



Порядок також враховує ситуації, коли сторони у зовнішньоекономічному договорі зазначили зовсім інші умови поставки, ніж передбачені Класифікатором. У такому випадку декларант повинен зазначити у митній декларації «...скорочене літерне найменування умов поставки, найбільш наближених до умов, передбачених у договорі (контракті)».

Отже, сторони не мають обов'язку викладати свої умови поставки відповідно до правил Інкотермс навіть для цілей митного декларування. Сторонам гарантується свобода вибору умов поставки.

Висновок. В міжнародній практиці трактування перевізниками та експедиторами деяких умов поставок згідно з різними редакціями правил інтерпретації комерційних термінів у договорах перевезення і транспортно-експедиторських договорах, як правило, значно відрізняється від трактування цих самих термінів у міжнародних договорах купівлі-продажу. У результаті існує досить високий ступінь ризику виникнення збитків учасників зовнішньоторговельної угоди через підміну понять умов поставки на службові терміни, які використовуються при транспортному експедируванні. Таким чином, від нової редакції Інкотермс 2020 очікується більш детальне пророблення правил застосування комерційних термінів, що дасть змогу учасникам ЗЕД ефективніше здійснювати свою діяльність.

Література.

1. Порфір'єва О. К. Уніфікація правового регулювання умов зовнішньоекономічних контрактів у міжнародному приватному праві. автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03. Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. Х., 2000. 20 с. URL: <http://mydisser.com/ru/avtoref/view/16393.html>.

2. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007#Text

3. Рибальченко Н.С. Особливості укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Правовий тиждень. 2008. № 42 (115).

4. Беляєва Е. Інкотермс: к чому готовиться? Бухгалтер 911. 2019. № 48. URL: <https://i.factor.ua/journals/buh911/2019/november/issue-48/article-105632.html>

5. Ганна Денисова, Катерина Кісільова. Зовнішня торгівля, уніфіковані звичаї та застосування стандартних угод у шипінгу. Юридична газета. 2019. №47 (701). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/zovnishnya-torgivlya-unifikovani-zvichayi-ta-zastosuvannya-standartnih-ugod-u-shippingu.html>



УДК 657.432

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

**ОБЖА Т.В., здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка**

На сучасному етапі економічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати несприятливими для розвитку економіки чинниками, а саме нестабільністю суспільних зв'язків, некерованими інфляційними процесами, необґрунтованими політичними подіями та іншими чинниками, які негативно впливають на

життя населення та на економічний розвиток країни в цілому. Сучасні умови господарювання вимагають вирішення цілого ряду нерозв'язаних облікових проблем, в тому числі й з обліку з покупцями і замовниками.

Ключові слова: покупці, замовники, дебіторська заборгованість, розрахунки, удосконалення.

At the present stage, the economic situation in Ukraine can be characterized by unfavorable factors for economic development, namely instability of public relations, uncontrolled inflation, unreasonable political events and other factors that negatively affect the lives of the population and economic development. Modern business conditions require the solution of a number of unresolved accounting problems, including accounting with buyers and customers.

Key words: buyers, customers, receivables, calculations, improvements.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес продажу товарів та розрахунків з покупцями за передані товарно-матеріальні цінності являється одним з найбільш актуальних, оскільки розрахунки між підприємствами, організаціями та кінцевими споживачами є необхідною ланкою розширеного відтворення, від якої залежать кінцеві результати підприємств та організацій, їх фінансовий стан та економічне зростання країни.

Постійно зростаючі потреби ефективного управління розрахунками з покупцями вимагають відповідних змін в системі обліку, формах, видах розрахунків, методах управління та впливу на дебіторську заборгованість. Процеси автоматизації, розвиток Інтернет — технологій потребують адаптації та уточнення обліку розрахунків з покупцями до сучасних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення суспільно-економічної та наукової літератури свідчить про те, що проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками розглядалися вітчизняними науковцями, зокрема їх досліджували Бутинець Ф.Ф., Даньків Й.Я., Пушкар М.С., Сопко В.В., Хом'як Р.А., Чебанова Н.В., Гончаренко Т.В., Лищенко О.Г. Сливка Я.В., Білик М.Д., Кужель О., та ін.. Проте деякі питання досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою написання статті є обґрунтування теоретичних і прикладних аспектів порядку ведення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками та розробка пропозицій щодо їх удосконалення в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі діяльності підприємства систематично вступають у господарські відносини з іншими суб'єктами — працівниками, замовниками, покупцями, постачальниками, фінансово-кредитними організаціями, іншими контрагентами, органами державної влади та місцевого самоврядування тощо. У результаті таких відносин виникає дебіторська заборгованість, яка є предметом безперервного контролю з боку керівництва й фінансових служб. З огляду на це необхідно забезпечити якісне та своєчасне відображення інформації про заборгованість у системі бухгалтерського обліку [1].

На сучасному етапі діюча система розрахунків з контрагентами ще не відповідає вимогам прискорення грошового обігу і зміцнення фінансового стану підприємства, що, в свою чергу, веде до нестабільності у постачанні основних товарно-матеріальних цінностей. Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне висування претензій щодо боргів, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства. Тому важливо організувати роботу з договорами на належному рівні та розробляти різноманітні моделі договорів із гнучкими умовами оплати.

Прагнення підприємств збільшити обсяги реалізації і розширити коло покупців і замовників призводить до необхідності реалізовувати в кредит товари, продукцію, роботи або послуги [2, 3].

Перехід від падіння до зростання українського виробництва потребує вироблення стратегії розвитку, спрямованої на забезпечення глибоких якісних зрушень у системі економічних відносин. Серед пріоритетних напрямків цієї стратегії – фінансове оздоровлення підприємств і, насамперед, подолання затяжної і глибокої кризи, зокрема неплатежів.

