

## **СТАН ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ**

*Літвін О.А., студентка\*,  
Харківський національний технічний університет  
сільського господарства імені Петра Василенка*

Фінансове середовище зумовлює функціонування та взаємодію з системою розрахунків, яка опосередковує фінансово-господарську діяльність. Розрахунки, маючи постійно діючий, динамічний характер, потребують управлінських впливів, що виробляються в системі фінансового менеджменту на основі переробки чисельних потоків різноманітної економічної інформації, провідна роль у загальній сукупності якої належить обліковій інформації. Такі важливі фінансові показники як платоспроможність та ліквідність обчислюються, виходячи з облікових даних про заборгованість за розрахунками та характеризують фінансовий стан кожного окремого підприємства і держави взагалі, впливають на рівень їхньої інвестиційної привабливості, кредитоспроможності, загальної рентабельності діяльності.

Під час своєї діяльності підприємства купують матеріальні цінності, оплачують виконані роботи і надані послуги. На цій стадії виникають розрахункові відносини з постачальниками та підрядниками. Від правильної організації розрахунків з ними значною мірою залежить організація матеріального забезпечення і постачання відповідно до договірних зобов'язань і комерційних угод. На сучасному етапі діюча система обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками ще не відповідає належним вимогам прискорення грошового обігу і зміцнення фінансового стану підприємства, що в свою чергу веде до нестабільності у постачанні основними матеріальними ресурсами, необхідними для виробництва.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками – це взаємні розрахунки підприємств за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Вони є переважними, й саме від безперервності та планомірності організації даних розрахунків

---

\* Науковий керівник – Маренич Т.Г., д.е.н., професор

вирішальною мірою залежить стан усіх розрахунків підприємства, його фінансовий стан та платоспроможність.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками за товари, роботи, послуги належать до зобов'язань, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства, тобто поточних зобов'язань. На сьогоднішній день існують підприємства, діяльність яких можлива тільки завдяки зобов'язанням за розрахунками з постачальниками та підрядниками. Тобто не маючи власного капіталу, підприємство бере в кредит товар (тобто під реалізацію) і отримує значні прибутки, не ризикуючи при цьому власним капіталом. Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками та підрядниками займають важливе місце в системі управління діяльністю підприємства.

Порядок і форми розрахунків з постачальниками та підрядниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств.

Організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити:

- своєчасну перевірку розрахунків з постачальниками та підрядниками;
- попередження прострочки кредиторської заборгованості.

З метою покращення системи управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, на думку О.В. Лишценка, доцільно провести деякі зміни, а саме:

1) ефективніше проводити аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за постачальниками, а також щодо термінів утворення заборгованості або термінів її можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення;

2) контролювати оборотність кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості, так як в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину вартості поставленої продукції, тому необхідно розширити систему авансових платежів.

3) на високому рівні організувати роботу з договорами, щоб в картці клієнта відрізнити працює він під реалізацію або за системою передоплати;

4) здійснювати контроль кредиторської заборгованості та розмірів заборгованості окремих кредиторів, строків погашення боргів за графіком сплати [1, С. 481].

М.Д. Біляк для вдосконалення ведення обліку з постачальниками та підрядниками запропонував ввести документ – «Реєстр документів до сплати», де вказані рахунки постачальників та терміни їх сплати, кінцеве сальдо за кожним рахунком. Зведений «Реєстр документів до сплати» показує реєстр рахунків за кожним постачальником і підрядником та має інформацію про те, за що платить підприємство, які строки оплати та відображає залишок за кожним рахунком на кінець дня і має накопичувальну інформацію на кінець місяця. Цей документ дає змогу контролювати кредиторську заборгованість за конкретним рахунком від постачальника та підрядника [2, С. 42].

Для поглиблення інформативності обліку стану розрахунків із постачальниками чи підрядниками необхідно застосовувати аналітичну таблицю, де буде висвітлюватись заборгованість кожного постачальника за договорами, термінами погашення заборгованості за графіком та фактично. Така форма дає змогу визначити за кожною операцією, здійсненою з постачальниками і підрядниками, дотримання встановлених у договорах термінів постачання товарно-матеріальних цінностей (виконання робіт) і своєчасність розрахунків з ними.

При раціональній організації обліку кредиторська заборгованість може стати додатковим та відносно дешевим джерелом залучення ресурсів. Саме через те, як будуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови договорів, контролюються строки поставки та оплати, в найбільшій мірі залежить ефективність використання отриманих ресурсів. Для реалізації даних функцій на великих підприємствах доцільно створити спеціалізований відділ кредитного контролю, в основу діяльності якого покласти принцип незалежності. У роботі відділу важливо поєднати прагнення підтримувати комерційні стосунки з клієнтами із зусиллями, спрямованими на повернення боргів.

Вищевикладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, зниженню кредиторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства. Впровадження ефективної системи управління заборгованістю дасть

можливість підприємству контролювати та погашати її в установлені строки. У такому випадку залучені кошти будуть виступати для підприємства додатковим та відносно дешевим джерелом його фінансування.

### **Література.**

1. Лишилєнко О.В. Бухгалтерський облік : підручник / О.В. Лишилєнко. – [3-тє вид., переробл. і доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 670 с.
2. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г. В. Власюк // Держава та регіони. – 2009. – № 5. – С. 40–44.

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

***Лукач О.М., аспірант\*, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”***

Конкурентні відносини в умовах ринкової економіки вимагають проведення маркетингової діяльності. Аналіз ефективності маркетингових витрат залежить від організації й ведення бухгалтерського обліку відповідно до вимог чинного законодавства. На сьогоднішній день законодавча база на основі якої відбувається регулювання маркетингових витрат є застарілою, оскільки в період реформування бухгалтерського обліку концепція маркетингу не була однозначно визначена.

Проте, на сьогодні із розвитком ринкових умов маркетингові заходи є обов'язковими й необхідними засобами ефективного функціонування підприємств. Здійснення маркетингової діяльності вимагає понесення певних витрат, що потребують аналізу ефективності на основі облікової інформації. Результати проведеного дослідження свідчать, що бухгалтерський облік не забезпечує реалізацію даного завдання.

---

\* Науковий керівник – Василюк М.М., к.е.н., доцент