

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV (із змінами та доповненнями) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 15.09.2018).
2. Закон “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”: концептуальні зміни з 2018 року. URL: <https://byhgalter.com/zu-buxgalterskij-oblik-ta-fin-zvitnist-zmini-z-2018-roku/> (дата звернення 22.09.2018).
3. Закон «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (дата звернення 19.09.2018).
4. Парламент ухвалив зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://www.buh24.com.ua/parlamentuhvaliv-zmini-do-zakonu-pro-buhgalterskiy-oblik-ta-finansovu-zvitnist-v-ukrayini> (дата звернення 19.09.2018).

Падалка Л.І.

студентка,

Науковий керівник: Томчук В.В

кандидат економічних наук, доцент,

Донецький національний університет

імені Василя Стуса, м. Вінниця

ДОХОДИ ТА ВИТРАТИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Враховуючи, що торгівля – ланка між виробником та кінцевим споживачем, то в даний час торгівельні операції поширені досить широко. Ведення господарської діяльності із залученням різного роду торгових посередників, які беруть на себе функцію з реалізації товару замовника, як правило, економічно вигідно, оскільки дозволяє виробникам і продавцям скоротити відповідні комерційні витрати, пов'язані з організацією власної системи збуту. По суті, в сфері обігу посередницькі організації представляють собою фірми, що спеціалізуються на організації оптимальної системи товарообігу, що формують канали розподілу і збуту товарів, які завдяки своїм контактам, досвіду і спеціалізації дозволяють забезпечити, з одного боку, найбільш широку доступність товарів – для споживачів і, з іншого боку, доведення товарів до цільових ринків збуту – для продавців.

Економічна ефективність діяльності торгівельної організації залежить від безлічі факторів. В умовах ринкової економіки, її розвитку, в економічному житті підприємств торгівлі зростає роль обліку як основного інструменту аналізу, планування і контролю. У сучасних умовах господарювання необхідні трансформація раніше прийнятих і впровадження нових облікових механізмів, здатних забезпечити організацію та ведення обліку, якість і достовірність облікової інформації на тому рівні, який необхідний для успішного функціонування фірми в умовах конкурентного ринкового середовища.

Операції в сфері торгівлі в даний час є однією з найпоширеніших послуг на ринку, тому проблемам їх обліку, питанням організації системи обліку доходів і витрат на підприємствах, що спеціалізуються на здійсненні таких операцій як в науковій обліково-економічній [1; 2; 3], так і в спеціальній бухгалтерській літературі, в тому числі і періодичній, приділено достатньо уваги [4; 5], особливо в умовах дії нового МСФЗ, зокрема IFRS 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [6], який змінив вимоги низки МСФО та US GAAP по визнанню доходу.

Взагалі, категорії «дохід» і «витрати» грають чи не найважливішу роль не тільки в бухгалтерському обліку, але і у системі управління підприємством в цілому (рис. 1).

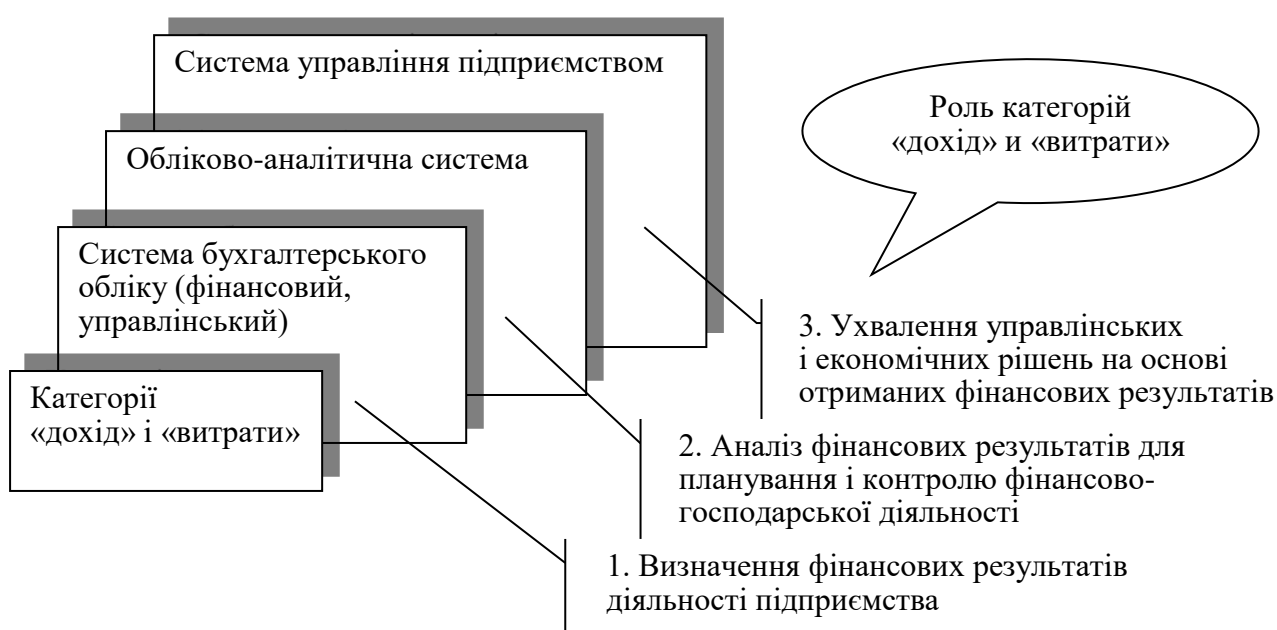


Рис. 1. Роль категорій «дохід» і «витрати» в ієрархії систем обліку і управління організацією

Як результат господарського життя торговельного підприємства доходи і витрати визначаються, класифікуються і відображаються у кожній з підсистем бухгалтерського обліку по-своєму в відповідності до вимог нормативних актів. Користувачі бухгалтерської інформації, визначаючи в процесі своєї діяльності доходи і витрати, надають даним поняттям різне смислове значення.

