

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ПРИКЛАДНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
ім. Г. Е. ВЕЙНШТЕЙНА**



ТЕЗИ

**IV ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ:
ПОГЛЯД МОЛОДІ»**

**20 – 21 жовтня 2022 р.
м. Одеса**

УДК: [316.334.2:330.3]:316.64-053.6(477)

Актуальні аспекти соціально-економічного розвитку України: погляд молоді. Матеріали IV Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції 20-21 жовтня 2022 року. Одеса: Одеський національний технологічний університет, 2022. – 147 с.

У матеріалах конференції знайшли відображення економічні та соціальні аспекти розвитку України з погляду молодих вчених. Були досліджені теоретичні аспекти та запропоновані шляхи вирішення найактуальніших та нагальних проблем багатьох сфер сучасного бізнесу. В доповідях особлива увага приділялась прикладному характеру досліджень та їх впливу на поліпшення економічної ситуації в країні.

Науковий редактор Іванченкова Л.В. - д-р екон. наук, професор, в.о. директора ННПЕіМ ім. Г. Е. Вейнштейна ОНАХТ

Редакційна колегія:

Агеева І.М. – к.е.н., доц., Басюркіна Н.Й. – д.е.н., проф., Купріна Н.М. – д.е.н., доц., Лагодієнко В.В. – д.е.н., проф., Немченко В.В. – д.е.н., проф., Павлов О.І. – д.е.н., проф., Седікова І.О. – д.е.н., проф., Ніколюк О.В. – д.е.н., проф., Козак К.Б. – д.е.н., проф., Соловей А.О. – к.і.н., доц., Згадова Н.С. – к.е.н., доц., Маркова Т.Д., – к.е.н., доц.

Матеріали додаються за оригіналами рукопису

Редакційна колегія не несе відповідальності за зміст та сутність наданих матеріалів

розрахунків з покупцями і замовниками, шляхом визначення: мети завдань, методів.

Література

1. Гуцаленко Л. В. Внутрішньогосподарський контроль. [текст]: навч. посіб. / Л. В. Гуцаленко, М. М. Коцупатрий, У. О. Марчук – К.: «Центр учбової літератури», 2014. 496с.
2. Дідоренко Т.В., Белова І.М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками // Сталий розвиток економіки. Хмельницький, 2015. № 3 (28). С. 217-220.

ОБЛІКОВО – АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

**Ткаченко І.Р., здобувач СВО «Магістр», ф-у ЕБіК
Науковий керівник – д.е.н., проф., Іванченкова Л.В.
Одеський національний технологічний університет**

Необхідною умовою діяльності будь-якого підприємства є встановлення партнерських відносин з постачальниками, покупцями, організаціями та іншими особами. Такі зв'язки вони повинні постачати безперервне доставляння матеріальних ресурсів, відвантаження продукції покупцям, піднесення учення і практики обліку та аналізу в умовах глобалізації економічних процесів вимагає перегляду традиційних поглядів на перспективні орієнтири розвитку вчення керування розрахунками підприємства.

Мотивів здатний до зриву угоди серед контрагентами до такої міри ж великий, як і підстави для їхньої появи. З огляду на це треба утворити інформаційно-аналітичне докілья для узгодження інтересів всіх сторін розрахунків підприємства.

Значна чисельність учених таких як: Дембінський Н., Пилипенко І., Брігхем Є., Дробозіна Л., Ван Хорн Дж. та інші, приділяють велику увагу пошуку напрямків та способів підвищення ефективності управління розрахунками як в Україні, так і за кордоном.

Роботи таких вітчизняних вчених як: В. Шевчук, Т. Браславська, Ф. Бутинець, Т. Момут, М. Білик та ін., присвячені вивченню проблем практики бухгалтерського обліку дебіторської та кредиторської заборгованості [1].

Однак ряд нерозв'язаних обліково-аналітичних проблем попри все залишається.

Проблемами виступають:

- недостатність внутрішнього контролю розрахунків;
- невизначеність обліку безнадійної заборгованості;

➤ недостатність внутрішніх форм звітності необхідних керівництву малий ступінь керованості окремими етапами розрахунків, невизначеність обліку безнадійної заборгованості.

Раціональна організація обліку та контролю за станом розрахунків з фізичними та юридичними особами сприяє укріпленню договірної та розрахункової дисципліни, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, виконанню зобов'язань по поставці продукції в зазначеному асортименті та якості, скороченню дебіторської та кредиторської заборгованостей, до активного проведення заходів щодо стягнення заборгованості з неплатників через арбітраж, прискоренню оборотності оборотних коштів, покращенню фінансового стану підприємства.

Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями і замовниками за відвантаженою продукцією, виконані роботи, товари, і послуги, крім заборгованості, забезпеченої векселями, він ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»[2].

Через несвоєчасну оплату замовниками відвантаженої продукції чи виконаних робіт, або наданих послуг виникають претензії.

Процес постачання є невід'ємною ланкою кругообігу засобів. Покупець купує у постачальника сировину і матеріали, запасні частини та інші матеріальні цінності, пальне і мастильні матеріали, мінеральні добрива, запасні частини та інші матеріальні цінності, необхідні для здійснення господарської діяльності.

Від постачальників можуть поступати також верстати, автомобілі, трактори, автомобілі, комп'ютери та інші об'єкти основних засобів.

Підрядні організації виконують для замовників будівельні роботи, а також роботи і послуги виробничого характеру це на сам перед:

- ремонтні роботи, внесення добрив,
- технічне обслуговування тощо.

Взаємовідносини між підприємствами вони регулюються двосторонніми угодами. При організації обліку потрібно правильно забезпечити виконання умов, які зазначені в угодах.

Бухгалтерський облік розрахунків з постачальниками та підрядниками він ведеться на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

Документи такі як докази, письмові свідоцтва, підтверджувальне право на здійснення операцій або факту здійснення, якими оформляється надходження товарів, можна підрозділити на три групи:

- документи, що засвідчують кількість і якість товарів, до них належить рахунок-фактури, товарно-транспортні накладні, специфікації, сертифікати, якісні посвідчення;
- розрахункові, а саме платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, векселя, чеки, акредитив і т. д.
- транспортні документи: вантажні квитанції, залізничні накладні [4].

Форми та **порядок розрахунків з покупцями** та постачальниками визначаються заздалегідь укладеними договорами. Підприємство надає

покупцеві належним чином оформлені документи є підставою для виконання замовниками зобов'язань із проведення розрахунків та відповідно отримує від постачальників належним чином оформлені документи, що є підставою для виконання зобов'язань із проведення оплати постачальнику.

Взаємовідносини між постачальниками і покупцями вони виникають саме в процесі господарської діяльності підприємств та на підставі договорів купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договорів підряду на виконання різних робіт, надання послуг.

Сам процес придбання матеріалів він включає в себе ряд взаємозв'язаних між собою видів робіт.

Під час них виділяються наступні етапи процесу придбання матеріалів:

- вибір постачальників; розміщення замовлень;
- аналіз заявок; контроль за виконанням замовлень;
- кінець процесу придбання, складання заявок.

Конфлікт може виникнути також через розбіжності цілей, які відображають не лише суперечні інтереси різних сторін, але й різнобічні інтереси однієї й тієї ж особи [3].

Наприклад, розробник економічної політики передбачає різноманітні цілі, намагаючись узгодити суперечливі вимоги, що диктуються ситуацією. В економіці постійним стимулом генерування нової інформації є конкуренція, котра автоматично відкриває шлях науково-технічним винаходам, технічному прогресу, і навпаки, науково-технічний прогрес — його динамізм стимулює конкуренцію.

Договір купівлі-продажу він являє собою комерційний документ, згідно з яким оформлена торгівельна угода. Також у ньому міститься письмова угода сторін про поставку товарів – зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця та зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього певну грошову суму.

Отже, договір поставки характеризується такими рисами:

- спеціальний суб'єктний склад: сторонами договору можуть бути лише суб'єкти підприємницької діяльності, зареєстровані як такі у встановленому законом порядку, один з яких зобов'язаний поставляти товар, а інший – приймати й оплачувати його;
- договором поставки опосередкована підприємницька діяльність обох сторін: поставка товару та його придбання здійснюються в межах господарської діяльності не тільки постачальника, а й покупця, для якого закон встановлює вимогу щодо спеціальної мети використання предмета поставки;
- поставка здійснюється у встановлені сторонами строки, тобто для неї є типовим плановий характер, найчастіше не притаманний купівлі-продажу.

Розрахунки із покупцями та з замовниками підприємство веде в основному за допомогою платіжних доручень. Але дана форма розрахунку не дає підприємству ніякої гарантії, що покупець оплатить відвантажену продукцію. Так як підприємство здійснює також разові розрахунки із покупцями, то більш вигідно проводити розрахунки в акредитивній формі.

