

ЧАСТИНА 2

МАТЕРІАЛИ

III Всеукраїнської науково-практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

ДО 20-РІЧЧЯ ЗАСНУВАННЯ ФАКУЛЬТЕТУ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ ПДАА

26 жовтня 2018 року, м. Полтава

ЗАТВЕРДЖЕНО ДО ДРУКУ

Вченою радою Полтавської державної аграрної академії

(протокол № 2 від 30 жовтня 2018 р.)

«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» : Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 жовтня 2018 р. – Полтава : ПДАА, 2018. – 28 с.

З М І С Т

СЕКЦІЯ 1 «ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ»	3
Кияненко Олександр Дмитрович, Боровик Т. В. СУТНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	3
Криворучко Дмитро Григорович, Терещенко Іван Олексійович СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	5
Самсоненко Сергій Анатолійович, Терещенко Іван Олексійович ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	6
СЕКЦІЯ 2 «СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА»	9
Помаз Юлія Володимирівна, Яременко Аліна Сергіївна ПРОБЛЕМИ ВІДПЛИВУ КВАЛІФІКОВАНОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ УКРАЇНИ	9
Чернуш Анастасія Сергіївна, Помаз Юлія Володимирівна ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ	11
СЕКЦІЯ 3 «АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»	13
Бабенко Лілія Сергіївна, Тютюнник Світлана Василівна ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	13
Колесніченко Анастасія Сергіївна ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ	16
Пилипенко Катерина Анатоліївна, Полонська Наталія ПОРЯДОК УТРИМАННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У 2018 РОЦІ	20
Тарасюк Ірина Юріївна, Дерев'янка Світлана Іванівна ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	23
СЕКЦІЯ 4 «ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ»	22
Єрмакова Дарина Василівна, Нездойминога Олена Євгеніївна ОСНОВНІ ЕТАПИ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	22
СЕКЦІЯ 7 «СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»	24
Пилипенко Катерина Анатоліївна ОЦІНКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТРУ	24

Секція 1.

«Економіка та управління підприємствами на мікро та макрорівнях»

УДК 339.012

СУТНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Кияненко Олександр Дмитрович,

ЗВО спеціальності Економіка СВО Магістр

Науковий керівник: **Боровик Т. В.** к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Стратегія – це особливий управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей, який визначає, як підприємство розвиватиметься й функціонуватиме нині та у майбутньому, а також яких заходів буде вжито для того, щоб фірма досягла бажаного стану у конкурентній боротьбі [1].

В економічній літературі існує значна кількість поглядів на трактування сутності поняття маркетингова стратегія, основні з них ми узагальнили, проаналізували і виявили суттєві відмінності щодо визначення сутності поняття «маркетингова стратегія» вітчизняними та зарубіжними авторами. Аналіз визначень свідчить, що Д. Хассі – прибічник зведення складу і змісту маркетингової стратегії до чотирьох елементів комплексу маркетингу – товару, ціни, збуту і просування, що «необхідно брати до уваги під час роздумів над маркетинговими стратегіями для продуктів і послуг» [2, с. 222]. Розглядаючи зміст маркетингової стратегії, автор поступово оцінює маркетингові товарні, цінові, збутові стратегії та стратегії просування.

За визначенням Ф. Котлера, маркетингова стратегія – це логічна схема маркетингових заходів, за допомогою якої компанія сподівається виконати свої маркетингові завдання. Вона складається з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу і рівня витрат на маркетингові заходи. Маркетингова стратегія має уточнити сегменти ринку, на яких компанія планує зосередити свої зусилля [3].

У підручнику «Стратегічний маркетинг» Ж. Ж. Ламбен визначає зміст маркетингової стратегії як складового елемента стратегічного плану маркетингу. На його думку, маркетингова стратегія повинна включати в себе такі елементи, як визначення одного або декількох цільових сегментів, позиціонування відносно пріоритетних конкурентів, вимоги щодо асортименту товарів, канали збуту, ціни і умови продажу, торговий персонал, його завдання

і організація, реклама і стимулювання збуту, післяпродажне обслуговування, гарантії, послуги, дослідження ринків [4, с. 570].

За наслідками узагальнення і проведеного аналізу, на нашу думку, треба відзначити той факт, що існують певні розбіжності у поглядах учених стосовно визначення терміну «маркетингова стратегія». Таким чином, робимо висновок, що існуючі визначення категорії «маркетингова стратегія» зводяться до таких основних напрямів [1-5]:

- маркетингова стратегія – це програма або план дій (Г. Багієв, Є. Уткін);
- маркетингова стратегія – це засіб досягнення маркетингових цілей (С. Гаркавенко, Х. Хершген, Г. Багієв, М. Мак-Дональд);
- маркетингова стратегія – це метод або засіб впливу на споживача (Г. Ассель);
- маркетингова стратегія – це довго- та середньострокові рішення щодо елементів комплексу маркетингу (Ж. Ламбен);
- маркетингова стратегія – це система організаційно-технічних і фінансових заходів для активного впливу на попит і пропозицію товарів (В. Марцин).

Однак, на думку С. Войтович у трактування терміну «маркетингова стратегія, можна виділити такі недоліки» [5]:

- визначення маркетингової стратегії виключно як план дій, за С. Гаркавенком, є недоречним, тому що маркетингова стратегія може й не являти собою детальний план чи програму;
- визначення «маркетингова стратегія – це засіб досягнення маркетингових цілей підприємства», за П. Зав'яловим є надто узагальненим, оскільки не розкриває сутності й відмінності саме маркетингової стратегії, у тому числі у сфері послуг;
- за М. Мак-Дональдом, зводити маркетингову стратегію підприємства лише до впливу на елементи комплексу маркетингу некоректно, тому що вони – лише один з різновидів маркетингових стратегій підприємства. З іншого боку, комплекс маркетингу є вторинним елементом будь-якої маркетингової стратегії, але вона сама може не зводитися до елементів комплексу маркетингу;
- слабкість визначення маркетингової стратегії як засобу впливу фірми на її споживачів у тому, що поза увагою цього визначення залишилися конкуренти підприємства.

На основі проведеного аналізу можна стверджувати, що: маркетингова стратегія є визначальною щодо розроблення, впровадження і застосування у процесі стратегічного управління підприємствами, оскільки за заданих умов вона максимально відповідає державній економічній політиці й водночас забезпечує комерційним структурам необхідну ефективність, рентабельність і матеріальну зацікавленість у результатах праці.

Список використаних джерел:

1. Березін О. В. Стратегія підприємства: [навч. посіб.] / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. – К.: Ліра-К, 2010. – 224 с.

