управлінні підприємством займалися такі науковці, як В.М. Добровський, С.Ф. Голов, Л.В. Нападковська тощо.

Але навіть сьогодні серед учених не визначено єдиної та однозначної думки щодо економічної сутності поняття доходу; визначення особливостей формування доходів підприємства в процесі його основної діяльності; класифікації доходів та деяких інших проблем, пов'язаних із управлінням ними.

Метою статті є дослідження економічної суті доходів підприємства та суті доходу в аспекті бухгалтерського обліку; визначення місця класифікації доходів у системі управління підприємством та обґрунтування необхідності планування доходів з метою ефективного управління ними.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки важливу роль у системі економічних показників відіграє дохід.

Отримання доходу свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною та якістю.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Отримання доходу створює основу для самофінансування підприємства за умови, що його розмір достатній для покриття витрат підприємства з виробництва та реалізації продукції, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку [1].

Доходи підприємства – це джерело розвитку його діяльності, що забезпечує:

- фінансування всіх поточних витрат, що пов'язані зі здійсненням господарської діяльності;
- виплату усіх необхідних податків і зборів;
- формування прибутку як джерела розширення діяльності [2, с. 54].

Тлумачення категорії доходу підприємства у науковій літературі ґрунтується загалом на двох принципових підходах, які визначають його зміст у широкому та вузькому розумінні. А широке розуміння змісту цього поняття, в свою чергу, охоплює економічний та бухгалтерський підхід до його визначення.

Основою економічного підходу щодо визначення поняття доходу є термін «виручка», тобто обсяг реалізації виробленої підприємством продукції (робіт, послуг). Інколи цей термін ототожнюється з поняттям «дохід підприємства», що містить з останнього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата, роялті, дивіденди та відсотки зі сформованого підприємством портфеля фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій тощо. Тому очевидно, що поняття «дохід підприємства» потрібно розглядати ширше, ніж «виручка від продажу продукції (робіт, послуг)». Найпоширенішим серед сучасних економістів стало визначення поняття «дохід підприємства» як суми виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій [3, с. 243].

З точки зору бухгалтерського обліку згідно з НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників) [4, п. 3].

Для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства, а також від надзвичайних подій призначені рахунки класу 7 «Доходи і результати діяльності» [5].

Відповідно до п. 5 П(С)БО 15 дохід визнається за умови, що його оцінка може бути достовірно визначена. Умови визнання доходів у відповідності до періоду їх визнання та відображення таких доходів у фінансовій звітності представлено на рисунку [6, с. 577].

Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню.

У разі відстрочення платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця визнається доходом у вигляді процентів [7, п. 21, 22].

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

МСБО 18 «Дохід» передбачає такі види доходів:

- дохід від реалізації товарів;
- дохід від надання послуг;
- відсотки, роялті, дивіденди [8, п. 7, 5].

Основна розбіжність між МСБО і П(С)БО полягає у скороченій формі останнього. Тобто під час складання національних стандартів деякі аспекти були повністю не розкриті, а саме:

1. П(С)БО 15 «Дохід», на відміну від МСБО 18 «Дохід», не визнає доходом суми попередньої оплати, авансів у рахунок оплати продукції, суми завдатку під заставу або в погашення позики (якщо це передбачено відповідним договором), надходження від первинного розміщення цінних паперів.

2. У національних стандартах оцінка моменту, на який підприємство передає покупцеві істотні ризики та винагороди від володіння певним активом, вимагає детального вивчення обставин операцій для впевненості в передачі ризику.

Національні стандарти не задовольняють критерії визнання доходу після доставки клієнту товарів.

