

УДК 657.44

JEL P46

DOI 10.32782/2786-8273/2023-3-4

**Гуріна Н.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та консалтингу,  
Державний податковий університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9433-069X>

**Nataliia Hurina**  
State Tax University

**Гурін Д.П.**

здобувач освіти другого (магістерського) рівня,  
Державний податковий університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6069-5970>

**Dmytro Hurin**  
State Tax University

## ДОХОДИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ

### INCOME OF COMMERCIAL ENTERPRISES: PROBLEM ASPECTS OF SUBSTANCE AND CLASSIFICATION FOR MANAGEMENT

**Анотація.** У даній статті розглянуті різні підходи до визначення економічної сутності доходів. Надано огляд ключових етапів еволюції знань про доходи, взявши за основу їх історичний контекст і охопивши сучасний стан. Проаналізовано різні підходи до визначення класифікаційних ознак доходів та запропоновано ввести додаткові класифікаційні ознаки, що дасть можливість формувати аналітичну інформацію про отримані доходи торговельними підприємствами та забезпечить можливість всебічного вивчення сутності доходів, а також дослідження основних проблем щодо обліку доходів та напрямків їх розв'язання.

**Ключові слова:** доходи, класифікаційні ознаки доходів, торговельне підприємство, реалізація товарів.

**Abstract. Introduction.** Regardless of the type of activity, industry or form of ownership, income for the enterprise is of key importance. Today, trading enterprises operate in conditions of fierce competition, therefore, in order to obtain income and maintain existing positions in the market, it is necessary to make maximum efforts. In addition, no matter what stage of development the company is at, the management will always be interested in information about incurred expenses and received income.

**Purpose.** The purpose is to generalize the essence of the economic category "income", determine their role in the accounting system and provide recommendations on optimizing the classification features of income, which will provide the trading company with the necessary analytical information for making management decisions. **Methods:** analysis, comparison. **Results.** This article examines various approaches to determining the economic essence of income. The main stages of the development of knowledge about income are considered, based on their historical development, and the current state is investigated. Different approaches to determining income classification features were analyzed and additional classification features were proposed.

**Conclusion.** As a result of the study, it was proposed to consider income as an increase in economic benefits due to the receipt of assets and/or an increase in their value and a decrease in liabilities, which lead to an increase in equity (with the exception of participants' contributions) due to the implementation of a certain type of activity and obtained competitive advantages as a result of making effective management decisions. Also, for the purpose of forming high-quality analytical information, which is necessary for management and organization of accounting processes at the enterprise, drawing up reports on income from the sale of goods (providing services) and for forecasting and making appropriate management decisions, it is proposed to single out additional classification features. In particular, it is proposed to consider income from the sale of goods (works, services) in terms of forms of payment for sold goods, dividing into income received in cash and non-cash payments, as well as according to the method of managing the sale of goods, allocating income from the sale of goods in sale period, income from the sale of promotional goods, income from the sale of gift certificates and income from the sale of goods using discount cards. In addition, it is proposed to separate the income that was received from the sale of products via the Internet or from sales in a stationary store. And to classify the income according to the types of sale – on credit, in installments and under the contract of commission (consignment). We also offer to distribute income from the sale of products according to seasonality and new products: income from the sale of seasonal goods, income from the sale of non-seasonal goods, income from goods manufactured in the reporting year and last year, and income from the sale of goods manufactured in the past and reporting periods.

**Keywords:** income, income classification features, trade enterprise, sale of goods.

**Постановка проблеми.** Формування інформаційної бази щодо доходів торговельного підприємства представляє собою одне з актуальних теоретичних та практичних завдань. Відсутність єдиного підходу до

тлумачення терміну «доходи» обумовлює доцільність подальших досліджень щодо визначення їх сутності, відображення в обліку та звітності інформації про них, як про одного з основних показників результативності

роботи підприємства та пояснює необхідність уточнення класифікаційних ознак, враховуючи специфіку діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні науковці, такі як С.Ф. Голов, Д.В. Карпенко, О.А. Лаговська, Н.М. Носач, О.А. Подоляничук Н.М. Ткаченко, Т.І. Яворська внесли значний вклад у створення системи обліку доходів на підприємствах.

