

При продажу товарів через міжнародний інтернет-магазин необхідно враховувати різноманітні правила та вимоги, що стосуються митних процедур, оплати митних зборів, податків та інших платежів, а також враховувати різницю в часових зонах. Для забезпечення ефективної логістики та доставки необхідно використовувати професійних логістичних партнерів, які мають міжнародний досвід роботи, відповідні сертифікати та ліцензії.

При розробці стратегії використання інструментів електронної комерції підприємства повинні враховувати різноманітні аспекти, включаючи цільову аудиторію, канали продажу, конкурентне середовище та власний бюджет. Також важливим є вибір платформи для реалізації електронної комерції, що повинна відповідати потребам підприємства та його клієнтів. При цьому, підприємства повинні пам'ятати про важливість підтримки та розвитку засобів електронної комерції на постійній основі, а також про необхідність вивчення нових технологій та трендів в цій галузі. Усі аспекти електронної комерції мають велике значення для міжнародного бізнесу, оскільки ця галузь стає все більш важливою для підприємств, які хочуть збільшувати рівень своїх продажів та конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Для досягнення успіху в сфері електронної комерції необхідно забезпечувати відповідну якість продуктів та обслуговування, ефективну логістику та доставку, використовувати різні маркетингові та рекламні канали, забезпечувати безпеку та захист даних, а також ефективно управляти бізнесом в цілому.

Таким чином, електронна комерція є важливим елементом міжнародного бізнесу, який може допомогти підприємствам збільшувати рівень власних продажів та конкурентоспроможності. Однак, підприємства повинні звернути увагу на ряд аспектів, включаючи стратегію, технології, маркетинг, безпеку, логістику та управління. Тільки враховуючи перелічені вище фактори, підприємства можуть забезпечити якісний та ефективний розвиток інструментів електронної комерції.

Список використаних джерел:

1. E-commerce Market Size, Share & Trends Analysis Report By Model Type (B2B, B2C), By Region (North America, Europe, APAC, Latin America, Middle East & Africa), And Segment Forecasts, 2020-2027. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/e-commerce-market>
2. Global E-commerce Sales and Growth Forecast 2021-2025. URL: <http://surl.li/gmphq>
3. Boosting e-commerce in the EU. URL: <http://surl.li/gmphg>

УДК 657.62

Чумак В.М., аспірант I року навчання спеціальності 071 Облік і оподаткування
Науковий керівник: Фоміна Т.В., к.е.н., доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування

(Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна)

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПОТОЧНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ОДЕРЖАНИМИ АВАНСАМИ

Внутрішній контроль – це процес постійного впливу на об'єкти через відстеження відхилень та корекції управлінських рішень задля приведення фактичного стану об'єктів до бажаного [1]. Дана стаття висвітлює методичні підходи до внутрішнього контролю розрахунків за одержаними авансами.

У Балансі (Звіті про фінансовий стан) поточна кредиторська заборгованість відображається у рядку 1635 «Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами». Сума такої заборгованості включається до підсумку балансу. Такий вид

кредиторської заборгованості зустрічається в обліку майже кожного суб'єкту підприємства.

Така заборгованість може виникнути у випадку якщо:

– отримано товар (роботи, послуги), але суб'єкт господарювання за нього не розрахувався (це сформує кредитове сальдо за рахунком 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» або за рахунком 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»);

– отримано передоплату на поточний рахунок, але товар (роботи, послуги) не поставлено (це сформує кредитове сальдо за рахунком 681 «Розрахунки за авансами одержаними») [2].

Термін «кредиторська заборгованість» у нормативних документах не визначено, проте можна констатувати, що це та заборгованість, яка виникла до дати складання балансу і щодо якої існують зобов'язання для погашення у визначений договором строк. Для набуття впевненості щодо достовірності даних, зафіксованих у статті 1635 Балансу (Звіту про фінансовий стан) варто здійснювати попередній, поточний та наступний внутрішній контроль даного об'єкту обліку. Джерелами інформації для перевірки кредиторської заборгованості є: договори з контрагентами, акти звіряння розрахунків, акти інвентаризації розрахунків, протоколи про залік взаємних вимог, векселі, видані постачальникам тощо.