2. Хасси Д. Стратегия и планирование : путеводитель менеджера / Д. Хасси. – СПб. : Питер, 2001. – 378 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: [учебник, пер. с англ. Е. М. Пеньковой] / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 2009. – 638 с.
4. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 590 с.
5. Григор А. В. Исследование инструментальных стратегий маркетинга / А. В. Григор // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2 (44). – С. 47-52.

УДК 332.1

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Криворучко Дмитро Григорович,
ЗВО спеціальності Економіка СВО Магістр
Науковий керівник: **Терещенко Іван Олексійович,**
к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Сутність економічної ефективності виробництва може бути виражена через її критерій і показники. Критерій, в науковому розумінні цього терміну, означає основну якість, головну властивість, що відображає найістотнішу її суть і є основним принципом оцінки. Критерій характеризує суть ефективності з якісного боку, однак суть критерію ефективності, як економічної категорії, полягає в нерозривній єдності кількісної та якісної ознак [1, с. 123-127].

П.Я. Попович поділяє показники економічної ефективності сільськогосподарського виробництва на часткові (обсяг виробництва і якість продукції, продуктивність праці, землевіддачу, фондівіддачу, матеріалівіддачу, собівартість продукції та обернені до них показники) і узагальнюючі (ресурсівіддача, оскільки вона характеризує ефективність використання потенціалу та рентабельність) [2, с.113-125].

Н. Кириллов та А. Павлов усі показники вивчення ефективності сільськогосподарського виробництва розподіляє на три групи: показник рівня ефективності виробництва; показник факторів ефективності виробництва; показники результатів зміни ефективності виробництва. При цьому кожна з цих груп поділяється на підгрупи за рівнем аналізу, різними його аспектами, різними стадіями аналізу залежно від ступеня абстракції [3, с. 5-7].

Т. Д. Костенко для визначення економічної ефективності виробництва в цілому по сільськогосподарських підприємствах визначив не лише систему показників але й послідовність їх обчислення [4, с. 320-342]:

- вартість валової продукції на 1 га с/г угідь, на середньорічного працівника, на одну людино-годину, на 100 грн витрат виробництва, на 1000 грн виробничих фондів;

- розмір валового і чистого доходу та прибутку на 1 га с/г угідь, на середньорічного працівника, на одну людино-годину, на 100 грн витрат

виробництва, на 1000 грн виробничих фондів;

- рівень рентабельності і норма прибутку сільськогосподарського виробництва.

Г. Савицкая вважає найбільш важливими показниками економічної ефективності є відношення валової продукції до витрат живої і уречевленої праці на її виробництво, відношення чистої продукції (валового доходу) до витрат на її виробництво та відношення чистого доходу або прибутку до одиниці витрат [5, с. 229-241].

Р.А. Слав'юк відстоює позиції згідно з якими ефективність виробництва можна виразити одним інтегрованим показником рентабельності, який розраховують відношенням чистого прибутку до кінцевих результатів виробництва (продукція, послуги) [6, с 95-97].

Таким чином, можемо стверджувати що економічна ефективність виробництва визначається відношенням одержаних результатів до витрат засобів виробництва і живої праці, а ефективність виробництва - узагальнююча економічна категорія, якісна характеристика якої відображується у високій результативності використання живої і уречевленої праці в засобах виробництва.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.

2. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. [підручник] / П.Я. Попович, І.Л. Самійлов. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 454 с.

3. Кириллов Н., Павлов А. Метод оценки экономической эффективности скотоводства / Н. Кириллов, А. Павлов // Молочное и мясное скотоводство. – 2004. – № 7. – С. 5-7.

4. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: [навчальний посібник] / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижигов. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.

5. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: [учебник] / Г. Савицкая. – [2-е изд., испр.]. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 1999. – 494 с.

6. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: [навчальний посібник] / Р.А. Слав'юк. – К.: ЦУЛ, 2002. – 460 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Самсоненко Сергій Анатолійович,
ЗВО спеціальності Економіка СВО Магістр
Науковий керівник: **Терещенко Іван Олексійович,**
к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Сучасні умови господарювання підприємств відрізняються загостренням конкурентної боротьби, а також зростанням невизначеності і високою динамікою трансформації зовнішнього середовища функціонування. На сьогодні вітчизняними та зарубіжними економістами створена певна методологія вибору конкурентної стратегії підприємства.

Стратегія конкуренції являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку і описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку в одній специфічній сфері підприємництва [3, с. 118-123]. Головною метою стратегічного управління є посилення основного набору конкурентних переваг підприємства.

Базовими принципами формування конкурентної стратегії є:

- принцип ринкової орієнтації;
- принцип цільової спрямованості;
- принцип комплексності;
- принцип багатоваріантності;
- принцип інтерактивності;
- принцип гнучкості;
- принцип реалістичності.

Схематично процес формування конкурентної стратегії підприємства може бути представлений таким чином (див. рис. 1).

Вибираючи конкурентну стратегію, слід врахувати вплив зовнішнього середовища та оцінити внутрішні ресурси, якими володіє підприємство та базові характеристики конкурентної стратегії. Від того, наскільки внутрішнє середовище відповідатиме конкурентній стратегії, залежать можливості розвитку підприємства.

На думку професора Є. А. Бельтюкова, вибір та розробка конкурентних стратегій повинні базуватися на результатах діагностики фінансового стану підприємств та їх споживчої привабливості, що проводиться у рамках оцінки конкурентоспроможності. Проте в даний час це пов'язане з рядом проблем.

По-перше, у науковій літературі не відображена модель, що характеризує взаємозв'язок і взаємозалежність конкурентоспроможності та інструментів її досягнення.



Рис. 1. Процес формування конкурентної стратегії підприємства [2, с. 71]

По-друге, відсутня комплексна кількісна методика її оцінки, що ускладнює дослідження переваг і недоліків в порівнянні з конкуруючими підприємствами.

По-третє, не визначені рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності, які зумовлені виявленням конкурентних переваг, по-четверте, не сформований вибір конкурентної стратегії, яка спрямована на досягнення довгострокових конкурентних позицій підприємства в конкретній галузі [1, с. 6-13].

Таким чином, стратегії конкуренції являють собою моделі поведінки суб'єктів конкуренції (підприємств, галузей), спрямовані на досягнення довготривалої конкурентної переваги на ринку за наявних ресурсів та умов середовища функціонування.

Список використаних джерел

7. Бельтюков Є. А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Бельтюков Є. А., Л. А. Некрасова // Економіка : реалії часу. – 2014. – № (12). – С. 6-13.

8. Іванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / Ю. Б. Іванов та ін.; За заг. ред. Ю. Б. Іванова, ХНЕУ. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006 – 383 с.

9. Кошелупов І.Ф. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / І. Ф. Кошелупов. – Одеса : ОДЕУ, 2009. – 152 с.

Секція 2.

«Соціальна економіка і економічна політика»

УДК 331.556.46

ПРОБЛЕМИ ВІДПЛИВУ КВАЛІФІКОВАНОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ УКРАЇНИ

Помаз Юлія Володимирівна,
доцент кафедри економіки підприємства
Яременко Аліна Сергіївна,
здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Україна є однією з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі. Хвиля трудової міграції в Україні, коли люди почали їхати в багатші країни в пошуках заробітку, піднялася у 90-х роках ХХ століття. Упродовж останніх років спостерігається значне зростання трудової міграції, найвагомішою причиною якої є високий рівень оплати праці та наявні робочі місця. Отже, проблема зовнішніх трудових міграцій населення й наразі залишається актуальною для України.

Трудова міграція в Україні – пересування особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону (зовнішня трудова міграція) або меж адміністративно-територіальних одиниць України (внутрішня трудова міграція). За даними представництва ООН в Україні, кожен п'ятий українець є потенційним мігрантом і хотів би виїхати з населеного пункту, в якому живе [3].

Переважно, трудова зовнішня міграція є природною реакцією населення на негативні зміни в соціально-економічному житті суспільства в період структурних перетворень в економіці, за умови нерозвиненості та деформованості внутрішнього ринку праці, масового галузевого і регіонального безробіття.

Найбільш поширеним у світі джерелом достовірних даних про міжнародну міграцію є дані переписів населення, які періодично проводяться в різних країнах. Під час таких переписів визначається частка осіб, народжених за межами країни проживання, або тих, які мають громадянство іншої країни. Проте, питання перепису населення є досить складним в Україні, бо останній проводився ще в 2001 році. Саме через ці причини не можливо визначити точну кількість емігрантів. За приблизними розрахунками загальна оцінка трудових мігрантів із України за період 2015-2017 років становить 4 млн осіб (тобто близько 16 % працездатного населення). Рекордна кількість українців, згідно з заявами урядовців, виїхала за кордон минулого року – більше одного

мільйона [5].

Мігранти генерували 7,6-8,4 % від ВВП приватних грошових переказів в Україну щорічно у 2015-2017 роках, що в рази перевищує обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну. Разом за той же період прямі інвестиції з-за кордону склали 10,7 млрд дол. США – трохи більше, ніж приватні грошові перекази за один лише 2017 рік. Ця валюта підтримує платіжний баланс, а отже і впливає позитивно на стійкість гривні, що, до речі, виявилася однією із найстійкіших валют світу в 2017 році [4].

Серед українців ширяться чутки, що еміграція має позитивні результати зовнішньої трудової міграції, а саме: сприяння інтеграції України до світового ринку праці; послаблення потоку безробітних на національний ринок праці, зниження соціальної напруженості в суспільстві; надходження до України додаткової іноземної валюти у формі грошових переказів трудових емігрантів та інвестування коштів у економіку; надання працездатному населенню можливості реалізувати свої здібності за кордоном, підвищити рівень кваліфікації, поліпшити матеріальне становище; забезпечення за рахунок іноземної робочої сили покриття дефіциту фахівців рідкісних професій та кваліфікацій в Україні [2, с. 113]. Проте, варто зазначити, що всі ці наслідки є тимчасовими і малоймовірними, таким чином покладатися на них не варто.

Навпаки, на противагу вищевказаним позитивним результатам виділяють наступні головні проблеми відпливу кваліфікованої робочої сили з країни: втрата суттєвої частки інтелектуального потенціалу країни; руйнування вітчизняних наукових шкіл й усього наукового потенціалу українського суспільства; погіршення якісних характеристик трудових ресурсів; зниження рівня продуктивності праці; посилення відставання від розвинених країн світу та інші.

Досить гострою у нашій країні є проблема інтелектуальної міграції. Одним із чинників інтелектуальної міграції з України є відсутність внутрішнього споживача, тобто масштабного внутрішнього ринку високих технологій. Основні причини такої ситуації – це орієнтована на експорт сировинних ресурсів структура української економіки, активне проникнення на національний ринок імпортової високотехнологічної продукції, неготовність нового приватного сектора економіки робити інвестиції в дорогі й довгострокові наукові проекти [1, с. 124-125].

Україна повинна сформувати політику в інтелектуальній сфері таким чином, щоб знання, винаходи і розробки вітчизняних науковців слугували, насамперед, розвитку економіки України, а не іншим державам.

Список використаних джерел:

1. Грудзинский А. О. Европейский трансфер технологий: кооперация без «утечки мозгов» / А. О. Грудзинский, Е. С. Балабанова, О. А. Пекушкина // Социологические исследования. – 2016. – № 11. – С. 123-131.
2. Пуригіна О. Г. Міжнародна міграція: [навчальний посібник] / О. Г. Пуригіна, С. Е. Сардак. – К.: ВЦ «Академія», 2016. – 312 с.
3. Трудова міграція в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.wikipedia.org>

4. Ціна мігрантів для сучасної економіки України. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mi100.info>

5. Чотири мільйони українців є трудовими мігрантами – дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>

УДК 331.522.4:63

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ

Чернуш Анастасія Сергіївна,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Науковий керівник – **Помаз Юлія Володимирівна,**

доцент кафедри економіки підприємства

Полтавська державна аграрна академія

Трудовий потенціал сільського господарства – це запас праці відповідної кількості та якості, який є у розпорядженні галузі. Він залежить від загальної чисельності трудових ресурсів, статевого складу, стану здоров'я, рівня освіти та кваліфікації, територіальної і професійної мобільності, трудової активності окремих груп.

Трудовий потенціал поряд із сприятливим природно-кліматичним потенціалом є важливим чинником розвитку сільського господарства країни. Основою трудового потенціалу аграрного сектору є сільське населення працездатного віку. Кількість наявного населення в Україні на 1 січня 2016 року становила 17303,6 тис. осіб, із них 5404,8 тис. осіб – кількість сільського населення [1]. Скорочення сільськогосподарського виробництва та зниження життєвого рівня на селі спричиняє міграцію молоді – найбільш працездатної вікової групи сільського населення й погіршує демографічну ситуацію на селі. У сільському господарстві високою є питома вага жіночої праці, що теж погіршує демографічний стан сільської місцевості. Зазначимо також, що заробітна плата чоловіків у сільському господарстві перевищувала заробітну плату жінок. Так, у 2016 році чоловіки отримували в середньому 4121 грн., а жінки 3455 грн [1]. Зниження приросту сільського населення та частки працездатного населення в свою чергу спричиняє погіршення професійно-кваліфікаційної характеристики трудового потенціалу.