**Метою даної статті** є узагальнення сутності економічної категорії «доходи», визначення їх ролі в системі обліку та надання рекомендацій щодо оптимізації класифікаційних ознак доходів, що забезпечить торговельне підприємство необхідною аналітичною інформацією для прийняття управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Незалежно від виду діяльності, галузі чи форми власності, доходи для підприємства мають ключове значення і на якому б етапі розвитку не знаходилося підприємство, керівництво завжди буде цікавити інформація щодо понесених витрат і отриманих доходів. З метою відображення в обліку інформації про отримані доходи, необхідно визначитися з трактуванням самого терміну «доходи».

Сутність економічної категорії «дохід», дослідження джерел їх виникнення та методів для їх збільшення завжди будуть предметом дискусій.

Наприклад, меркантилісти сприймали багатство країни як еквівалент золота і срібла, отримуваного через здійснення міжнародної торгівлі. Представники класичної економічної теорії вважали, що капітал людини представляє собою частину її майна, яку вона використовує для здобуття доходу, а збільшуючи свої власні доходи, людина також збільшує дохід країни, що призводить до зростання загального суспільного доходу [16].

Думки науковців щодо трактування терміну «дохід» наведені на рисунку 1.

Так, А. Загородній, Г. Вознюк, Г. Партин, С. Князь визначають дохід, як «гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності» [3].

В.С. Сухарський розглядає у якості доходу виторг, отриманий від реалізації товарів [13]. І. Бойчик зазначає, що до складу доходів не включають надані знижки,

вартість раніше реалізованих, але повернутих товарів, а також податки з продажу [1, с. 297]. Визначення, з яким погоджується більшість сучасних науковців-економістів, наведене у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та розглядається як «збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників)» [7]. Отже, в результаті проведеного дослідження думок науковців, можна зробити висновок про відсутність єдиного підходу до трактування терміну «дохід», тому пропонуємо уточнене визначення у такій редакції: «доходи – це збільшення економічних вигод унаслідок надходження активів і/або збільшення їх вартості та зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком внесків учасників) внаслідок здійснення певного виду діяльності й отриманих конкурентних переваг у результаті прийняття ефективних управлінських рішень» [2, с. 54–55].

Ефективність прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня доходів від реалізації товарів на всіх рівнях ієрархічної системи управління залежить від якості облікової інформації, що формується відповідно до запитів користувачів в інформаційній системі торговельного підприємства. І чітка та обґрунтована класифікація доходів лише сприятиме прийняттю ефективних рішень [12]. Необхідно відзначити, що у наукових дослідженнях більше уваги приділяється тим класифікаційним ознакам, які забезпечують одержання аналітичної інформації щодо доходів з урахуванням особливостей діяльності підприємства (табл. 1).

Кожен з наведених авторів пропонує виокремлювати певні класифікаційні ознаки доходів. Так, наприклад, Д. В. Карпенко пропонує «класифікувати доходи підприємства відповідно до їх цільового спрямування і виділяє релевантні та не релевантні, дійсні та можливі, інкрементні та маржинальні доходи» [4]. О.А. Подоляничук також виділяє «дійсні та можливі доходи, групуючи їх в класифікаційну ознаку за можливістю отримання» [10]. При виокремленні даної класифікаційної ознаки автор звертає увагу на час та спосіб одержання доходу. До дійсних доходів О.А. Подоляничук



Рис. 1. Огляд думок науковців щодо трактування сутності економічної категорії «дохід»

Джерело: узагальнено авторами, опрацювавши джерела [3; 4; 10; 13]

