

**Міністерство освіти і науки України
Харківський державний університет харчування та торгівлі
Харківська обласна державна адміністрація
Департамент науки і освіти
Департамент з підвищення конкурентоспроможності регіону
Головне управління державної фіскальної служби України в Харківській області
Всеукраїнська професійна бухгалтерська газета «Все про бухгалтерський облік»
Українська асоціація з розвитку менеджменту та бізнес-освіти
Науково-консалтингова компанія Consilium sp. z o.o.
(Варшава, Польща)**



ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ІННОВАЦІЙ ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

**Тези доповідей
I Міжнародної науково-практичної
Інтернет-конференції**

22 березня 2018 р.

Харків

ХДУХТ

2018

УДК 657.1.001.76:65.012.23
ББК 65.052.237

Редакційна колегія:

О.І. Черевко, д-р техн. наук, проф. (відпов. редактор); *Л.М. Янчева*, канд. екон. наук, проф. (заст. відпов. редактора); *В.М. Михайлов*, д-р техн. наук, проф.; *Белявцева В.В.*, директор департаменту з підвищення конкурентно-спроможності регіону ХОДА, канд. екон. наук; *Волошенко І.Є.*, заступник начальника управління аудиту Головного управління Державної фіскальної служби України в Харківській області; *Горохова Л.П.*, директор Української Асоціації з розвитку менеджменту та бізнес-освіти; *Грінко А.П.*, декан факультету менеджменту ХДУХТ, д-р екон. наук, професор; *Мельниченко О.В.*, табіліт. д.е.н., голова правління науково-консалтингової компанії Consilium Sp. z o.o. (Варшава, Республіка Польща), гостьовий професор EUFOM University (Luxembourg); *А.В. Янчев*, декан обліково-фінансового факультету, д-р екон. наук., проф.; *Бочуля Т.В.*, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування ХДУХТ, д-р екон. наук, професор; *Куделя Т.В.*, регіональний представник Всеукраїнської професійної бухгалтерської газети «Все про бухгалтерський облік»; *Кухарьонов О.К.*, начальник НН ЦНІТ ХДУХТ, доцент; *Афоніна Т.М.*, завідувач відділом організаційно-інформаційної роботи

*Рекомендовано до видання вченою радою Харківського державного
університету харчування та торгівлі, протокол Вчен Ради №6
від 30.12.2017 р.*

Тези доповідей розміщені в авторській редакції.

Імплементація інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу: I Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 22 березня 2018 р. / редкол. : О. І. Черевко [та ін.] ; Харківський держ. ун-т харч. та торг. – Х. : ХДУХТ, 2018. – 435 с.

Збірник наукових праць містить результати наукових досліджень, оприлюднені на I Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Імплементація інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу» 22 березня 2018 р., яка відбулася на web-сайті ХДУХТ www.conf.hduht.edu.ua, та спрямовані на розширення наукових досліджень з вирішення актуальних питань щодо імплементації управлінських технологій та інновацій для оптимізації облікового та аналітичного процесів як середовища формування релевантної інформації для прийняття рішень в контексті забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу.

УДК 657.1.001.76:65.012.23

ББК 65.052.237

© Харківський державний університет
харчування та торгівлі, 2018

М.В. Єрмолаєва, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

С.П. Мойсієнко, магістрант (ПДАА, Полтава)

РОЗРАХУНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Надходження від покупців є основним джерелом отримання грошових коштів сільськогосподарських товаровиробників, а дебіторська заборгованість покупців є активом продавця і відображається в активі балансу. На практиці достатньо часто виникає ситуація, коли сума дебіторської заборгованості покупців зростає і збільшує активи підприємства, а грошові надходження не забезпечують його потреб для здійснення господарської діяльності.

Причини такого становища можуть бути різними – не настав термін платежу, відсутність належного контролю за станом розрахунків з боку продавця, недобросовісність покупця, який не дотримується термінів платежу, зазначених в договорі купівлі-продажу, тривалий період зарахування коштів на рахунок продавця.

Для забезпечення стабільної роботи підприємства необхідне застосування певних організаційних заходів, в першу чергу з боку облікової політики продавця. Так, на нашу думку, в наказі про облікову політику підприємства необхідно передбачити терміни проведення звірки розрахунків з покупцями принаймні один раз у квартал з обов'язковим оформленням Акту звірки взаєморозрахунків.

До посадової інструкції відповідного працівника облікової служби необхідно включити пункт про його обов'язки щодо здійснення звірки і контроль за дотриманням термінів платежу, визначених конкретним договором купівлі-продажу. В разі виявлення розбіжностей під час звірки розрахунків або недотримання термінів оплати покупцем, відповідальний працівник бухгалтерської служби продавця повинен у письмовій формі повідомити про це контрагента.

