

протягом періоду, коли підприємство не займається господарською діяльністю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безручук С.Л. Аутсорсинг, лізинг персоналу або послуги з бухгалтерського обліку: критична оцінка термінів / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2008. – № 3(12). – С. 41-60.
2. Гудзь Ю.Ф. Аутстафінг та аутсорсинг як інструменти підвищення ефективності господарської діяльності малих підприємств харчової промисловості / Ю.Ф. Гудзь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78454.doc.htm.
3. Єфименко М. Правова регламентація аутсорсингових відносин в США та Україні: порівняльно-правовий аспект / М. Єфименко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 110-113.
4. Колодеева С. Субъекты ведения бухгалтерского учета в условиях аутсорсинга / С. Колодеева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eck.ru/blog/outsorsing/sub-ekty-vedeniya-buhgalterskogo-ucheta-v-usloviyah-outsorsinga/>.
5. Партин Г.О. Основні види аутсорсингу та їх застосування в управлінні діяльністю підприємства / Г.О. Партин, О.В. Дідух // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка» (Львів, 10-12 листопада 2011 р.). – Львів : Львівська політехніка, 2011. – С. 637-638.

УДК 631.162:339.15

ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІК ДОХОДУ ВІД ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

*Потриваєва Н. В., доктор економічних наук, професор,
Миколаївський національний аграрний університет*

Зважаючи на існуючий науковий доробок щодо облікового відображення доходів, слід зазначити, що визнання доходів сільськогосподарської діяльності під час отримання продукції власного виробництва, а не після її реалізації дещо спотворює фінансовий результат та не завжди корелює з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат. Це обумовлює потребу у проведенні подальших наукових досліджень за цим напрямком. Також залишаються невирішеними питання щодо формування облікової інформації з урахуванням ризиків, притаманних аграрній сфері.

Розвиток ринкової економіки потребує від підприємств України раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення стратегії збільшення доходів підприємства, аналізу

і оцінки отриманих результатів. Однією з найголовніших складових стратегії фінансової політики підприємства є політика максимізації дохідності.

Головним складовим елементом доходу від звичайної діяльності у сільськогосподарських підприємствах є дохід від реалізації продукції власного виробництва, а саме та його частина, яка залишається після вирахування матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво і реалізацію продукції. Формування оптимального доходу підприємств у розмірах, необхідних для покриття його поточних витрат, сплати податків і отримання прибутку, що дає змогу забезпечити розширене відтворення, є необхідною умовою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

Визнання доходу і достовірна його оцінка – необхідна інформація для відображення її у фінансовій звітності. Однією з умов визнання доходу від реалізації є передача покупцеві всіх ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності на продукцію. МСФЗ 18 на відміну від П(С)БО 15, як критерій визнання доходу від реалізації продукції встановлює передачу покупцеві не всіх, а лише суттєвих ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності на продукцію (товар) [1; 2]. П(С)БО 15 поширюється тільки на доходи підприємств від звичайної діяльності. Однак цей стандарт не поширюється і на деякі доходи від звичайної діяльності, такі, як: доходи від оренди, доходи за контрактами на надання послуг у сфері будівництва та інші доходи, перелічені у пункті 3 зазначеного стандарту.

Продукція вважається проданою з того часу, коли право на її власність перейшло від продавця до покупця. Оплата за реалізовану продукцію може здійснюватися у момент передачі покупцю, після відвантаження продукції (наступна оплата) або до відвантаження продукції (попередня оплата). В даному випадку спочатку була відвантажена продукція покупцю, а кошти отримані на рахунок пізніше. Попереднє відвантаження продукції з подальшою оплатою можливе лише при відносинах купівлі-продажу з покупцями, які мають високий рівень ділової активності на ринку сільськогосподарської продукції.

Доходи від реалізації відображаються у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження чи сплати коштів [3;4]. При цьому для визначення фінансового результату звітного періоду слід порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. Підвищення дохідності діяльності займає дедалі більше значимі позиції в системі цілей підприємства. Тим більше, що сучасні вчені й практики стверджують, що одержання доходу є метою практично всіх підприємств і нині є домінуючою.