Зайнятість населення у сільському, лісовому та рибному господарстві в 2016 році в Україні становила 562,3 тис. осіб, що склало 3,5 % від загальної кількості зайнятих осіб в Україні. При цьому найбільша кількість населення була зайнятою в промисловості – 2097,0 тис. осіб (12,9 %). Трудовий потенціал сільського господарства є менш потужним, ніж в інших галузях, однак забезпечує значну частину валової доданої вартості України [1].

Наразі широкі верстви економічно активного сільського населення лишаються не забезпеченими робочими місцями через закриття виробництва,

зменшення інвестування, низький рівень оплати праці, пенсій і допомог, неефективну державну підтримку й незадовільне інформаційне забезпечення щодо можливості працевлаштування, згортання інфраструктури сфери побутового обслуговування тощо. Досить низькі доходи та незадовільна платоспроможність сільського населення значно знизили обсяги споживання продуктів харчування, що негативно відображається на стані здоров'я населення та знижує їх трудову діяльність.

Можливості працевлаштування і мобільності трудових ресурсів обмежує нерозвиненість сільської сфери докладання праці, спонукаючи їх до зайнятості за межами офіційного сектору, інтенсивної міграційної рухливості, у тому числі за кордон. Негативні зміни в зайнятості сільського населення дедалі поглиблюються, набувають стихійного і нерегульованого характеру, призводять до соціальної напруженості, зрештою до руйнування трудового потенціалу села. З іншого боку, безробіття на селі є одним із визначальних чинників, що вповільнюють проведення аграрних реформ.

Не подоланою проблемою аграрного сектору залишається залучення до галузі фахівців із високим рівнем професійної підготовки. Необхідне оновлення керівної ланки, спеціалістів та службовців. Для виведення аграрного сектору на вищий економічний рівень необхідні працівники з якісно новими знаннями та вміннями. На сьогодні більшу частину керівного складу становлять старі кадри, сформовані ще за часів радянської системи. Створення нормальних умов життя, покращення соціально-побутової сфери, забезпечення належних умов праці, престижності аграрних професій сприятимуть призупиненню відпливу молоді з сільської місцевості. Водночас вирішуватимуться питання підбору та підготовки керівників підприємств аграрного сектору.

Проблема розвитку трудового потенціалу сільськогосподарського господарства потребує вирішення на державному рівні з урахуванням національних пріоритетів розвитку аграрного сектору економіки.

Список використаних джерел

1. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm
2. Клімова О. І. Сучасний стан та тенденції використання трудового потенціалу у сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] // О. І. Клімова. – Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/18975/1/Monograf%20%281%29.pdf>

Секція 3.

«Актуальні питання обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації інформаційних технологій»

УДК 657. 44

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бабенко Лілія Сергіївна,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник – **Тютюнник Світлана Василівна,**
к.е.н., доцент, професор кафедри
організація обліку та аудиту
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Фінансові результати займають ключове місце в системі управління підприємством. Це важлива та одночасно дуже складна як економічна, так і обліково-аналітична категорія. Зміст поняття «фінансовий результат» розкривається в категоріях «прибуток» і «збиток», які є протилежними за змістом, проте порядок їх формування єдиний.

Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів є одним із найважливіших напрямів оцінювання ефективності господарської діяльності підприємств [1, с.144]

Аналіз фінансових результатів – комплексне вивчення та дослідження підсумкових, узагальнюючих показників виробничо-фінансової діяльності, що відображають кінцевий результат ефективності виробництва і реалізації продукції, підвищення її якості, поліпшення використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Основними задачами аналізу фінансових результатів є:

- аналіз і оцінка рівня і динаміки показників прибутку;
- факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг);
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної і фінансової діяльності;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажів) і прибутку;
- аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягів реалізації і витрат виробництва і звертання.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства розпочинають з дослідження їх рівня та динаміки. В процесі аналізу вивчають зміну кожного з показників фінансових результатів за звітний період порівняно з попереднім (базовим) періодом або даними фінансового плану підприємства. Для оцінки рівня і динаміки фінансових результатів діяльності підприємства за даними форми №2 «Звіт про фінансові результати» складають аналітичну таблицю, що містить інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки від господарської діяльності підприємства за звітний та попередній періоди, їх абсолютну і відносну зміну (відхилення).

Залежно від мети проведення та виділення кваліфікаційних ознак розрізняють наступні форми аналізу фінансових результатів (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік основних напрямків аналізу фінансових результатів

Ознака	Форми аналізу
За об'єктами дослідження	• аналіз формування прибутку; • аналіз розподілу і використання прибутку.
За суб'єктами дослідження	• зовнішній аналіз; • внутрішній аналіз.
За ступенем деталізації	• аналіз прибутку по підприємству; • аналіз прибутку за центрами відповідальності; • аналіз прибутку окремої операції.
За обсягом дослідження	• повний аналіз прибутку; • тематичний аналіз прибутку.
За періодами проведення	• попередній аналіз прибутку; • оперативний аналіз прибутку; • ретроспективний аналіз прибутку; • прогнозний аналіз прибутку.

Проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства дає можливість дати оцінку темпів зростання прибутку як в цілому по підприємству за певний період, так і за кожною його складовою.

Список використаних джерел:

1. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] ; частина II / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07. лют. 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

Колесніченко Анастасія Сергіївна,
асистент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Ефективна, комплексна та раціональна позиція щодо організації бухгалтерського обліку на підприємствах готельно-ресторанного комплексу ґрунтується на завданні розробки облікової політики, яка має передбачати вибір методичного інструментарію, який використовується для реалізації функцій поточного обліку, дозволяє уточнити підходи до визнання доходів і витрат, сприяє поданню достовірної і своєчасної інформації для складання фінансової звітності.

У науковому середовищі дослідження сутності й проблеми формування облікової політики, основних принципів та методів її складання широкого розкриваються в роботах відомих фахівців в галузі економіки й бухгалтерського обліку, серед них слід назвати напрацювання: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, А.Г. Загороднього, Н.О. Каморджанової [1], В.А. Кулик [2], Г.О. Партина, Л.В. Чижевської та інших. При цьому, заслуговує окремої уваги огляд питань щодо порядку розробки облікової політики в галузі функціонування готелів і ресторанів.