Таблиця 1

## Перелік додаткових класифікаційних ознак доходів

Класифікаційні ознаки доходів	За періодичністю	За формою розрахунку	За географічним сегментом	За центрами доходів	За ступенем суттєвості	За формою отримання	За ступенем узагальнення	За можливістю планування	За характером оцінки	За можливістю отримання	За цілями оподаткування
Автори											
Н. Стефанович,											
О. Костенко [12]		+				+	+				
О.А. Лаговська [6]	+							+			
Д.В. Карпенко [5]	+		+	+	+	+	+	+			+
О.А. Подолянчук [10]					+						
Н.М. Носач [9]		+							+	+	

Джерело: узагальнено авторами, опрацювавши джерела [5; 6; 9; 10; 12]

відносить «попередню оплату від покупців за товари (роботи, послуги), а до можливих – доходи, що були отримані підприємством після відвантаження замовлення покупцю» [10]. Але, відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід», «попередня оплата за товари не визнається доходом» [8]. Тому, підтримуємо думку Д.В. Карпенко замінити дійсні доходи на дохід, одержаний після відвантаження товарів. Оскільки це дасть можливість розглядати його у якості доходу від операційної діяльності підприємства. А, так звані, можливі доходи, доцільно розглядати «як економічну вигоду, яку компанія може отримати при прийнятті альтернативного рішення і замінити таку класифікацію на доходи отримані після відвантаження» [5].

Слушною є пропозиція Н.М. Носач щодо поділу доходів «за факторами впливу (дохід, що перебуває під впливом зовнішніх факторів та дохід, що перебуває під впливом внутрішніх факторів); за регулярністю отримання доходу (постійні, епізодичні) та формою розрахунку за реалізовані товари (доходи, що були отримані в готівковій формі та при безготівкових розрахунках)» [9, с. 222].

Ураховуючи особливості діяльності торговельних підприємств, доцільно доповнити існуючу класифікацію доходів, виокремивши такі класифікаційні ознаки, які забезпечать формування якісної інформаційної бази, використання якої надасть можливість проаналізувати інформацію щодо отриманих доходів та прийняти відповідні управлінські рішення для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Рекомендація Д.В. Карпенко, яка надавалася автором для підприємств готельного господарства, щодо поділу доходу, отриманого «з використанням торговельної знижки, клубних карт, подарункових сертифікатів і від реалізації акційних товарів» [5] буде доречною й для торговельного підприємства та дозволить оцінити доцільність застосування обраної програми лояльності.

На нашу думку, також варто виокремлювати такі класифікаційні ознаки доходів, як: «за визнанням (планові, фактичні); за центрами відповідальності (або центрами доходів), що надасть можливість проаналізувати внесок кожного структурного підрозділу торговельного підприємства, який задіяний у реалізації товарів, та виявити потенційні можливості для збільшення суми отриманих доходів; за ступе-

нем суттєвості (суттєві, несуттєві). Але при цьому, необхідно враховувати, що суттєвим, можна вважати дохід, частка якого в загальній сумі отриманих доходів становить не менше 5%. Це варто зафіксувати в документі, який регламентує облікову політику підприємства [2, с. 52].

Крім того, на сьогодні підприємство може здійснювати продаж товарів як у стаціонарному магазині, так і через інтернет-магазин, тому доцільним буде й дохід, отриманий в результаті реалізації, класифікувати за формою здійснення торгівлі. Це забезпечить можливість проведення аналізу, яка саме форма торгівлі є більш прибутковою для підприємства.

Оскільки, досить поширеною формою розрахунків між покупцем та продавцем є оплата вартості реалізованих товарів протягом певного періоду після їх продажу, наприклад, у розстрочку чи в кредит, тому, варто для торговельних підприємств виокремити таку класифікаційну ознаку доходів, як за видами реалізації товарів.

Також варто відзначити, що сума доходів, отриманих торговельним підприємством, досить часто залежить від сезонності, тому доречним буде виокремлення доходів, отриманих в результаті реалізації сезонних / несезонних товарів та від реалізації новинок.