Суть акредитива полягає у тому, що банк покупця дає доручення банку постачальника оплатити виконані постачальником, роботи на умовах, що передбачені в акредитивній заяві отримувача. Саму суму акредитива банк покупця депонує на окремому рахунку задля подальшого покриття виплат постачальнику за повідомленням обслуговуючого його банку. Якщо ж у покупця недостатньо коштів на розрахунковому рахунку, то акредитив може виставлятися і за рахунок позики банку.

Стосовно розрахунків із покупцями та з замовниками у обліковій політиці підприємства необхідно закріпити та детально розписати наступні рекомендаційні моменти:

1. Види первинних документів, які використовуються під час розрахунку із покупцями та із замовниками, порядок їх заповнення та прийняття до обліку, процес документообігу за даними розрахунками;
2. Головні бухгалтерські проведення, які використовуються для відображення обліку розрахунків із покупцями та замовниками;
3. Проведення інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками;
4. Процес погашення покупцями простроченої дебіторської заборгованості та відображення в обліку цієї операції.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками здійснюється на підставі дійсних даних бухгалтерського обліку і достовірно подає інформацію про кредиторську заборгованість підприємству згідно з нормативними вимогами про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні.

Спеціальні техніко-аналітичні методи дозволяють у короткий термін, обробивши великі обсяги корпоративної інформації, виявляти наявність ризиків сумнівних схем за участю компаній, уявити своєрідний зріз існуючих бізнес-ризиків. Пізніше по кожному з них можна буде здійснити більш детальне розслідування. Для початку перевірки необхідний мінімальний набір даних: про клієнтів компанії, списки співробітників (як поточних, так і колишніх).

Для більш детального аналізу запитується додаткова інформація. Потім проводиться звірення отриманої інформації із записами з різних корпоративних реєстрів та інформаційних баз даних. Інформація з різних джерел консолідується в одній базі даних, здатній оперативно налаштовуватися на різні типи і формати даних.

Отже, керування дебіторською та кредиторською заборгованістю прямо впливає на те, що прибутковість підприємства в цілому і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зниження безнадійної заборгованості, і у свою чергу альтернатива умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів, є однією з проблем підприємства.

Література

1. Глоба О. Укладення договору поставки: теорія і практика // <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2030>
2. Гречаник Л. Фінансове шахрайство та протидія йому у компаніях //

http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/062.htm

3. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц./ В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. К.: КНЕУ, 2000. 292 с.

4. Економіко-математичне моделювання в маркетингу [Електронний ресурс]: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / І. Ф. Шатарська; [голова редкол.: О. Д. Шарапов]; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К.: КНЕУ, 2009. 120 с.

61.	ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ В ЕЛЕКТРОННІЙ ФОРМІ Сороченко А.М., здобувач СВО «Магістр» ф-ту ЕБіК Науковий керівник – к.е.н., доц. Євтушевська О.О.	125
62.	АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВО-РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ – ЗАПОРУКА ОПЕРАТИВНОСТІ ТА ТОЧНОСТІ Степаненко К.В., здобувач СВО «Бакалавр» ф-ту ЕБіК Наукові керівники – к.е.н., доц. Маркова Т.Д., ст. викл. Пчелянська Г.Б.	127
63.	ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ Гордукало Ю.О., здобувач СВО «Магістр» ф-ту ЕБіК Науковий керівник – к.е.н., доц. Маркова Т.Д., д.е.н., проф. Немченко В.В.	128
64.	ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ ПО ЗАГАЛЬНООБОВ’ЯЗКОВИМ ПОДАТКАХ Кереченко В.П., здобувач СВО «Магістр» ф-ту ЕБіК Науковий керівник – д.е.н., професор Ткачук Г.О.	130
65.	ОБЛІК СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА Крижанівська К.В., здобувач СВО «Магістр», ф-ту ЕБіК Наукові керівники – к.е.н., доц. Маркова Т.Д., д.е.н., проф. Немченко В.В.	133
66.	КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ Уранковська О.М., здобувач СВО «Бакалавр» ф-ту ЕБіК Наукові керівники – к.е.н., доц. Маркова Т.Д., ст. викл. Пчелянська Г.Б.	134
67.	ОБЛІКОВО – АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ Ткаченко І.Р., здобувач СВО «Магістр» ф-ту ЕБіК Науковий керівник – д.е.н., проф., Іванченкова Л.В.	136