Облікова політика для підприємств готельно-ресторанного комплексу являє собою зведення правил здійснення обліку, що прийняте готелем на господарський рік, а саме охоплює напрями: первинного нагляду, вартісного виміру, поточного групування й результуючого узагальнення фактів господарської діяльності [1, с. 35].

Починаючи з 01.01.2018 р. в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» змінилося трактування облікової політики. Оновлене визначення виглядає наступним чином: облікові політики представляють собою набір принципів, методів і процедур, які підприємство використовує для ведення бухгалтерських записів, підготовки та подання фінансової звітності.

Затверджена облікова політика щодо питань відображення окремих господарських операцій, оцінки майна й фінансових зобов'язань застосовується послідовно, з моменту початку діяльності готелю. Облікова політика готельного комплексу формується головним бухгалтером та затверджується керівником готелю. Директор готелю призначає на посаду головного бухгалтера, або бухгалтера, за відсутності даної посади в штаті.

Облікова політика оформляється Наказом за готелем.

Перед готелем стоїть завдання розкриття способів ведення бухгалтерського обліку, прийнятих при формуванні облікової політики, які суттєво впливають на оцінку та продукування рішень користувачами бухгалтерської та фінансової звітності. До шляхів здійснення бухгалтерського

обліку належать методи групування й оцінки фактів господарської діяльності, погашення вартості активів, організації документообігу, інвентаризації, способи застосування рахунків бухгалтерського обліку, системи регістрів бухобліку, обробки інформації та інші відповідні методи і прийоми.

Всі зміни щодо облікової політики на рік, що слідує за звітним, зазначаються в пояснювальній записці бухгалтерської звітності готелю.

До зміни облікової політики не відносять затвердження способу ведення бухгалтерського обліку фактів господарської діяльності, які відрізняються за своєю сутністю від фактів, що мали місце в попередніх облікових періодах, чи виникли вперше в роботі готелю.

Відповідальність за ведення бухгалтерського обліку на підприємствах готельного комплексу, виконання законодавчих нормативів при обробці й оформленні господарських операцій несуть керівники таких установ [1, с. 35].

Широка нормативно-правова база щодо регулювання облікової політики вимагає від всіх суб'єктів господарювання, зокрема, в сфері надання готельно-ресторанного комплексу більш пильного вивчення особливостей формування цього документу й запровадження максимально ефективних підходів для оптимізації організаційних моментів у веденні бухгалтерського обліку в умовах глобалізації інформаційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Каморджанова Н. А. Бухгалтерский учет в гостиничном бизнесе / Н.А. Каморджанова, Д.Р. Каморджанов, Т.М. Коноплянник. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – 448 с.

2. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.

УДК 657

ПОРЯДОК УТРИМАННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У 2018 РОЦІ

Пилипенко Катерина Анатоліївна,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри організації обліку та аудиту

Полонська Наталія,

ЗВО, СВО Магістр

спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Конституція України гарантує кожному громадянину право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку він вільно погоджується. Заробітна плата – це грошовий вираз вартості робочої сили, яка є товаром, її ціна. В сучасних умовах ціна робочої сили визначається попитом і пропозицією, але в основі ціни лежить її вартість. Згідно із Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», заробітна

плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

З переходом на ринкові умови господарювання змінюється концепція встановлення розміру та вибору форм і системи оплати праці працівників сільськогосподарських підприємств будь-яких форм власності і господарювання. Зміна концепції полягає в тому, що за ринкових умов господарювання максимальний розмір оплати праці не обмежується і він залежить від фінансових можливостей підприємства, а обмежується лише нижній її рівень, який законодавчо регулюється державою [2]. Мотивація працівників підвищується, якщо вони бачать, як досягнення цілей підрозділу й організації допомагає їм у досягненні їхніх власних цілей, а також якщо вони попередньо поінформовані про те, що вони повинні робити, щоб одержати винагороду. Успішний вплив на трудову мотивацію персоналу неможливий без регулярного зворотного зв'язку у вигляді оцінювання ефективності цих впливів.

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про оплату праці», під заробітною платою розуміють винагороду, обчислену, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу, надані послуги [1].

Мінімальні гарантії, які впливають на утримання із заробітної плати
Мінімальна зарплата - це гарантований державою рівень оплати за просту некваліфіковану працю.

Також в розрахунках нижче використовується показник прожиткового мінімуму, який у нашій державі, можна сказати, є умовною величиною без справжнього економічного наповнення.

Усі дані показники наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Соціальні гарантії щодо доходів громадян на 2018 р.

Прожитковий мінімум для працездатної особи на 1 січня 2018	Мінімальна зарплата на 1 січня 2018
1762,00 грн	3723,00 грн

Нарахування заробітної плати у розмірі мінімальної зовсім не означає, що з зарплати не утримуються податки та інші обов'язкові платежі. Сума виплат працівникам підприємства в обов'язковому порядку оподатковується. Існує два види оподаткування заробітної плати.

Першим є нарахування на заробітну плату єдиного соціального внеску, другим є утримання із заробітної плати військового збору і податку з доходів фізичних осіб.

І об'єктом, і джерелом сплати податку виступає дохід фізичної особи резидента і нерезидента. Об'єктом оподаткування резидента виступає загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід, а також доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування та іноземні доходи - доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

Об'єктом оподаткування нерезидента є загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні, а також доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Ставки ПДФО і військового збору, використовувані податковими агентами у 2018 році до окремих видів доходів наведені нами в табл. 2 [4].

Таблиця 2

Ставки ПДФО і військового збору, використовувані податковими агентами у 2018 році [4]

Види доходів	Розмір ставки, %	
	ПДФО	Військовий збір
1. Зарплата, винагорода за цивільно-правовими договорами та інші доходи (окрім випадків, визначених у пп. 167.2 — 167.5 ПКУ)	18	1,5
2. «Звичайні» дивіденди від — платника податку на прибуток; — неплатника податку на прибуток, нерезидента, інституту спільного інвестування	5 9	
3. Пасивні доходи, окрім указаних у п. 2 цієї таблиці	18	
4. Дохід від продажу (обміну) протягом звітного податкового року одного з об'єктів рухомого майна у вигляді легкового автомобіля, та/або мотоцикла, та/або мопеда	-	-
5. Дохід від продажу протягом звітного податкового року об'єкта рухомого майна, окрім випадку, вказаного в п. 4 цієї таблиці	5	1,5
6. Дохід від продажу не частіше одного разу протягом звітного податкового року нерухомого майна, переліченого в п. 172.1 ПКУ, яке перебувало у власності більше 3 років або було успадковане	-	-
7. Дохід від продажу протягом звітного податкового року більше одного з об'єктів нерухомості, вказаних у п. 6 цієї таблиці, або від продажу іншого об'єкта нерухомості, у тому числі об'єкта незавершеного будівництва	5	1,5

У Податковому кодексі України приділяється увага податковим соціальним пільгам. Платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отриманого з джерел на території України від одного працедавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги, яка може становити 100 %, 150 % та 200 % розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року.