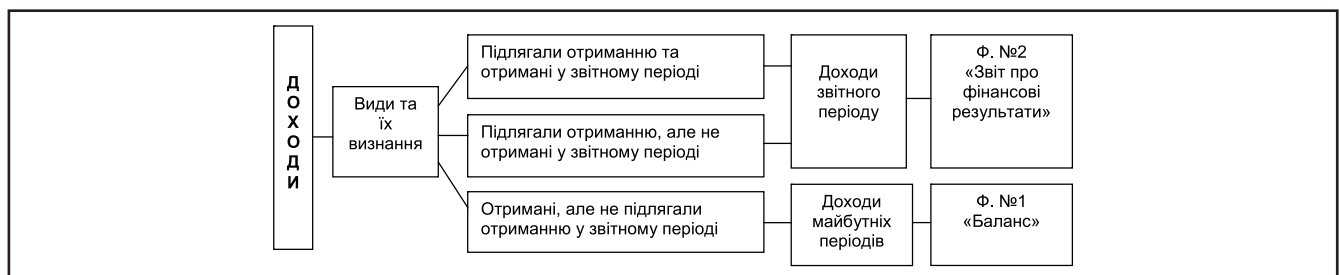
3. П(С)БО 15 «Дохід» не регламентує ситуацію отримання готівки від реалізації до того, як здійснюється доставка товару або виконання послуг.

4. Проблема невідповідності П(С)БО 15 «Дохід» до МСБО 18 «Дохід» проявляється у ситуації, коли товари продано з гарантією. Визнання доходу відбувається в день продажу за П(С)БО, хоча існує ймовірність майбутніх витрат по гарантіям [9, с. 176–177].

Спільною рисою є те, що дохід оцінюється за справедливою вартістю.

Дані порівняння міжнародних і національних положень з обліку доходів і відображення їх у звітності дають змогу зробити висновок, що в МСБО більш конкретизовано певні положення, але й національний стандарт містить моменти, які, зокрема, зумовлені національними особливостями обліку.

Варто зауважити, що 28 травня 2014 року Рада з МСФЗ (IASB) опублікувала новий стандарт – МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за контрактами з клієнтами». Рада зі стандартів фінансового обліку також планує опублікувати стандарт, який буде ідентичним до МСФЗ 15 у багатьох відношеннях. Стан–



Умови визнання доходів та їх відображення у фінансовій звітності

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дарт стане обов'язковим для звітних періодів, які починаються з або після 1 січня 2017 року. Стандарт дозволяє ранне застосування, але компанії мають враховувати існуючі локальні нормативні вимоги (наприклад, застосування стандарту буде не можливим для країн Європейського Союзу, поки його не буде схвалено Європейською комісією).

Новий стандарт вимагатиме внесення суттєвих змін до існуючих практик, які можна узагальнити в таких двох категоріях:

1. *Період визнання прибутку.* Раніше стандарти МСФЗ допускали широкий простір для формування суджень щодо розробки та застосування політик та практик з визнання виручки. МСФЗ 15 є більш директивним стандартом у багатьох аспектах і застосування цих нових правил може призвести до істотних змін у визнанні доходів і у деяких випадках визнанні витрат.

2. *Поточні облікові системи й процеси.* Складність застосування МСФЗ 15 та необхідність підготовки детальних розкриттів інформації відповідно до нового стандарту може потребувати впровадження нових або оновлених систем і процесів. Цей аспект буде особливо важливим для галузей, які мають величезну кількість різноманітних контрактів і продуктів (наприклад, телекомунікації) [10].

Для управління доходами необхідна їх обґрунтована детальна класифікація на основі групування доходів за певними ознаками для цілей обліку, аналізу та контролю. Чітко структуровані доходи дозволяють правильно зрозуміти їх економічний зміст, визначити склад і структуру, оцінити тенденцію зміни у часі та прийняти оптимальні управлінські рішення. Ось чому класифікація є важливим елементом для побудови системи управління доходами.

Класифікація доходів підприємства:

1. За характером отримання: доходи від звичайної діяльності; надзвичайні доходи.

2. За видом діяльності: доходи від виробничої діяльності; доходи від посередницької та торговельної діяльності; доходи від інвестиційної діяльності; доходи від фінансової діяльності; доходи від іншої діяльності.

3. За місцем відображення: бухгалтерські доходи; приховані доходи.

4. За повнотою відображення: валовий дохід – це загальна сума доходу, що отримує підприємство за певний проміжок часу від усіх видів діяльності у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах як на території України, так і за її межами;

чистий дохід є різницею між доходами від реалізації продукції та обов'язковими платежами, що входять до ціни товару; необхідний дохід – дохід, який дозволяє підприємству фінансувати всі заплановані поточні витрати, обов'язкові платежі та отримати цільовий прибуток; можливий дохід – це дохід, який може отримати підприємство при наявних виробничих потужностях, можливому обсязі реалізації продукції при наявній кон'юктурі ринку.

