

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВСП «ХАРКІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ДЕРЖАВНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЦЕНТР НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-ТЕХНОЛОГІЙ

IMPERATYV PL SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
(ТОВ «ТОРГОВИЙ БУДИНОК ІМПЕРАТИВ», ВАРШАВА, ПОЛЬЩА)

MILTON FRIEDMAN UNIVERSITY (БУДАПЕШТ, УГОРЩИНА)

ВІЛЬНЮСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ, КАФЕДРА ОБЛІКУ ТА АУДИТУ (ВІЛЬНЮС, ЛИТВА)

ТОВ «ХЛАДОПРОМ»

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

II Міжнародної науково-практичної конференції

«ВІДНОВЛЕННЯ ТА МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ, ПРІОРИТЕТИ, ПРАКТИКИ»



2024

Харків,
4 квітня 2024 року

УДК 338.246.88
М 74

Редакційна колегія:

Гурова Капіталіна – в. о. директора, к. е. н., доцент, Заслужений працівник народної освіти України.

Савченко Ілля – заступник директора з навчально-методичної роботи, к. держ. упр., доцент. Баришевський Олексій – Голова Наглядової ради ТОВ «ХЛАДОПРОМ».

Болотова Тетяна – завідувач відділення економіки та бізнесу, к. е. н., доцент.

Гібкін Кирило – завідувач відділення харчових технологій та ресторанного бізнесу.

Домбровська Світлана – проректор Національного університету цивільного захисту України – начальник навчально-науково-виробничого центру, д. держ. упр., професор, Заслужений працівник освіти України.

Золотухіна Олена – заступник директора з навчально-методичної роботи.

Кулінченко Сергій – голова ради студентського самоврядування коледжу.

Ніколенко Борис – директор ТОВ «Торговий будинок ІМПЕРАТИВ», Imperativ PL Sp. Z o.o, (Варшава, Польща).

Peter Szatmari – Dr., проректор з загальної роботи та зав'язків з громадськістю Milton Friedman University (Будапешт, Угорщина).

Rasa Subacienė – Dr., завідувач кафедри обліку та аудиту Вільнюського університету, професор (Вільнюс, Литва).

Чумак Оксана – завідувач кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету, д. е. н., професор.

Конференцію включено до Переліку проведення наукових конференцій з проблем вищої освіти і науки в системі МОН України на 2024 рік

Рекомендовано до оприлюднення Педагогічною радою ВСП «Харківський торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ» (протокол № 8 від 27.03.2024 р.).

Збірник тез доповідей містить матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Відновлення та модернізація економіки України: виклики, пріоритети, практики», в яких розглядається основні напрями створення умов для модернізації національної економіки, розробити підходи до формування політики модернізації економіки та пропозиції щодо механізму її реалізації.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових доповідей та повідомлень. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редакційної ради збірника.

М 74 **Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Відновлення та модернізація економіки України: виклики, пріоритети, практики».** – Харків : ВСП «Харківський торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», 2024. – 141 с.

© ВСП «Харківський торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», 2024.

6. Індивідуалізація терапії. Кожна людина має унікальний досвід травми, тому ТОТ індивідуалізується для врахування його потреб.

Ці особливості роблять травматично-орієнтовану терапію ефективним методом лікування та подолання наслідків травматичних подій у житті людей.

Важливо підкреслити, що успішна адаптація ветеранів до цивільного життя вимагає комплексного підходу. Реабілітаційні програми мають охоплювати не лише психологічну та психотерапевтичну підтримку, а й фізичну реабілітацію, соціальну та професійну реінтеграцію. Це означає, що ветерани повинні мати доступ до медичних послуг, фізичної терапії, навчання новим навичкам та підтримки у пошуку роботи.

Отже, психотерапія є важливою складовою відновлення психічного здоров'я ветеранів. Враховуючи травматичний досвід та стрес, що вони пережили у зоні військових дій, психотерапевти надають підтримку у подоланні психічних проблем. З урахуванням індивідуальних потреб та проблем ветеранів, використовуються різні методи та техніки, такі як когнітивно-поведінкова терапія, діалектична поведінкова терапія, травматично-орієнтована терапія та інші. Психотерапія допомагає ветеранам краще розуміти свої емоції, вправно керувати стресом та тривогами, а також покращує їхні міжособистісні відносини. Постійне вдосконалення психотерапевтичних підходів та розробка нових програм, спрямованих на відновлення психічного здоров'я ветеранів є важливими завданнями у подолання наслідків війни.

Список використаних джерел

1. Дерев'янка С. П. Сучасна проблематика когнітивно-поведінкової терапії. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія». 2021. № 13. С. 104–109.
2. Андрушко Я. С. Теорія та практика діалектико-поведінкової терапії. *Insight: the psychological dimensions of society*. 2022. № 8. С. 11–23.
3. Власенко С. Б. Психологічна допомога особам, які знаходяться в стані травматичної кризи. *Юридична психологія*. 2017. № 2 (21). С. 59–71.