Право на отримання податкової соціальної пільги мають соціально незахищені верстви населення, які отримують доходи, що не перевищують суму місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помножену на коефіцієнт 1,4 та округлену до найближчих 10 гривень [3].

Інтеграція до Європи неможлива без підвищення рівня життя громадян

України, забезпечення їх першочергових та духовних потреб на високому рівні. Якби інтеграція відбулася саме сьогодні, то десятки мільйонів українців при наявних заробітках були б просто розчавлені європейськими цінами.

На сьогодні проблеми наповнення бюджету за рахунок податків і зборів та достойної оплати праці та їх обліку є першочерговими завданнями, які потребують вирішення. Фіскальне значення податків полягає у фінансуванні доходів бюджету. Податок з доходів фізичних осіб є однією з основних статей податкових надходжень в Україні. Загальна сума податкових надходжень у 2017 році склала 627153,7 млн. грн, податок на доходи фізичних осіб становив 75033,4 млн. грн (що складає 9,46% загальних доходів держави). Тому питання обліку, контролю розрахунків за податком на доходи фізичних осіб є досить актуальним та потребує подальшого вивчення.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95р. № 108/95-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/108/95-%D0%B2%D1%80>.

2. Секіріна Н.В. Удосконалення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах / Н. В.Секіріна, І. О. Лобанова // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2012 . - №2. – С. 34.

3. Податковий кодекс України за № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>

4. Важливі цифри 2018 року: оподаткування доходів фізосіб і соцстрахування [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://buhgalter.com.ua/articles/trudovi-vidnosini/vazhlivi-tsifri-2018-roku-opodatkovannya-dohodiv-fizosib-i/>.

References

1. Zakon Ukrayiny «Pro oplatu pratsi» [Law of Ukraine "On Labor Remuneration"]. (n.d). zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/108/95-%D0%B2%D1%80>. [in Ukrainian].

2. Syekirina N.V., Lobanova I. O. (2012). Udoskonalennya orhanizatsiyi obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi na pidpryyemstvakh [Improving the organization of accounting for payroll calculations at enterprises]. Kiev. *Bulletin of the Kiev Institute of Business and Technologies*. - Visnyk Kyyivs'koho instytutu biznesu ta tekhnolohiy.. №2. pp. 34.

3. Podatkovyy kodeks Ukrayiny [The Tax Code of Ukraine]/ (n.d). zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>. [in Ukrainian].

4. Vazhlyvi tsyfry 2018 roku: opodatkovannya dokhodiv fizosib i sotsstrakhuvannya [Important figures for 2018: taxation of personal incomes and social insurance]. *buhgalter.com.ua*. Retrieved from <https://buhgalter.com.ua/articles/trudovi-vidnosini/vazhlivi-tsifri-2018-roku-opodatkovannya-dohodiv-fizosib-i/>. [in Ukrainian].

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Тарасюк Ірина Юріївна, студентка

Науковий керівник: **Дерев'янка Світлана Іванівна**,

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ

Метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Ефективне керування формуванням прибутку неможливе без релевантної та точної інформації про особливості його утворення. Оскільки дохід є найважливішим елементом утворення прибутку, то своєчасне та достовірне відображення доходів діяльності підприємства в бухгалтерському обліку зумовлює актуальність даного дослідження. Питанням обліку доходів в історичному аспекті займалися багато вчених, зокрема Ф.Ф.Бутинець, О.В.Олійник, В.О.Іваненко, Я.В.Лебедзевич, В.В.Полянко, П.І.Юхименко, І.А.Леоненко. Їх цікавили проблеми термінології та методики обліку, уніфікації та гармонізації з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Вітчизняне законодавство трактує дохід як збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [2]. Міжнародні стандарти фінансової звітності висвітлюють поняття доходу як збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження або збільшення корисності активів чи зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, крім випадків, пов'язаних із внесками учасників власного капіталу [1].

Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» не визнаються доходами такі надходження: 1) сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; 2) сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо; 3) сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); 4) сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); 5) сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; 6) надходження, що належать іншим особам; 7) надходження від первинного розміщення цінних паперів; 8) сума балансової вартості валюти [2].

Основною проблемою в обліку доходів підприємства виступає недостовірність та несвоєчасність відображення їх в обліку. Вона зумовлена як менталітетом нашого суспільства, так і наявністю тіньового сегмента економіки. Останній показник за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в першому кварталі 2018 року сягнув 33% до обсягу офіційного ВВП [3]. Даний рівень тіньової економіки в Україні і пояснює

можливий занижений рівень доходів підприємства від реалізації товарів, робіт та послуг, що демонструє ухилення від повної виплати податку на додану вартість.

Ще одна проблема, підґрунтям для якої є тіньова економіка – розкрадання сировини та матеріалів, що призводить до збільшення матеріаломісткості вітчизняної продукції порівняно з зарубіжною. Оскільки списується значна частина матеріалів, які використовуються для виготовлення продукції, що не відображається в обліку. Тож незважаючи на достатній рівень нормативно-правової бази, що стосується обліку доходів, а також можливості вибору облікового методу це ще один шлях ухилення від сплати податків для підприємства.

Велика увага науковцями приділяється питанню відповідності обліково-контрольної системи підприємств щодо їх доходів чинному законодавству. В Україні сьогодні вся відповідальність за діяльність підприємства покладається на власників або керівників. Через це для уникнення певних порушень чи зловживань у процедурі обліку доходів підприємства, необхідно ввести єдину систему норм, яка б регулювала та забезпечила правильність складання і відображення доходів у фінансовій звітності.

Не вирішеною проблемою є недостатнє забезпечення сучасними організаційними та матеріально-технічними засобами, від яких залежить достовірність обліку та ефективність ведення первинних документів, формування поточного та зведеного обліку, звітної інформації, а також здійснення внутрішньо-фірмового контролю.

Для вирішення представлених проблем пропонуємо:

- організувати чіткий контроль за обраними методиками для ефективної організації облікового процесу та достовірної оцінки фінансових результатів підприємства;
- ввести єдину систему норм, яка б регулювала та забезпечувала правильність визначення та відображення доходів у фінансовій звітності;
- посилити матеріально-технічне забезпечення суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2018 року // Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinvoiEkonomiki>

Секція 4.