Відповідно до МСБО 18 «Дохід», дохід – збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі збільшення активів або зменшення зобов'язань, що виражається в збільшенні капіталу (відмінного від вкладів власників). Починаючи з 2018 року основні правила щодо визнання доходу від реалізації товарів покупцям та його відображення в обліку та звітності визначає МСФЗ 15 [7]. За пропонованою моделлю дохід визнається в момент передачі торговельним підприємством контролю над товарами або послугами покупцю та в сумі, яка за очікуваннями продавця буде йому належати після

продажу товарів/послуг. Залежно від того, чи задовольняються певні критерії, виручка визнається: протягом часу виконання підприємством договору; або у певний момент часу, коли право власності на відповідні товари або послуги передано покупцю.

Витрати на продаж, на нашу думку, є вартісним виразом поточних витрат, що обумовлені процесом обігу товарів, які входять в повну собівартість продукції понад її виробничу собівартість. В основі побудови системи обліку витрат на продаж (рах. 902 «Собівартість реалізованих товарів») лежить концепція обліку витрат за видами діяльності (функцій), відповідно до якої вартість товарів визначається за видами робочих функцій (зокрема, ТЗВ – рах. 289 «Транспортно-заготівельні витрати»; збут – рах. 93 «Витрати на збут»): постачання, зберігання, збут, управління. Для кожного виду діяльності визначається фактор зміни витрат, при цьому для більш достовірного визначення факторів витрат необхідно виділити підфункції до функцій обліку витрат. Після розподілу витрат на види діяльності між товарами вони можуть бути розділені між одиницями товарів пропорційно їх кількості.

Вважаємо, що для прийняття оптимальних управлінських рішень необхідна ділова обізнаність, аналітичне прочитання вихідних даних в залежності від мети аналізу. Основною метою комплексного аналізу витрат на продаж, як важливого елемента поточних витрат торговельного підприємства, є визначення комплексу показників, які дозволять оцінити роль витрат в системі формування фінансових результатів підприємства торгівлі.

При організації безперервної аналітичної функції досягається підвищення оперативності та дієвості системи обліку, оскільки дані для аналізу надходять з облікової системи, яка, в свою чергу, забезпечує кількісною інформацією процес прийняття та реалізації управлінських рішень. Діючи безперервно, аналітична функція розширює рамки практичного застосування облікової інформації, позитивно впливаючи на якість представленої звітності і самі показники, тобто на ефективність облікової інформації для сторонніх користувачів.

За даними фінансового обліку можна визначити фінансовий результат діяльності всієї організації, оскільки він охоплює всі види доходів і витрат. Податковий облік формує інформацію про оподатковуваний прибуток. На основі даних управлінського обліку, оперуючи інформацією про доходи і витрати по звичайних видах діяльності, можна визначити наскільки прибутковим є той чи інший вид товарів.

Список використаних джерел:

1. Блакита Г. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві. Навчальний посібник рекомендовано МОН України / Г. Блакита. – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 288 с.
2. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект: колективна монографія у 2 т. / за ред. П.Й. Атамас. – Дніпропетровськ: «Герда», 2017. – Т. 1. – 358 с.; Т. 2. – 414 с.
3. Нестерчук Ю. О. Економіка підприємства: навч.-метод. посібник / Ю.О. Нестерчук, С.А. Сегеда. – Вінниця: Едельвейс і К, 2014. – 372 с.

4. Стахов О.І. Організація обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібно торгівлі // Журнал «Young Scientist» – № 4 (56) – April, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/ru/archive/56/>.

5. Власна справа: роздрібна торгівля // Вісник: офіційно про податки – №6 (958) – лютий 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100007144-vlasna-sprava-rozdribna-torgivlya>.

6. Шерер І.Л. Модель організації обліку доходів за програмами лояльності відповідно до Міжнародних Стандартів Фінансової Звітності // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць (ISSN 2313-4569); за ред. М.І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса: Одеський національний економічний університет. 2018. № 1 (65). С. 186–195. Annual IMF report Promoting Inclusive Growth. 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/pdfs/IMF-AR17-English.pdf>.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025.

8. МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами. Використання МСФЗ» // Все про бухгалтерський облік. 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/msfz-15-dokhid-vid-dohovorivz-kliientamy>.

Шульга А.І.

студентка,

Науковий керівник: Собченко (Кінєва) Т.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПРОЦЕСИ ВІДТВОРЕННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Найважливішою умовою існування людського суспільства є споживання матеріальних благ, зокрема продуктів харчування. Основним джерелом їх одержання є сільськогосподарське виробництво. Безперервність споживання продукції сільського господарства зумовлює і безперервність сільськогосподарського виробництва. Основними умовами здійснення процесу виробництва є наявність засобів виробництва та робочої сили. У результаті поєднання цих умов створюється певний продукт, який через систему розподілу та обміну надходить до споживача. Споживання виробленого продукту, з одного боку, робить необхідним виробництво нової «порції» суспільного продукту, з іншого – створює передумови такого виробництва. Отже, процеси виробництва та споживання, постійно повторюючись, трансформуються у процес економічного відтворення.

Сільське господарство являє собою особливу галузь економіки, специфіка виробничих процесів у якій накладає відбиток на розвиток економічних відносин. Незважаючи на те, що існує велика розмаїтість у сільськогосподарських зонах, можна виділити деякі загальні моменти, властивим процесам відтворення в галузі в цілому.

Особливості процесу відтворення в сільському господарстві укладаються в наступному (рис. 1):