Головний бухгалтер особисто не уповноважений укладати та підписувати договори купівлі-продажу або контракти з покупцями, але на нашу думку, він повинен провести навчально-роз'яснювальну роботу з уповноваженими особами стосовно змісту окремих пунктів договорів, зокрема тих, що стосуються форми розрахунків за реалізовану продукцію, а також ознайомити працівника з основами аналізу окремих показників фінансової звітності покупця.

Так, необхідно ознайомити працівника, який уповноважений укладати і підписувати договір з покупцем, з формами безготівкових розрахунків, визначеними Інструкцією про безготівкові розрахунки в

Україні в національній валюті № 22 від 21.01.2004 р. зі змінами і доповненнями і пояснити їх сутність і особливості.

У відповідності до п.1.13 Інструкції № 22 під час здійснення розрахунків можуть застосовуватись розрахункові документи на паперових носіях та в електронному вигляді. Під час здійснення розрахункових операцій можуть застосовуватись такі види платіжних інструментів:

- меморіальний ордер;
- платіжне доручення;
- платіжна вимога-доручення;
- платіжна вимога;
- розрахунковий чек;
- акредитив;
- інкасове доручення [1].

Окремі види розрахунків більш зручні для продавця, наприклад розрахунки за допомогою платіжного доручення при стовідсотковій попередній оплаті покупцем або акредитивом, якщо покупець розташований у віддаленій місцевості. При цьому продавець має повну гарантію своєчасного надходження грошових коштів за реалізовану продукцію або надані послуги.

Розрахунки платіжною вимогою-дорученням або розрахунковим чеком є більш зручними для покупця, оскільки він сам вирішує коли здійснювати оплату отриманої продукції або послуг. При цьому отримана від продавця вимога-доручення може бути несвоєчасно оформлена або передана в банк із затримкою, що призведе до затримки надходження грошових коштів продавцю, а при складанні розрахункового чека можуть бути допущені помилки, які будуть несвоєчасно виявлені, що також призведе до подовження часу надходження грошей продавцю.

Крім того, уповноважений працівник може ознайомитись з показниками форми № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан), що характеризують діяльність покупця, зокрема з динамікою таких статей як «Довгострокова дебіторська заборгованість», «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги», «Грошові кошти та їх еквіваленти», «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги».

Література.

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті № 22 від 21 січ. 2004 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>

Н.Ю. Єршова, канд. екон. наук, доц. (НТУ «ХПИ», Харків)

А.О. Артеменко, студ. (НТУ «ХПИ», Харків)

РОЗРОБКА НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сталий розвиток підприємств України значною мірою залежить від структури й ефективного використання оборотних активів. Питання аналізу оборотних активів з метою підвищення ефективності їх використання представлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Гінзбург А.І., Савицька Г.В., Кіндрацька Г.І., Мних Є.В., Нусинов В.Я., Єршова Н.Ю., Цал-Цалко Ю.С., Чубка О.М. [1-4]. Від складу оборотних активів, співвідношення знаходження їх в сфері виробництва та в сфері обігу, в грошовій і матеріальній формі залежать результати господарсько-фінансової діяльності підприємства. Традиційно джерелами формування оборотних активів вважаються власні оборотні кошти (чистий оборотний капітал) і короткострокові зобов'язання. Основними показниками ефективності використання оборотних активів є показники оборотності [1-4].

Внутрішньогосподарський аналіз оборотних активів базується на даних управлінського, оперативного, статистичного обліку та звітності, планово-нормативної, виробничо-технологічної інформації та ін. Крім того, в процесі аналізу використовується галузева і загальноекономічна інформація, дані про ключових контрагентів, конкурентів, динаміці цін на ресурси інша необхідна інформація.

Вчені зазначають, що управління оборотними активами має відбуватися на трьох рівнях управління. В рамках оперативних рішень можуть бути зроблені кроки відносно перегляду оптимального рівня запасів, придбання або використання запасів, вирішення поточкових виробничих завдань, прискорення оборотності активів. До тактичних управлінських рішень можна віднести підтримку достатньої величини грошових коштів для забезпечення безперервності діяльності, раціонального скорочення коштів в розрахунках, зниження витрат по обслуговуванню обороту, оптимізації структури оборотних активів і їх джерел з метою підтримання достатнього рівня ліквідності [4]. Стратегічні управлінські рішення спрямовані на довгострокові капітальні та фінансові вкладення, та ін. У сучасних умовах для підвищення ефективності використання оборотних активів необхідна наявність системи їх організації, яка має спиратися на наступні принципи: по-перше, ефективне управління оборотними активами. Це