

фінансових результатів діяльності підприємства.

Отже, основні напрямки вдосконалення організаційної складової бухгалтерського обліку полягають у визначенні оптимальної структури облікового апарату підприємства, який би повністю і оперативно здійснював доручені йому функції обліку, контролю й аналізу; в атестації й раціоналізації робочих місць і розробленні та впровадженні технологічних карт операцій, які виконує бухгалтерська служба. Упровадження технологічних карт дає змогу позбутися зайвих документів і операцій, визначити межі відповідальності за проведення операцій, розробити алгоритм для подальшої автоматизації операцій, створити передумови для структурної перебудови бухгалтерської служби підприємства.

Науковий керівник – старший викладач Веретельник Н.І.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ДОХІД ПІДПРИЄМСТВА»

**Децюра С.О., аспірант,
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва**

Показник «дохід» досить поширений серед економічних показників на макро- і мікрорівнях, у побуті (дохід національний, підприємства, сім'ї, громадянина). Зміст його є не однозначним. Частенько цим поняттям позначають загальну виручку або суму грошових надходжень підприємства або окремої особи. Іноді дохід ототожнюють з прибутком. Це крайні тлумачення доходу.

У сфері підприємницької діяльності офіційно визнано, що дохід – як показник фінансових результатів – це виручка від підприємницької діяльності за вирахуванням матеріальних і прирівняних до них витрат.

В економічній літературі існує декілька визначень суті доходу. У вузькому розумінні дохід на думку деяких вчених є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг [1,2]. Тобто в цьому розумінні дохід пов'язано лише із виручкою від реалізації.

Таке твердження має право на життя, але пов'язувати дохід лише із виручкою від реалізації не досить правильно. Тому що ототожнення

доходу підприємства тільки з виручкою від реалізації продукції практично виключає з нього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата (при наданні основних засобів в оренду), рояліті (отримані підприємством платежі за використання його інноваційного або програмного продукту, торгової марки тощо), дивіденди та проценти щодо сформованого підприємством портфелю фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій і т.п. Очевидно, поняття «дохід підприємства» слід розглядати ширше, ніж «виручка від продажу продукції (робіт, послуг)»[3].

У широкому значенні дохід – це гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виторг).

Це твердження підтримують деякі вітчизняні вчені[4,5,6] які вважають, що дохід підприємства складається з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів (зайвих) і іншого майна підприємства, а також із доходів від позареалізаційних операційних доходів.

В законодавстві ж України, а саме в П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» під доходом розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання власного капіталу за рахунок внесків учасників (власників)) за звітний період. Аналогічне визначення міститься і в МСБО 18 «Дохід».

Як бачимо згідно із стандартами до доходів належить вся сума грошових коштів, яка надходить на підприємство не залежно від того від якої діяльності та під час здійснення яких операцій надходять такі кошти. Тобто в законодавстві міститься твердження про те, що дохід є не тільки виручка від реалізації, а практично будь-яке збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань.

Але деякі вчені дещо не погоджуються із тим, що доходом визнаються будь-які збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань [7, 8]. Вони вважають, що не кожне збільшення активів та зменшення зобов'язань характеризує момент отримання доходу. На їх думку про отримання доходу свідчить оплата рахунку, пред'явленого підприємством покупцеві його продукції (товарів, робіт, послуг), а стосовно зобов'язань підприємства, то вони стверджують, що при їх

безпосередньому погашенні ніякого зростання капіталу насправді не відбувається. До зростання капіталу на їх погляд призводить не погашення зобов'язань, а відмова кредитора від своїх прав, тобто зростання капіталу відбувається лише тоді, коли активи отримані підприємством на безоплатній основі.

Ми з такою точкою зору не погоджуємося, оскільки якщо ваш дебітор здійснило погашення зобов'язань, то на папері ніякої зміни капіталу і справді не відбувається, але якщо порівняти копії, які надійшли на рахунки підприємства з витратами понесеними на створення продукту, продаж якого призвів до виникнення зобов'язань, то на підприємстві або відбувається зміна капіталу в сторону збільшення, або зменшення, або розмір капіталу залишається не змінним.

Отже, можемо зробити висновок, що при здійсненні сучасними економістами трактування поняття "дохід" немає єдиного підходу, що зумовлює необхідність вивчати сучасну економічну парадигму сутності поняття «дохід підприємства».

Сучасна економічна парадигма спирається на два базових підходи до визначення сутності категорії доходу підприємства – витратний та ринковий.

Керуючись цими парадигмами, економічну сутність категорії доходу підприємства пропонується визначати таким чином: Дохід підприємства – це економічні вигоди отримані підприємством в результаті здійснення всіх видів господарської діяльності, для отримання яких воно прийняло певний рівень підприємницького ризику використовуючи наявні економічні ресурси, або отримало такі вигоди у вигляді безкоштовної фінансової допомоги (за виключенням внесків до статного капіталу).

Таке трактування поняття «дохід підприємства» на наш погляд містить у собі всі необхідні складові для аналізу діяльності підприємства, та може всебічно охарактеризувати результати здійсненої роботи. Та все ж нічого не має ідеального, тому для кращого розуміння економічних складових господарської діяльності варто, ще більше уваги приділяти вдосконаленню економічної суті доходу, та проблемам його формування, а саме проблемам виробництва конкурентоспроможної продукції та реалізації такої продукції за найвищими цінами.

Література.

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік ; за ред. Ф. Ф. Бутинця – [7-е вид.]. – Житомир : Рута, 2006. – 832 с.

2. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В./ Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 436 с.

3. Ніколаєва В.П. Економічна сутність і зміст категорії «дохід підприємства» / Ніколаєва В.П./ Облік і фінанси АПК, № 3 – 2009. – С. 100 – 107.

4. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах, т.1/ За ред. С.В. Мочерний та ін. / К.: Вид. центр "Академія", 2002. – 863 с.

5. Бланк І. А. Торговий менеджмент / Бланк І. А. – [2-е изд.]. – К. : Ельга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

6. Бондар Н. М. Економіка підприємства : навчальний посібник / Бондар Н. М. – К. : А.С.К. 2004. – 400 с.

7. Економіка підприємства : підручник / Ушакова Н. М. та ін, за заг. ред. Н. М. Ушакової. – К. : Київський нац. торг.-економ. ун-т, 2005. – 569 с.

8. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. — 508 с.

Науковий керівник – к.е.н, професор Огічук М.Ф.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТУ ТЕРИТОРІЇ

**Дудкіна А.Ю., студент,
Сумський державний університет**

В умовах ринкової економіки актуальним є питання фінансової стійкості місцевих бюджетів за допомогою об'єктивної оцінки їх бюджетного потенціалу. Різні суб'єкти ринкових відносин: інвестори, органи місцевої та державної влади зацікавлені в об'єктивному визначенні бюджетного потенціалу місцевого самоврядування. Крім того, реальна оцінка бюджетних можливостей місцевого самоврядування дозволить об'єктивно оцінити дійсні потреби у фінансовій допомозі, підвищити їх самостійність у використанні свого бюджетного потенціалу.

Фінансова стійкість території є якісною характеристикою її фінансової спроможності, яка забезпечується на основі фінансової достатності (збалансованості фінансових можливостей та потреб) та дієздатності (результативності фінансової політики). Вона відображає спроможність місцевих органів влади виконувати покладені на них завдання відповідно до чинного законодавства. Саме це викликає