Основними перевагами класифікаційних ознак доходів, виокремлених для торговельних підприємств, є орієнтація їх на потреби обліку з метою формування якісної інформаційної бази з урахуванням сучасних тенденцій розвитку даних підприємств.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження було встановлено відсутність єдиного підходу до трактування поняття «дохід», тому пропонується під доходами розуміти збільшення економічних вигод унаслідок надходження активів і/або збільшення їх вартості та зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком внесків учасників) внаслідок здійснення певного виду діяльності й отриманих конкурентних переваг у результаті прийняття ефективних управлінських рішень. Запропоновані додаткові класифікаційні ознаки забезпечать отримання інформації, необхідної для проведення аналізу і прогнозування суми доходів, які підприємство може отримати в майбутньому, та для прийняття ефективних управлінських рішень щодо діяльності торговельного підприємства.

## Бібліографічний список:

1. Бойчук І.М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
2. Гуріна Н.В. Облік та аналіз витрат і доходів підприємств: теорія та методика : дис. канд. екон. наук : 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Національна академія статистики, обліку та аудиту. Київ, 2014. 262 с.
3. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О., Князь С.В. Торгівельна, маркетингова та рекламна діяльність : термінологічний словник. Львів : ТзОВ «Видавнича фірма «Афіша», 2019. 413 с.
4. Іфтемічук В.С. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття, персоналії. URL: [http://library.kpi.kharkov.ua/scripts/irbis64r\\_01/](http://library.kpi.kharkov.ua/scripts/irbis64r_01/)
5. Карпенко Д.В. Облікова інтерпретація класифікації доходів підприємств ресторанного господарства. URL: <http://journal.puet.edu.ua/files/journals/1/articles/235/public/235-902-1-PB.pdf>
6. Лаговська О.А. Доходи як соціально-економічна категорія: класифікаційний підхід. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/67009/62463>
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
9. Носач Н.М. Класифікація доходів від реалізації товарів для потреб обліку та управління. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 28. С. 220–223.
10. Подольчанчук О.А. Облік доходів фермерських господарств та їх відображення у звітності. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., 31 травня – 01 червня 2018 р. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. С. 99–102.
11. Потриваєва Н.В., Кореновська Т.О. Нормативно-правові особливості облікового забезпечення витрат та доходів діяльності підприємства. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. № 4 (112). URL: <https://visnyk.mnau.edu.ua/en/n88v1r2016potryvaieva>
12. Стефанович Н., Костенко О. Підходи до сутності і класифікації доходів. URL: <http://ibo.wunu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/111/111>
13. Сухарський В.С. Менеджмент: теорія, методологія, практика : монографія. Тернопіль : Астон, 2006. 416 с.
14. Ткаченко Т.П., Тульчинська С.О., Бойчук Д.В. Управління доходами на підприємстві. *Ефективна економіка*. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2018/152.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf)
15. Яворська Т.І., Соболевська О.О. Теоретичні аспекти сутності доходів та їх класифікація. URL: <http://feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/06/1-2.pdf>
16. Щетинін А.І. Політична економія : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 480 с.