5. За валютою отримання: монетарні; немонетарні.

6. За формою розрахунку: загальний дохід; чистий дохід.

7. За періодичністю надходження: поточні; капіталізовані [1, 11].

Класифікація доходів підприємства з бухгалтерського та податкового обліку дещо відрізняється, тобто частина доходів буде прийматися до уваги при підрахунку по балансу прибутку організації, але не враховуватиметься при визначенні податкової бази майна при обчисленні податку на прибуток підприємства.

Для цілей оподаткування передбачена наступна класифікація доходів:

1. Від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг, майнових прав.

2. Позареалізаційні доходи (від здачі в оренду майна, безоплатне отримання майна, пайова участь).

3. Доходи, що не беруться в розрахунок при визначенні бази оподаткування (на майно, отримане в заставу, за кредитами і позиками, у вигляді внеску до статутного капіталу).

Класифікація доходів для цілей управлінського обліку представлена в таблиці [12, с. 122].

Отже, логічна та структурована класифікація доходів дає можливість ефективно ними управляти та бути складовою сучасної системи управління.

Будь-яке підприємство будує свою діяльність, виходячи з перспективи сталого утворення прибутку. Підготовку управлінської інформації, на основі якої можливо приймати ефективні рішення щодо підвищення доходів підприємства, доцільно виконати в два етапи.

На першому етапі потрібно визначити динаміку зміни за минулий період основних показників, які характеризують фінансовий стан підприємства.

Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою низки показників, які поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних показників належить прибуток підприємства, що іноді ототожнюють з поняттям «дохід», а до відносних – рентабельність підприємства.

Управлінський підхід до класифікації доходів

Види доходів		
Для прогнозування і планування	За можливістю планування	Планові, позапланові
	За ступенем узагальнення	Доходи підприємства, центрів відповідальності
	За впливом інфляційних процесів	З високим, середнім та низьким ризиком знецінення вартості
	За можливістю передбачення	Звичайні, надзвичайні
Для прийняття управлінських рішень	За важливістю для прийняття рішень	Маржинальні, інкрементні
	За впливом управлінських рішень	Релевантні, нерелевантні
	За регулярністю отримання	Систематичні, разові
	За можливістю вибору	Альтернативні, імперативні
	За ступенем регулювання	Контрольовані, неконтрольовані
Для контролю	За ступенем ризику отримання	Із суттєвим ризиком, з низьким ризиком
	За центрами відповідальності	За центрами прибутку, за центрами доходу, за центрами інвестицій

Одним з найголовніших показників фінансового стану підприємства є його дохідність. Такий показник відображає мету підприємницької діяльності. Окрім керівництва фірми та колективу він цікавить, насамперед, вкладників капіталу (інвесторів, кредиторів), а також державні органи, зокрема податкову службу, фондові біржі, які здійснюють купівлю–продаж цінних паперів.

Тривалість розрахункового періоду повинна бути не менше, ніж 6–8 кроків розрахунку. Крок розрахунку: квартал, півріччя або рік. Якщо розрахунковий період містить менше шести кроків, то статистична обробка досліджуваних показників є неефективною. Аналіз і статистична обробка даних за минулий період дозволяють оцінити не тільки стійкість поточної платоспроможності фірми, а також рекомендувати оптимальну величину необхідних запасів: готової продукції та матеріальних ресурсів.

На цьому етапі також важливим є оцінити можливості зниження собівартості вироблених виробів в основному за рахунок зниження найбільш витратних її складових. Це дозволить на наступному етапі підготувати план модернізації технологій, що використовуються.

Головне завдання другого етапу – це підготовка на довгостроковий період (5–10 років) найбільш дохідного для власників підприємства плану фінансово–господарської діяльності. Такий план може бути розроблено за допомогою економіко–математичної моделі, використовуючи яку проводиться аналіз можливих варіантів розвитку фірми і визначається оптимальна інвестиційна та дивідендна політика. Для реалізації стратегії розвитку на тривалий термін використовують ковзний метод планування, який передбачає розробку середньострокового (на 2–3 роки) і короткострокового (на півріччя – рік) планів на основі довгострокового. Суть цього методу планування полягає в тому, що за фактичними результатами виконання чергового короткострокового плану у разі потреби середньостроковий і довгостроковий плани уточнюються, а короткостроковий складається знову [13, с. 55–59].