Войтова К. В., здобувач освіти,
Мельничук М. О., к. е. н.,
ВСП «Харківський торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ»

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ

Облікові аспекти реалізації товарів включають в себе ряд фінансових та бухгалтерських операцій, які пов'язані з продажем товарів і відображаються в обліку підприємства. Основні з них такі:

1. Облік витрат на виробництво товарів: це включає в себе розрахунок собівартості товарів, витрат на сировину, матеріали, працю та виробничі витрати.
2. Формування цін на товари: розрахунок оптових та роздрібних цін на товари, враховуючи витрати на їх виробництво, транспортування, зберігання та прибуток підприємства.
3. Облік операцій з продажу товарів: фіксація факту продажу товару, складання рахунків-фактур, контроль за випискою накладних, прийманням платежів від клієнтів.
4. Облік реалізованих товарів: відображення кількості та вартості товарів, що реалізовані за певний період.
5. Розрахунок прибутку від реалізації товарів: визначення валового і чистого прибутку від продажу товарів після відрахування всіх витрат.

6. Контроль за розрахунками з покупцями: моніторинг заборгованості покупців перед підприємством, контроль за вчасною оплатою рахунків.

7. Оцінка оборотності запасів: аналіз швидкості обороту товарів на складі та визначення ефективності управління запасами.

8. Облік повернення товарів і розрахунків за них: фіксація повернення товарів від клієнтів та відповідні коригування в обліку.

9. Ведення податкового обліку: відображення податків, які підприємство сплачує від продажу товарів (наприклад, ПДВ).

Продаж товарів зі знижкою це така умова договору купівлі-продажу (у т.ч. усна), відповідно до якої зменшується вартість продажу товару або наданої послуги. Розмір знижки залежить від виду угоди, обсягів продажу та зазвичай визначається як відсоток від суми продажу [1].

При застосуванні знижок постачальник або продавець повинен обов'язково видати відповідний наказ із усіма зазначеними умовами надання знижки, розмір знижки у відсотках, термін дії пропозиції, перелік товарів. Загалом можна виділити дві категорії знижок: перша - які надаються після дати реалізації та друга - знижки під час реалізації. Більш розповсюдженою є практика надання знижок під час реалізації. Розмір знижки, наданої у момент продажу товарів (або ж до моменту (дати) цього продажу), в бухгалтерському обліку відображається як зменшення нарахованої торговельної націнки на рахунку 285 «Торговельна націнка». А якщо сума знижок перевищує встановлену на початку суму торговельної націнки, то націнка зменшується на суму знижки повністю, а залишок збільшує витрати звітного періоду на суму невикористаної знижки [2].

Відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів» [3] споживач має право повернути товари придбані у підприємства протягом 14 днів з моменту покупки.

У разі виявлення недоліків протягом встановленого гарантійного строку споживач має право вимагати в порядку та у строки, встановлені законодавством:

- пропорційного зменшення ціни;
- безоплатного усунення недоліків або ремонту товару в розумні строки;
- відшкодування витрат понесених на усунення недоліків товару.

Вимоги розглядаються після пред'явлення споживачем розрахункового документа, а для товарів, які мають гарантійний строк, - технічний паспорт чи інший документ, що його замінює, з відміткою про дату продажу [4].

Під час продажу товару продавець зобов'язаний видати споживачеві розрахунковий документ встановленої форми, який засвідчує факт купівлі, з позначкою про дату продажу. Якщо споживач втратив технічний паспорт чи інший документ, що його замінює, їх відновлення здійснюється у визначеному законодавством порядку.

На підставі вище зазначених документів складається акт про повернення коштів за послугу або товару. Відповідно нормам Закону про РРО до розрахункових операцій належать не лише приймання готівкових коштів, а також їх повернення за повернутий товар. Згідно зі ст. 3 цього закону, продавець, при поверненні товару, зобов'язаний видати покупцеві, розрахунковий документ (касовий чек, товарний чек, розрахункову квитанцію) на повну суму здійсненої операції [5].

Для відображення операції з повернення товарів в бухгалтерському обліку призначений субрахунок 704 «Вирахування з доходу». Вартість повернутих товарів (разом з ПДВ) відображають за дебетом цього субрахунку, а за кредитом - дебетові обороти списуються на рахунок 79 «Фінансові результати».

Собівартість поверненого товару при його реалізації списується на витрати і вплине на фінансовий результат, тому при його поверненні необхідно провести коригування собівартості товарів та торговельної націнки з одночасним оприбуткуванням такого товару. Запис в обліку має бути зробленим за методом «червоне сторно», і коригувати потрібно також суму торговельної націнки [6].