Планомірно комбінуючи ресурси підприємства, у сучасних умовах необхідно проводити значну роботу щодо раціональної організації його діяльності відповідно до вимог ринку, обґрунтованості планових обсягів об'ємних показників, зниження рівня витрат, підвищення дохідності і рентабельності діяльності сільгосппідприємства. Правильне визначення,

оформлення, оцінка й облік доходів від реалізації продукції безпосередньо впливає на престижність і рентабельність аграрного товаровиробника.

При організації формування та розподілу доходу необхідно враховувати розміри аграрного підприємства, форму власності, організаційно-правову форму господарювання, кількість засновників товариства тощо. Вважаємо за доцільне кожним сільськогосподарським підприємством систематично проводити аналіз формування доходу задля поглиблення знань про його складові та основні тенденції їх зміни. При цьому основним завданням фінансового планування у сільськогосподарському підприємстві повинно бути виявлення та мобілізація резервів збільшення доходу за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Покращення стану реалізації, на наш погляд, можливо також за умови пошуку більш вигідних бізнес-партнерів зі збуту товарної продукції або покращення якості послуг при обслуговуванні споживачів.

З метою забезпечення економічної безпеки аграрного підприємства при формуванні доходу від реалізації сільськогосподарської продукції насамперед необхідно враховувати рівень розвитку конкурентного середовища, що може впливати на обсяг та відновлення виробничого потенціалу підприємства, враховуючи також і соціальний аспект.

Найголовнішим у процесі вдосконалення механізму формування доходів підприємства є аналіз прибутковості. Одним із найефективніших і одночасно найпростіших методів фінансового аналізу, який використовується для оперативного і стратегічного планування прибутку, є операційний аналіз «витрати-обсяг-прибуток» («Costs-Volume-Profit»), він дає змогу відслідковувати залежність фінансових результатів від витрат і обсягів виробництва або реалізації. Основна мета цього виду аналізу (який зазвичай характеризують як аналіз беззбитковості) – встановити, що відбудеться з фінансовими результатами, якщо визначений рівень продуктивності, обсягу виробництва, витрат змінюватиметься. Ця інформація має виняткове значення для керівництва підприємства, тому що знання залежності між такими факторами, як сукупний дохід від продажу, сукупні витрати, прибуток, вихід продукції (обсяг виробництва), дає змогу визначити критичний рівень випуску продукції, при якому прибуток буде максимальним, або рівень, при якому не буде ні прибутку, ні збитків (тобто точку беззбитковості). Переваги цієї методики полягають у тому, що аналіз можна зробити як за квартал, так і за півріччя, а також – за результатами річної діяльності.

Отже, дохід від реалізації сільськогосподарської продукції є пріоритетним видом доходів аграрних товаровиробників, облікове відображення якого потребує подальшого нормативного й методичного врегулювання. Наказ про облікову політику є внутрішнім нормативним документом, регулюючим організацію облікового процесу підприємства, зокрема й обліку доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. До

розповсюджених напрямків використання сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах відноситься виплата заробітної плати працівникам натурою, реалізація продукції в рахунок оплати паю та реалізація покупцям за грошові кошти. Аналіз та порівняння П(С)БО 15 та МСБО 18 щодо визнання, класифікації та оцінки доходів діяльності підприємства є теоретичним підґрунтям для розробки та методичного удосконалення облікового забезпечення доходів від реалізації сільськогосподарської продукції. При формуванні доходу слід зважати на розміри сільськогосподарського підприємства, його форму власності, організаційно-правову форму господарювання тощо. Найголовнішим в удосконаленні механізму формування доходів підприємства є використання аналізу прибутковості. При цьому операційний аналіз «витрати-обсяг-прибуток» дозволить контролювати вплив витрат і обсягів виробництва або реалізації на фінансові результати діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р., № 290. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 651

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОСНОВНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

*Ксьонжик І.В., доктор економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет*

Оплата праці державних службовців повинна забезпечувати достатні матеріальні умови для незалежного виконання службових обов'язків, сприяти укомплектуванню апарату державних органів компетентними і досвідченими кадрами, стимулювати їх сумлінну та ініціативну працю.

Заробітна плата державних службовців складається з посадових окладів, премій, доплати за ранги, надбавки за вислугу років на державній службі та інших надбавок.