Використання такого підходу дозволяє управляти доходами власників підприємства за рахунок: управління номенклатурою та обсягами виконання робіт; поступового зниження собівартості вироблених робіт; розробки послідовності та строків заміни малопродуктивного обладнання та впровадження нових технологій; оптимізації величини швидко ліквідних активів, резервного фонду та матеріальних запасів; визначення прийнятних умов залучення кредитів і додаткового акціонерного капіталу; розробки найбільш дохідної інвестиційної та дивідендної політики підприємства; підготовки оперативних і довгострокових планів розвитку виробництва; порівняння і вибору для реалізації найбільш перспективних і дохідних інвестиційних пропозицій і проектів; оцінки надійності та залучення нових ділових партнерів, наприклад, виробників, більше якісної сировини або комплектуючих [14].

Розроблення плану доходів підприємства здійснюється за основними джерелами їх утворення з подальшими узгодженнями.

Доходи від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг) планують, виходячи з обсягів виробництва та затверджених цін реалізації з урахуванням базових цін та наданих цінових знижок.

Розрахунок здійснюють шляхом множення обсягу виробництва в натуральному вимірі певного товару на прийняту

базову ціну реалізації цього товару за мінусом розміру цінових знижок, які надаються за окремими контрактами з урахуванням кількості контрактів, які передбачають різні види цінових знижок і кількості видів продукції у виробничій програмі підприємства.

Запланований дохід від продажу матеріальних цінностей та майна розраховується як різниця між вартістю їх придбання (за балансовою оцінкою) та продажною ціною їх реалізації, з урахуванням зношування основних засобів та витрат підприємства, пов'язаних із їх демонтажем, передпродажною підготовкою та реалізацією.

Розрахунок здійснюється шляхом віднімання від ціни придбання матеріальних цінностей нарахованої суми амортизації за період експлуатації, і витрат, пов'язаних зі здійсненням демонтажу, передпродажного ремонту, транспортування до місця реалізації, оплати послуг посередника. Аналогічно визначаються доходи від продажу брокерських місць, а також нематеріальних активів.

Доходи від посередницької діяльності підприємства планують, виходячи з обсягів цієї діяльності та установленної форми оплати за послуги підприємства.

Доходи від перепродажу матеріальних цінностей невідного виробництва, які також відносяться до посередницької діяльності, плануються, як правило, виходячи з обсягів здійснення таких операцій і запланованого маржинального доходу (різниці в цінах).

Доходи підприємств, одержані від пайової участі в спільних підприємствах та у створенні інших підприємств, плануються на основі інформації про рентабельність їх діяльності, обсяг отримання чистого прибутку, а також затвердженого в засновницьких документах порядку його розподілу [15].

Доходи підприємства від цінних паперів, які належать підприємству, плануються, виходячи з виду цінного паперу (акція, облігація, сертифікат) та характеру доходу (гарантований чи негарантований).

Якщо підприємство є власником акцій інших підприємств, то рівень отримання доходу не гарантується і визначається за результатами господарсько–фінансової діяльності цього підприємства з урахуванням прийнятої ним дивідендної політики.

Якщо підприємство є власником привілейованих акцій, облігацій, сертифікатів та інших видів цінних паперів із гарантованим розміром отримання доходів, то його розмір планується, виходячи з номінальної вартості цінних паперів, рівня гарантованого доходу (відсотка) та терміну його виплати. Необхідний розрахунок здійснюють шляхом множення номінальної вартості облігації на гарантований рівень дохідності у відсотках до його номінальної вартості за період (днів, місяців), помножений на період володіння цінним папером (днів, місяців) та отримання дивідендів, поділений на кількість днів, місяців у плановому періоді.

Аналогічно розраховується і сума відсотків, нарахована за депозитними внесками підприємства, яка планується, та доходи від надання комерційного кредиту іншим підприємствам. Під час проведення розрахунку враховуються суми внеску або кредиту та термін, на який вони надані.

Доходи підприємства від здачі в оренду майна (лізингу) планують, виходячи з умов орендної або лізингової угоди щодо форми та розміру орендної плати – фіксованої суми,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ковзаючої суми, відсотка від виручки або прибутку, натуральної форми оплати тощо.