Не викликає сумнівів, що автоматизація обліку дозволяє значно полегшити роботу



бухгалтерії в цілому та кожного бухгалтера окремо, особливо при впровадженні телекомунікаційного обміну інформацією між автоматизованими робочими місцями облікових працівників з використанням комп'ютерних мереж. Тому ведення повністю автоматизованого обліку з використанням програмного продукту, значно прискорить ведення обліку дебіторської заборгованості та розрахунків з покупцями і замовниками.

Також, важливим елементом аналізу буде порівняння дебіторської і кредиторської заборгованості підприємств, оскільки значне переважання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості суб'єктів господарювання і робить необхідним залучення додаткових (як правило, вартісних) засобів; в свою чергу, перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до неплатоспроможності підприємства. Тому вчасний контроль за співвідношенням заборгованостей підприємства надасть змогу запобігти його фінансовій кризі.

На забезпечення своєчасної оплати дебіторської заборгованості значною мірою впливає налагоджена система контролю на підприємстві. Важливою складовою діяльності має стати формування претензій щодо своєчасності оплати продукції. Важливо також постійно контролювати стан розрахунків по простроченій заборгованості. Маючи оперативні дані по такій заборгованості, необхідно починати претензійну роботу, тобто висилати повідомлення-претензії з усіма розрахунками пені за простроченими сумами.

Впровадження системи контролю, моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками дозволить звести до мінімуму ризики пов'язані з реалізацією дебіторської заборгованості.

Для вивчення стану дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками, рекомендуємо використати детальну класифікацію методів контролю, який складатиметься з наступних кроків:

- 1) аналізу дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді;
- 2) формування принципів кредитної політики відносно до покупців продукції;
- 3) визначення можливої суми фінансових коштів, які інвестуються в дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту;
- 4) формування системи кредитних умов;
- 5) формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;
- 6) формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- 7) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм фінансування дебіторської заборгованості;
- 8) побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості [4].

Для ефективного функціонування підприємства важливо здійснювати постійний контроль розрахунків з покупцями та замовниками. Необхідно покращити пошуки удосконалення системи контролю дебіторською заборгованістю. Створити резерв сумнівних боргів, якщо заборгованість не віднесена до безнадійної, здійснювати систематичне проведення інвентаризації розрахунків [5].

Досліджуючи стан розрахунків з покупцями та замовниками, варто звернути увагу на фактори, які на сучасному етапі розвитку підприємств впливають на виникнення дебіторської заборгованості. На її розмір та структуру впливає ряд факторів, які, на нашу думку, можна поділити на дві основні групи: зовнішні та внутрішні [6].

Зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств. До характерних зовнішніх факторів можна віднести: ефективність грошово кредитної політики центрального банку, рівень інфляції, податкову політику в країні, рівень конкурентоспроможності галузі, види розрахунків, що застосовуються в галузі, та інші.

Внутрішні фактори, що мають вплив на дебіторську заборгованість, залежать від того, наскільки організовано управління дебіторською заборгованістю в межах діяльності підприємства. До внутрішніх факторів належать: облікова політика щодо резервів сумнівних боргів, методи обліку, аналізу і контролю дебіторської заборгованості на підприємстві, види розрахунків, що застосовуються в межах підприємства, та інші.



На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що правильна організація обліку розрахунків з покупцями має вагоме значення, оскільки не лише сприяє підвищенню швидкості завершення кругообігу оборотних коштів та переходу їх із товарної форми в грошову, але й створює необхідні умови для своєчасної оплати за придбані товари чи послуги.

Висновки. Отже, дослідивши існуючий стан обліку розрахунків з покупцями і замовниками підприємств, стверджуємо, що у сучасних умовах господарювання велика кількість підприємств та організацій перебувають у скрутному становищі, маючи досить велику проблему неплатежів. Розрахунки з покупцями й замовниками – один із необхідних складників розширеного відтворення, для нормального забезпечення якого необхідне постійне спостереження за його перебігом, що досягається шляхом аналізу розрахункових операцій підприємства

Враховуючи стан економічного розвитку країни та недосконалість нормативного забезпечення бухгалтерської служби українських підприємств, наголошено на необхідності постійних знань і розуміння усіх нюансів ведення обліку розрахунків з покупцями і замовниками, вміння швидко орієнтуватись у ситуації та обирати найбільш правильне рішення, що в подальшому сприятливо вплине на економічний стан суб'єкта господарювання.

Література.

1. Кияшко О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. Автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Київ, С.2011. 21.
2. Камінська Н.П. Механізм управління дебіторською заборгованістю. Збірник наукових праць студентів НУК. Миколаїв: НУК, 2015. № 1. С.188–192.
3. Одношевна О. О. Шляхи вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2015.
4. Романченко Г.С. Методика й організація обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками. Соціально-економічний розвиток України на поч. ХХІ ст. Збірник доп. 78 Наукової конференції студентів КНЕУ. К., 2012. С. 270—272.
5. Сливка Я.В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація поглядів. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 2. С. 178—182.
6. Городянська Л. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. Бухгалтерський облік і аудит. 2007. № 6.



УДК 338.439:339.564

УКРАЇНСЬКИЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ЕКСПОРТ: НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

UKRAINIAN AGRICULTURAL EXPORTS: DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

МИРГОРОД А.В., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Харківський національний технічний університет
сізьського господарства імені Петра Василенка

У статті визначено роль аграрного сектору для розвитку економіки України, визначено місце України на світовому ринку агропродовольчої продукції. Досліджено основні зміни, що чекають на розвиток світового

* Науковий керівник – Бабан Т.О. к.е.н., доцент