На гарантійне обслуговування за законом приймається товар за наявності всіх експлуатаційних документів, пломб виробника або виконавця на товарі.

Якщо це передбачено експлуатаційним документом, за відсутності пошкоджень товару, які могли б викликати несправність, а також за умови дотримання вимог експлуатаційного документа стосовно правил зберігання, введення в експлуатацію та використання товару за призначенням [3].

У разі поломки товару з вини споживача (не дотримання правил експлуатації), відсутності передбачених експлуатаційними документами пломб, та гарантійного талона споживач втрачає право на гарантійне обслуговування.

На прийнятий товар треба оформити технічно-облікову картку, в яку треба внести дані про технічний стан товару і причини виходу його з ладу. Також дані про товар вносяться до журналу обліку гарантійного обслуговування технічно складних побутових товарів [3].

У разі коли споживач не з'явився за одержанням відремонтованого товару у п'ятиденний термін з дня, зазначеного у квитанції, виконавець має повідомити його про це письмово. Якщо споживач з поважних причин не з'явився за одержанням відремонтованого товару протягом 5 місяців, протягом яких, виконавець має надіслати споживачеві ще одне письмове повідомлення. Через півроку з дня, визначеного у квитанції, товар може бути реалізовано. За рахунок коштів, виручених від продажу такого товару виконавець може покривати витрати на його реалізацію та зберігання, а решта коштів спрямовується на депозит державної нотаріальної контори або приватного нотаріуса на ім'я споживача в установленому порядку [4].

Підприємці, які реалізують товари із наданням гарантії, нараховують забезпечення на гарантійні зобов'язання, які існують протягом усього строку гарантії. Субрахунок 473 «Забезпечення гарантійних зобов'язань» призначений для обліку руху та залишків коштів, що зарезервовані на забезпечення гарантійних зобов'язань, на цьому рахунку ведеться облік руху та залишків коштів, зарезервованих для забезпечення майбутніх витрат на проведення ремонту предметів прокату, для проведення гарантійних ремонтів проданої продукції тощо. На позабалансовому рахунку 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні» відображаються товари, що прийняті на гарантійний ремонт [7].

Ці аспекти є важливими для правильного ведення бізнесу та забезпечення ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства. Ретельний облік реалізації товарів дозволяє контролювати фінансові потоки, визначати прибутковість та ефективність діяльності, а також приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Кужельюк А. В., Стаднюк Т. В. Інтернет-торгівля: здійснення та облік. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Випуск 9. С. 797-801.
2. Лега О. В. Інтернет-торгівля: облік і оподаткування. Причорноморські економічні студії. Серія: Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2019. Випуск 43. С. 161-166.
3. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
4. Паламаренко Ю. О. Особливості бухгалтерського обліку і оподаткування в інтернет-торгівлі. Облік та фінанси. 2012. № 1. С. 63–66. URL: <http://magazine.faaaf.org.ua/osoblivosti-buhgalterskogo-obliku-i-opodatkuvannya-v-internet-torgivli.html>.
5. Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями: затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 р. № 103 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1181-07>.
6. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.

Гуро О. М., Нагорна І. В.

ОБЛІК ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 90

Тамошюнас А. Р., Нагорна І. В.

АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ТА ПЕРЕВАГ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМ ДЛЯ ОПТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ 93

Дронова Д. С.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН..... 96

Бережна Ю. Г.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 99

Ганнич Д. С., Гуторов О. С.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ТУРИСТИЧНОЇ АГЕНЦІЇ 102

Бондаренко О. О.

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ПОЖВАВЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ 103

Власова С. О., Бондаренко О. О.

НОВІТНІ МЕТОДИ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В ПРАКТИЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ 106

Фадєєва В. О., Бондаренко О. О.

АКТУАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ ВОЄННОГО ЧАСУ 108

Тихонович В. М.

РОЛЬ ПСИХОТЕРАПІЇ У ВІДНОВЛЕННІ ПСИХІЧНОГО ЗДОРОВ'Я ВЕТЕРАНІВ..... 110

Войтова К. В., Мельничук М. О.

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ 113

Барбін С. В., Мельничук М. О.

ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНА БАЗА ТА ПОРЯДОК ДОКУМЕНТООБІГУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ..... 116

Зміївська В. В.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ДІЛОВИХ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЯКОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 118

Резенкіна Н. О.

ВЕРХОВЕНСТВО ПРАВА ЯК ОСНОВНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАХИСТУ ПРАВ ЛЮДИНИ 121

Шило А. А.

ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ЯК ІНФОРМАЦІЙНИЙ РЕСУРС ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЇ З ШИРОКИМ КОЛОМ КЛІЄНТІВ 124