«Досвід та перспективи розвитку аудиту»

ОСНОВНІ ЕТАПИ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Єрмакова Дарина Василівна,

здобувач вищої освіти за н.п. «Облік і аудит»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Основні засоби є важливим елементом, що забезпечує функціонування діяльності будь-якого підприємства. Зазвичай у більшості підприємств основні засоби займають більшу частину активів. В сучасних умовах власники, інвестори та інші користувачі інформації, для прийняття управлінських рішень, потребують достовірних даних про стан основних засобів підприємства.

Метою аудиту основних засобів є об'єктивний збір та оцінка свідчень про економічні події з основними засобами та надання результатів перевірки зацікавленим користувачам. Основними методами, які використовуються при аудиті основних засобів, є опитування, фактична перевірка, порівняння, перерахунок, документальна перевірка, вибіркове дослідження.

Проведення аудиту основних засобів доцільно проводити за такими етапами:

I. Підготовчий етап, де аудитор здійснює оцінку системи внутрішнього контролю на досліджуваному підприємстві, визначає методи перевірки та кількість необхідних аудиторських процедур і складає програму проведення аудиту;

II. На другому етапі здійснюється аудит наявності основних засобів, який проводиться шляхом проведення інвентаризації. При цьому аудитор може спостерігати за процесом проведення інвентаризації або ж безпосередньо приймати в ньому участь.

III. На третьому етапі роблять аудит господарських операцій з основними засобами. Аудитор перевіряє правильність формування первісної вартості при надходженні об'єктів основних засобів, вивчає порядок відображення в обліку переоцінки, перевіряє правильність обліку та віднесення витрат на ремонт, а також правомірність та порядок обліку вибуття основних засобів.

IV. Завершальний етап, аудит закінчується аналізом ефективності використання основних засобів. Аудитор розраховує показники фондодідачі, фондомісткості, коефіцієнти оновлення, вибуття, зносу та аналізує причини їхньої зміни.

V. Підсумковий етап, на якому аудитор узагальнює результати перевірки шляхом формування аудиторського висновку, в якому вказує виявленні недоліки, їхні причини та пропонує шляхи їх вирішення. На початковому етапі

аудиторської перевірки необхідно оцінити систему внутрішнього контролю на підприємстві, визначити методи перевірки та розробити програму аудиторських процедур по суті.

При проведенні аудиту основних засобів аудитор повинен використовувати такі доказові джерела інформації, як: первинні документи, облікові реєстри синтетичного обліку, інвентаризаційні відомості, відповідні рахунки Головної книги, баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, примітки до річної фінансової звітності, фінансова звітність за попередній період, робочі документи і звіт про попереднього аудитора, наказ про облікову політику тощо [1].

Оскільки перевірка аудитором обліку основних засобів є процесом досить трудомістким, потребує обробки великої кількості інформації, аудитор може застосовувати вибіркове дослідження основних засобів при прийнятому рівні аудиторського ризику. Одним із найважливіших аспектів аудиторської перевірки основних засобів є перевірка правильності їх оцінки. Проблема оцінки основних засобів – одна з основних у бухгалтерському обліку, а принцип єдності та реальності оцінки основних засобів – визначаючий фактор в організації бухгалтерського обліку підприємства [2, с. 54].

Отже, можна зробити висновок, що аудит основних засобів – це важливий процес, тому що в системі управління ними, а саме їх наявність, структура та ефективність використання, мають значний вплив на діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бразілій Н. М. Організація і методика аудиту основних засобів та шляхи його удосконалення. / Н. М. Бразілій, М. М. Тимошенко / Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. — 2011. — №24. — С. 104-109.

2. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: [підручник] / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М. М. Колос. — К.: Знання, 2006. — 295 с.

Науковий керівник – Нездойминова О.Є., к.е.н., доцент кафедри

Секція 7.

«Сучасний менеджмент»

УДК 657

ОЦІНКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТРУ

Пилипенко Катерина Анатоліївна,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри організації обліку та аудиту

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

У зв'язку з погіршенням ефективності економічної діяльності підприємств, уповільненням ділової активності в реальному секторі економіки України постає потреба в удосконаленні економіко-правового середовища господарювання з метою досягнення належного рівня безпеки суб'єктів основних видів економічної діяльності та нівелювання фінансово-економічних ризиків. Особливо важливим є зміцнення фінансової безпеки економічних суб'єктів реального сектору, що сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємств, формуванню ними резервних і страхових фондів, розвитку фінансово-кредитного сектору. Належний рівень фінансового забезпечення стратегічних підприємств відіграє помітну роль у системі безпеки національної економіки: завдяки йому можливе реальне економічне зростання, зміцнення фінансового потенціалу, наповнення бюджетів, розвиток фінансових відносин на різних рівнях системної ієрархії управління.

В умовах обмеженості ресурсів державного та місцевих бюджетів для підтримки сільського господарства уряд зацікавлений в раціональному та ефективному їх використанні з метою максимального досягнення запланованих результатів. Однак недосконалість механізмів надання державної фінансової підтримки сільськогосподарським товаровиробникам унеможливорює досягнення зазначеної мети в повній мірі. Уряди багатьох країн помітили, що державна підтримка сільського господарства, викривляючи ринкові сигнали, спричинює протилежний очікуваному ефект, внаслідок чого з'являється потреба ще в більших обсягах підтримки, щоб вирівняти умови господарювання і торгівлі. Підходи до розподілу підтримки також потребують вдосконалення, оскільки доведеним є той факт, що близько 80 % підтримки в рамках Єдиної сільськогосподарської політики ЄС отримує лише 20 % фермерів, тобто тих, хто найменше потребує підтримки. До того ж значні обсяги підтримки сільського господарства опосередковано надаються стороннім організаціям, зокрема, комерційним банкам (компенсація відсоткових ставок), страховим компаніям (здешевлення страхових премій),

постачальникам ресурсів (здешевлення вхідних матеріально-технічних ресурсів) [1, с. 65]. Саме тому питання оцінки ефективності тих чи інших механізмів державної підтримки сільського господарства є особливо актуальним.

Кошти державної підтримки, що надаються суб'єктам господарювання – це лише частина ресурсів, яка необхідна виробникам для виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. Тому при визначенні ефективності державної підтримки важливо розглядати підтримку як один із факторів забезпечення економічної, технологічної та соціальної ефективності сільського господарства. Тобто, під ефективністю державної підтримки сільського господарства слід розуміти вплив системи державної підтримки на показники різних видів ефективності сільськогосподарського виробництва.

