

На субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» ведуть облік розрахунків за іншими операціями, облік яких не ведеться на інших субрахунках рахунка 37, зокрема усі види розрахунків з працівниками (крім розрахунків з оплати праці та з підзвітними особами), розрахунки з організаціями за різні послуги, інші розрахунки. За дебетом субрахунку 377 відображають виникнення (збільшення) дебіторської заборгованості, а за кредитом – її погашення чи списання.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Какуніна С.М., Мосієнко А.В. студенти,
Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка*

В сучасних реаліях економічного функціонування господарюючих суб'єктів особливо в частині обліку взаєморозрахунків та ведення партнерських, договірних та торгових відносин набуває значення обліку розрахункових операцій. Такі відносини потребують особливого підходу до забезпечення відображення правильності таких процесів в обліку.

Лева часта формування витратної частини економічних блоків на підприємстві залежить від чіткої регламентації каналів закупівлі сировини і матеріалів та інших ресурсів необхідних для здійснення безперервної виробничої діяльності. Такими каналами виступають розрахункові взаємовідносини з постачальниками та підрядниками.

Основна мета бухгалтерського обліку в сучасних умовах полягає у наданні господарюючому суб'єкту та його фінансовим партнерам достовірних даних про процеси формування, розподілу та використання прибутку. При цьому особлива увага повинна приділятися безпосередньо оцінці господарських процесів у грошовому вимірі [1].

Розрахунки з постачальниками та підрядниками виникають внаслідок договірних відносин, що опосередковують процес

* Науковий керівник – Крутько М.А., к.е.н.

придбання, відповідно детального аналізу потребує цей процес. Поняття «придбання» значно ширше понять «заготівля», «постачання», оскільки для створення запасів цінностей підприємство має їх придбати. На підприємстві здійснюються операції з постачання, які забезпечують діяльність оборотними засобами, необхідними для досягнення основної мети створення підприємства – одержання прибутку. Досить часто під процесом постачання розуміють поставку та заготівлю цінностей [2].

Відповідно «поставка» означає передачу одним суб'єктом економічних відносин іншому на певних умовах товарно-матеріальних цінностей. Постачання розглядається як процес передачі товарів одним суб'єктом господарювання іншому [3].

Терміни «поставка» та «постачання» вживаються переважно як синоніми. Поняття «процес постачання» доцільно вживати, коли йдеться про підприємство-постачальника, який організовує цей процес і задовольняє потреби споживача. Під постачанням слід розуміти динамічний процес руху цінностей від однієї сторони іншій, «поставка» відображає статику і стосується моменту часу, у який відбувається передача цінностей [2].

Термін «заготівля» можна розглядати як процес, що полягає в забезпеченні безперервності діяльності суб'єкта господарювання через акумулювання засобів виробництва на складах. Підприємство самостійно досліджує фактори зовнішнього середовища, наявні на ринку ресурси, знаходить постачальників. Для того, щоб здійснювати будь-яку діяльність, суб'єкт господарювання, насамперед, має здійснити ряд активних дій щодо налагодження зв'язків із зовнішнім середовищем із приводу руху цінностей – як надходження, так і їх вибуття. Налагодження таких зв'язків та їх надійне функціонування забезпечують підприємству успішну та прибуткову діяльність [3].

Таким чином, економічна ефективність ведення господарської діяльності на підприємстві залежить від чіткості, повноти та оперативності відображення в обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, які формують витратну частину грошових потоків на підприємстві.

Література.

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. [для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726 с.

2. Кондратюк Д. М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Д. М. Кондратюк. // Економіка. Управління. Інновації . – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_53.pdf

3. Орлов І. В. Розрахунки підприємств за операціями придбання: економіко-правовий зміст / І. В. Орлов // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 156-168. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2010_4_27.

ОПТИМІЗАЦІЯ РОБОТИ АУДИТОРСЬКОГО БІЗНЕСУ ЗА ВИКОРИСТАННЯ CRM-СИСТЕМИ

*Кравчук А.О., к.е.н., доцент, Трандафір І.В., студент,
Одеський державний аграрний університет*

Незалежна аудиторська діяльність перш за все є бізнес процесом, направленим на задоволення потреб, надання послуг клієнтам. Логічним напрямком в роботі суб'єктів аудиту є намагання зробити свою діяльність максимально результативною та побудувати більш надійні та зрозумілі стосунки з замовниками. Сьогоднішній світ співпраці у бізнес середовищі змінюється за допомогою впровадження автоматизованих систем. Дані системи здатні ефективно та точно опрацьовувати інформацію про зв'язки з клієнтом, скорочують час на дослідження потреб замовника, допомагають вести конструктивний, змістовний і цільовий діалог з партнерами та користувачами послуг. Швидкість надходження інформації та оперативне реагування на неї вирішує більшість питань розвитку будь-якої компанії. Сфера консалтингу та аудиту працюють в постійно змінному економічному середовищі, а відтак кожне завдання та замовлення мають свою унікальність та потребують тісної співпраці з клієнтами.

Згідно з проведеними дослідженнями третина українських компаній, в тому числі і в сфері аудиту, взагалі не контролюють процеси роботи з клієнтами. Близько 24% компаній веде базу