## References:

1. Bojchuk, I. M. (2016) *Ekonomika pidpryjemstva: pidruchnyk* [Enterprise economics: a textbook]. Kyiv: Kondor-Vydavnyctvo. (in Ukrainian)
2. Ghurina N. V. (2014) *Oblik ta analiz vytrat i dokhodiv pidpryjemstv: teorija ta metodyka* [Accounting, analysis of costs and income of enterprises: theory and method]: dys. kand. ekon. nauk: 08.00.09 – Bukhghaltersjkyj oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoji dijalnosti). Nacionaljna akademija statystyky, obliku ta audytu. Kyiv. (in Ukrainian)
3. Zaghorodnij A. Gh., Voznjuk Gh. L., Partyn Gh. O., Knjazj S. V. (2019) *Torghiveljna, marketynghova ta reklamna dijalnistj: terminologichnyj slovnyk* [Trade, marketing and advertising activities: a terminological dictionary]. Lviv: TzOV "Vydavnycha firma "Afisha". (in Ukrainian)
4. Iftemichuk V. S. Geneza rynkovoji ekonomiky (politekonomija, mikroekonomika, makroekonomika, ekonomichnyj analiz, ekonomika pidpryjemstva, menedzhment, marketyngh, finansy, banky, investyciji, birzhova dijalnistj): terminy, ponjattja, personaliji [The genesis of the market economy (political economy, microeconomics, macroeconomics, economic analysis, enterprise economics, management, marketing, finance, banks, investments, stock market activity): terms, concepts, personalities]. Available at: [http://library.kpi.kharkov.ua/scripts/irbis64r\\_01/](http://library.kpi.kharkov.ua/scripts/irbis64r_01/) (in Ukrainian)
5. Karpenko D. V. (2011) *Oblikova interpretacija klasyfikacii dokhodiv pidpryjemstv restorannogho ghospodarstva* [Accounting interpretation of income classification of restaurant enterprises]. Available at: <http://journal.puet.edu.ua/files/journals/1/articles/235/public/235-902-1-PB.pdf> (in Ukrainian)
6. Laghovsjka O. A. Dokhody jak socialjno-ekonomichna kateghorija: klasyfikacijnyj pidkhid [Income as a socio-economic category: a classification approach]. Available at: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/67009/62463> (in Ukrainian)
7. Ministerstvo finansiv Ukrayini. (07.02.2013). Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 1 "Zaghaljni vymoghy do finansovoi zvitnosti" [Accounting Standard 1 "General requirements for financial reporting"]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (in Ukrainian)
8. Natsionalne polozhennia (standart) bukhghalterskoho obliku 15 "Dokhid": nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29 lystopada 1999 roku № 290. [National Accounting Regulation (Standard) 15 "Revenue": Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 29 November 1999 No. 290]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (in Ukrainian)
9. Nosač N. M. (2017) *Klasyfikacija dohodiv vid realizaciji tovariv dlja potreb obliku ta upravlinnja* [Classification of income from the sale of goods for accounting and management purposes]. *Naukovyj visnyk Miznarodnoho humanitarnoho universytetu. Serija: Ekonomika i menedzhment*, vol. 28, pp. 220–223. (in Ukrainian)
10. Podoljanuchuk O. A. (May 31 – June 1, 2018) *Oblik dokhodiv fermersjkykh ghospodarstv ta jikh vidobrazhennja u zvitnosti* [Accounting of farm incomes and their reflection in reporting]. *Stan i perspektyvy rozvytku oblikovo-informacijnoji systemy v Ukraini*. Ternopilj: TNEU. (in Ukrainian)
11. Potryvajeveva N. V., Korenovsjka T. O. (2016) *Normatyvno-pravovi osoblyvosti oblikovogho zabezpechennja vytrat ta dokhodiv dijalnosti pidpryjemstva* [Legislative features of the accounting support of expenses and income]. *Visnyk aghrarnoji nauky Prychornomor'ja*, no. 4 (112). Available at: <https://visnyk.mnau.edu.ua/en/n88v1r2016potryvaieva> (in Ukrainian)

12. Stefanovych N., Kostenko O. (2014) *Pidkhody do sutnosti i klasyfikaciji dokhodiv* [Approaches to the essence and classification of income]. Available at: <http://ibo.wunu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/111/111> (in Ukrainian)
13. Sukharskyj V. S. (2006) *Menedzhment: teorija, metodologija, praktyka: monohrafija* [Management: theory, methodology, practice: monograph]. Ternopil: Aston. (in Ukrainian)
14. Tkachenko T. P., Tuljchynsjka S. O., Bojchuk D. V. (2018) *Upravlinnja dokhodamy na pidpryjemstvi* [Income management in the enterprise]. *Efektivna ekonomika*, no. (3). Available at: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2018/152.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf) (in Ukrainian)
15. Javorsjka T. I., Sobolevsjka O. O. (2020) *Teoretychni aspekty sutnosti dokhodiv ta jikh klasyfikacija* [Theoretical aspects of the essence of income and their classification]. Available at: <http://feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/06/1-2.pdf> (in Ukrainian)
16. Shchetynin A. I. (2011) *Politychna ekonomija* [Political Economy]: pidruchnyk. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 21.12.2023