Для подолання негативних тенденцій та створення умов для позитивної динаміки в аграрному секторі Уряд затвердив [Концепцію розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки](#) [2]. Вона спрямована виключно на підтримку фермерських господарств із площею не більше 100 гектарів. Документ був підготовлений Мінагрополітики у тісній співпраці з Асоціацією фермерів та приватних землевласників – найбільшим професійним об'єднанням фермерів в Україні.

Програми підтримки аграрного сектору Кабінет міністрів України розробив за ключовими напрямками у рамках Державного бюджету на 2018 рік у сумі 6,3 млрд грн [3, 4].

Уряд схвалив програми підтримки аграріїв на 2018 рік, згідно якої фермери отримують відповідну підтримку наведену в табл. 1.

Таблиця 1

Підтримка фермерських господарств [7]

Фермери сьогодні	Державна підтримка	Фермери завтра
34,1 тис ФГ	1,5% облікової ставки НБУ – здешевлення кредитів	70 тис фермерів
97 тис зайнятих осіб	90 % компенсація дорадчих послуг	500 тис зайнятих осіб
6-8 % аграрного ВВП	80 % компенсація вартості насіння	12 % аграрного ВВП
84 % фермерів мають менше 500 га землі	15 % додаткова компенсація (40 %) вартості сільгосптехніки	+10 % до земельних банків +10 % площ під органікою

Існує також методологічний підхід до визначення ефективності державної підтримки на основі встановлення зв'язку між обсягами підтримки та зростанням дохідності сільськогосподарського виробництва. В середині 90-х рр. з'явилися оцінки ОЕСР, що лише 20 % від загальної підтримки цін сприяє підвищенню дохідності господарств [1, с. 65]. Однак зазначений підхід досить однобоко визначає ефективність державної підтримки, не враховуючи при цьому отримані певні соціальні результати [5, с. 274, 275].

В загальному ефективність державної підтримки визначається через регресійні моделі, які дозволяють визначити вплив наданої підтримки на

результати виробництва у взаємозв'язку з основними ресурсними факторами [6]. Також може визначатися вплив підтримки на сукупну продуктивність факторів виробництва, яка вимірює відношення між агрегованим використанням ресурсів та агрегованим випуском сільськогосподарської продукції, оскільки для конкурентоспроможності важливо наскільки ефективно перетворюються на продукцію всі ресурси включаючи державну підтримку, а не кожний ресурс відокремлено [1, с. 49, 61].

Оцінюючи фінансову підтримку, можна зробити висновок, що держава досягла протягом останнього часу в цьому питанні певних успіхів. Проте коштів на фінансування за всіма напрямками розвитку області є бракує. На нашу думку, за недостатності фінансових ресурсів перевагу у використанні бюджетних коштів слід надавати фінансуванню цільових програм, реалізація яких обіцяє максимальний економічний ефект. Для підвищення зацікавленості і відповідальності за кінцеві результати доцільно запровадити змішане фінансування, де б власні кошти учасників програм становили не менше половини загального обсягу вкладень. При цьому треба змінити підхід до формування таких програм, ліквідувати формалізм і безвідповідальність. Перевагу слід надати програмам, що пройшли конкурсний відбір та експертизу. Фінансування з бюджету за таким принципом дасть змогу спрямувати фінансові ресурси на вирішення актуальних завдань з максимальним очікуваним ефектом.

Нажаль на сьогодні відсутній єдиний методологічний підхід до оцінки ефективності державної підтримки сільського господарства. Удосконалення класифікації ефективності державної підтримки сільського господарства показало, що для кожного виду потрібна розробка системи критеріїв, індикаторів та спеціальних методик визначення ефективності, в чому полягають перспективи подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Производительность и конкурентоспособность сельского хозяйства: влияние государственной поддержки и регулирования рынков. – Документ Всемирного банка. – 2009. – 114 с. [Беларусь].

2. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України за № 1437-р від 30 груд. 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248907971>

3. Як аграріям отримати державну підтримку прес-конференція «Аграрна весна: поточні виклики та перспективи галузі» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Kak-agrariyam-poluchit-gosudarstvennuyu-podderzhu>

4. Уряд схвалив програми підтримки аграріїв на 2018 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://superagronom.com/news/3254-uryad-shvaliv-programi-pidtrimki-agrariyiv-na-2018-rik>

5. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: [монографія] / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ

"IAE", 2008. – 386 с.

6. Оценка эффективности государственной поддержки агропромышленного производства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://institutiones.com/agroindustrial/93-2008-06-12-13-22-25.html>.

7. Державна підтримка сільського господарства: урядові програми 2018 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dotacii.minagro.gov.ua/ua>

REFERENCES

1. Proizvoditel'nost' i konkurentosposobnost' sel'skogo khozyaystva: vliyaniye gosudarstvennoy podderzhki i regulirovaniya rynkov (2009) [Productivity and competitiveness of agriculture: the impact of government support and market regulation]. Dokumet Vsemirnogo banka. p. 114. [Belarus'].

2. Kabinetu Ministriv Ukrainy (2015), “Pro skhvalennia Kontseptsii Derzhavnoi tsil'ovoi prohramy rozvytku ahrarynoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku”, available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248907971> (Accessed 30 Grudnia 2015). [in Ukrainian].

3. Kak agrariyam poluchit gosudarstvennuyu podderzhu Retrieved from: <https://uteka.ua/ua/publication/Kak-agrariyam-poluchit-gosudarstvennuyu-podderzhu>

4. Uryad shvaliv programi pidtrimki agrariyiv na 2018 rik Retrieved from: <https://superagronom.com/news/3254-uryad-shvaliv-programi-pidtrimki-agrariyiv-na-2018-rik>. [in Ukrainian].

5. Stetsyuk P.A. (2008). *Teoriya i praktyka upravlinnya finansovymy resursamy sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv* [The theory and practice of management of financial resources of agricultural enterprises]. Kiev: NNTS "IAE". p. 386. [in Ukrainian].

6. Otsenka effektivnosti gosudarstvennoy podderzhki agropromyshlennogo proizvodstva [Evaluation of the effectiveness of state support for agro-industrial production]. *institutiones.com* Retrieved from :<http://institutiones.com/agroindustrial/93-2008-06-12-13-22-25.html>.

7. Derzhavna pidtrymka silskoho hospodarstva: uryadovi prohramy 2018 r. [Government support for agriculture: government programs in 2018]. *dotacii.minagro.gov.ua* Retrieved from <http://dotacii.minagro.gov.ua/ua>. [in Ukrainian].

ЧАСТИНА 2

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МАТЕРІАЛИ

**III Всеукраїнської науково-практичної
конференції
«ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»**

26 жовтня 2018 року