Внутрішній контроль кредиторської заборгованості за одержаними авансами передбачає перевірку:

– факту підтвердження заборгованості шляхом звіряння розрахунків із контрагентами (акти звірок);

– правильності ідентифікації заборгованості (грошова або товарна). Це є важливим моментом, оскільки сума заборгованості постачальникам і підрядникам за товари (роботи, послуги), крім заборгованості за векселями, наводиться у рядку 1615 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» (товарна заборгованість), тоді як поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами відображається у рядку 1635 «Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами» (грошова заборгованість);

– відповідності заборгованості критеріям короткострокової, адже довгострокова заборгованість наводиться у II розділі Балансу «Довгострокові зобов'язання і забезпечення»;

– правильності групування кредиторської заборгованості за одержаними авансами за строками погашення. Варто звернути увагу на те, що з наступного дня після закінчення строку обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами сума кредиторської заборгованості набуває статусу простроченої заборгованості;

– правильності ведення обліку простроченої кредиторської заборгованості (якщо строк погашення настав, але підприємство не погасило заборгованість з якихось причин). Якщо таку заборгованість не буде погашено до закінчення строку позовної давності, вона вважається заборгованістю, за якою позовна давність минула. Така заборгованість трансформується у безнадійну кредиторську заборгованість. У цьому випадку керівництву слід прийняти рішення про списання боргу. Списується заборгованість, коли точно відомо, що борг не буде погашено з певних причин. При списанні кредиторської заборгованості відбувається зменшення зобов'язання, а її сума включається до складу доходу звітного періоду. Поточна кредиторська заборгованість до моменту її списання відображається в балансі за сумою погашення й у цій самій сумі підлягає списанню. Саме тому необхідно правильно визначити дату, на яку така заборгованість стане безнадійною та її точну суму [3];

– правильності відображення в обліку «іноземної» кредиторської заборгованості за одержаними авансами. Слід мати на увазі, що у сфері зовнішньоекономічної діяльності діють інші строки позовної давності. За зовнішньоекономічними договорами

купівлі-продажу товарів, позовна давність становить чотири роки згідно зі ст. 8 Конвенції про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів [4]. Проте, такий строк застосовується лише до країн, що є учасницями зазначеної Конвенції;

– точності відображення в обліку податкових наслідків (для ПДВ та податку на прибуток) від списання кредиторської заборгованості за одержаними авансами; правильності відображення розрахунків за одержаними авансами у регістрах первинного, аналітичного та синтетичного обліку.

На завершальному етапі внутрішній контролер повинен перевірити правильність відображення інформації щодо заборгованості за одержаними авансами у фінансовій звітності, зокрема у рядку 1635 «Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами» Балансу (Звіту про фінансовий стан).

Список використаних джерел:

1. Внутрішній контроль процесів матеріального забезпечення в системі управління підприємством : Монографія / Т.В. Фоміна, О.Б. Пугаченко ; за редакцією Г.М. Давидова. Кіровоград. Імекс-ЛТД. 2014. С. 13

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ М-ва фінансів України від 30 лист. 1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#n742> (дата звернення: 13.02.2023)

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ М-ва фінансів України від 30 січ. 2000 р. № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення: 13.02.2023)

4. Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів : Міжнародний документ від 01 квіт. 1994 р. № v4073321-07. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_002#Text (дата звернення: 13.02.2023)

УДК 621.774](477)

Мироненко М.А. к.т.н., доцент кафедри менеджменту

Тараненко А.С. магістрант спеціальності 073 Менеджмент

(Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро, Україна)

РОЗВИТОК НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ УСТАНОВИ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ ЗА ПІДСУМКАМИ ДЕВ'ЯТИ МІСЯЦІВ 2022 РОКУ

Державне підприємство «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут трубої промисловості ім. Я.Ю. Осади (скор. ДП «НДТІ»), засноване 29 грудня 1937 року в м. Дніпропетровську.

Станом на 01 жовтня 2022 року до складу інституту входять:

- адміністративно-управлінські підрозділи;
- три науково-дослідних підрозділи;
- міжрегіональний науково-інженерний центр обґрунтування вимог до якості труб, балонів, іншої металопродукції та забезпечення їх нормативною документацією;
- науково-інженерний центр з випробування труб, балонів, іншої продукції і матеріалів.

Кадровий потенціал ДП «НДТІ» наведено у таблиці 1.

Згідно з нею, середня кількість працівників складає понад 50 осіб. Такої чисельності достатньо для виконання співробітниками науково-дослідних робіт, запланованих на 2022 рік. Середній вік працівників складає 55 років.