Обсяг отримання доходів за загальним планом розраховується як сума їх планової величини за всіма джерелами формування.

Плановий розмір отримання доходів повинен бути достатнім для:

- 1) формування фонду грошових коштів, які потрібні для розрахунків з бюджетом зі сплати ПДВ та податку на прибуток;
- 2) покриття постійних та змінних поточних витрат;
- 3) отримання необхідної суми чистого прибутку, достатньої для вирішення виробничих та соціальних завдань підприємства.

Отже, загальна планова величина отримання доходів має бути порівняна з її цільовою чи необхідною величиною, яка потрібна для ефективного функціонування підприємства [16].

Висновки

Отже, дохід – це особливе систематично відтворюване джерело господарських засобів підприємства, мета здійснення підприємницької діяльності, він є основним джерелом розвитку підприємства, здійснюючи розширене відтворення; це індикатор кредитоспроможності та конкурентоспроможності комерційної організації; гарантія виконання нею своїх зобов'язань перед державою, джерело задоволення соціальних потреб суспільства.

Чітка та логічна структура класифікації доходів дає можливість ефективно управляти ними та бути складовою сучасної системи управління. Основною умовою побудови системи обліку для ефективного управління доходами на підприємстві є орієнтація системи управління доходами на стратегічний розвиток цього підприємства, тобто широке використання в управлінському обліку прогнозованої інформації, необхідність виявлення та аналізу відхилень від прогнозних величин.

Дохід є найважливішим показником для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Сідун В.А. Економіка підприємства [Електрон. ресурс]: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. та допов. / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с. – Режим доступу: http://ebooktime.net/book_60_glava_62_10.1_%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BO_%D1%81%EF%BF%BD.html
2. Нестеренко В.Ю. Економіка виробництва [Текст]: Конспект лекцій. / Нестеренко В.Ю., Токар І.І. – Харків: ХНДУ, 2012. – 58 с.
3. Панченкова Ю.В. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства [Текст] / Панченкова Ю.В., Зеленська О.Г. // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 239–248.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електрон. ресурс]: офіц.

текст: Наказ Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013: станом на 18.03.2014. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електрон. ресурс]: офіц. текст: Наказ Міністерства фінансів України №291 від 30.11.99 (зі змінами і доповненнями): станом на 24.07.2015. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]: офіц. текст: Наказ Міністерства фінансів України №290 від 29.11.99. (зі змінами і доповненнями): станом на 09.08.2013. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електрон. ресурс]: офіц. текст: від 01.01.2012: станом на 01.01.2012. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_025

9. Федів Р.Є. Облік доходів від використання бюджетних коштів на виконання бюджетних програм [Текст] / Федів Р.Є. // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2009. – Вип. 11. – С. 172–180.

10. «Рада з МСФЗ опублікувала новий стандарт з обліку виручки» [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://msfz.minfin.gov.ua/uk/News/Pages/radazmsfzopublikuvalanovuistandzobvlvury4ku.aspx>

11. «Класифікація доходів підприємств і бюджету» [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://svitohlyad.com.ua/finansy/klasifikatsiya-dohodiv-pidpriyemstv-i-byudzhetu/>

12. Стефанович Н. Підходи щодо сутності і класифікації доходів [Текст]: Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2. (м. Кам'янець-Подільський) / Стефанович Н., Костенко О. – Тернопіль: Крок, 2014. – С. 120–123.

13. Астрінський Д.А. Економічний аналіз фінансового стану підприємства [Текст]: Журнал «Економіст» / Астрінський Д.А. – 1999. – №12. – 90 с.

14. Грищенко О.В. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства [Текст]: Навч. посіб. / Грищенко О.В. – Таганрог: ТРТУ, 2000. – 112 с.

15. Петрович І.М. Економіка та фінанси підприємства [Електрон. ресурс]: підручник. / Петрович І.М., Прокопишин–Рашкевич Л.М. – Львів: Магнолі, 2006, 2014. – 408 с. – [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://pidruchniki.com/1163101864749/ekonomika/planuvannya_dohodiv_pidpriyemstva_yogo_sutnist_zavdannya_poslidovnist

16. «Економічна сутність доходу» [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_121418_ekonomichna-sutnist-dohodu.html