

2. Райзберг Б.А., Сози́вський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. «сучасний економічний словник», М.: «ИНФРА-М», 2009.
3. Ковалев В.В., Волкова О.М. Аналіз господарської діяльності підприємства. - М.: Проспект, 2011 - 424с.
4. Управління фінансами. Фінанси підприємств: Підручник. 2-е вид. // ред. А.А. Володіна. - М.: ИНФРА-М, 2012.
5. Шеремет А.Д. Комплексний аналіз господарської діяльності / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М 2009.



КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Слюсарчук О.А., Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка

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

Сучасну 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. Результатом цього впливу є зниження ділової активності підприємств, і як результат їх низька платоспроможність, яка здебільшого призводить до кризового стану господарюючих суб'єктів. Низька платоспроможність підприємств спричинює несвочасне погашення дебіторської заборгованості, повернення заборгованості в неповному обсязі, що сприяє виникненню сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Підтримка необхідного рівня ліквідності й платоспроможності підприємств залежить від ефективного ведення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Одним з найбільш гострих і складних ділянок обліку на підприємствах є облік дебіторської заборгованості та існування проблеми неплатежів. Також залишається не повністю вирішеним питання обліку безнадійної дебіторської заборгованості, визначення окремих її категорій, врахування ризиків, удосконалення методики відображення розрахунків з покупцями та замовниками, класифікація заборгованості тощо.

Проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками знайшли висвітлення у працях таких провідних українських науковців, як Гуцаленко Л.В. [1;2], Добровольська О.В. [3], Маренич Т.Г. [8], Волковицька О.М. [7] та ін.

Актуальність розвитку бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками полягає у тому, що вони пов'язані з виконанням договірних зобов'язань підприємства та часто призводять до необхідності участі в адміністративних, цивільних та господарських конфліктах. Відсутність або неповнота інформації про розрахунки з покупцями та замовниками у звітності підприємства може призвести до некоректних аналітичних розрахунків і висновків щодо динаміки оборотності активів та інших показників ділової активності підприємства, ліквідності балансу та платоспроможності в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Отже, тільки ефективно організований бухгалтерський облік операцій за розрахунками з покупцями та замовниками може забезпечити формування достовірної інформації щодо розрахунково-платіжних операцій підприємства, регулювання порядку їх здійснення з найменшими втратами та прийняття своєчасних управлінських рішень.

Здійснюючи свою діяльність, підприємства вступають в розрахункові взаємовідносини з різними підприємствами, організаціями і особами, що передбачає виникнення між ними певних прав та зобов'язань [1]. Принципи бухгалтерського обліку вимагають, щоб дохід не був врахований до того періоду, в якому товар буде відвантажений. Нині часто практикується попередня оплата, тобто оплата в рахунок майбутніх поставок. До фактичного відвантаження

продукції така оплата не вважається покупкою для покупця і реалізацією для продавця. Проте, часто буває, що продукція відвантажена, але гроші за неї ще не надійшли, тобто проведено продаж у кредит [6]. Тому протягом певного періоду, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу, кошти підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості [5]. Дебіторська заборгованість відповідно до П(С)БО 10 – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [4]. Звичайно надання покупцям комерційного кредиту наражає на ризик неповернення дебітором боргу. Однак, кредитування споживачів значно збільшує обсяги продажу, що спонукає підприємство продавати продукцію на умовах відстрочки. Тому на сьогоднішній день дебіторська заборгованість залишається одним з найбільш негативних явищ в економічній діяльності аграрних підприємств. Велика сума заборгованості, яка існує між українськими підприємствами, призводить до кризи неплатежів, яка, в свою чергу, гальмує розвиток ринків, на яких працюють дані підприємства, та є значною проблемою у національній економіці в цілому. Тому можна сказати, що облік розрахунків з покупцями та замовниками є однією з найважливіших та найбільш дискусійних ділянок бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств.

На сьогодні існує ряд проблем щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а саме:

- недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а саме: відображення в обліку та оцінка довгострокової та поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, послуги (в т.ч. передбаченої та непередбаченої договором) [2];

- неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами та прийняття управлінських рішень підприємствами [5];

- неефективність та непристосованість методів розрахунку резерву сумнівних боргів, відповідно до П(С)БО 10, до обліку на підприємствах в Україні;

- майже повна відсутність контролю за станом та обсягами сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості на підприємствах.

Загалом для покращення системи контролю розрахунків з покупцями та замовниками доцільно:

1. Здійснювати контроль за часткою дебіторської заборгованості в загальній величині оборотних активів, а також за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості з метою підтримки фінансової стабільності та платоспроможності підприємства.

2. Здійснювати постійний контроль за дебіторською заборгованістю з розподілом її за строками непогашення для своєчасного реагування та вжиття заходів щодо її погашення.

3. Систематично проводити інвентаризацію розрахунків з покупцями та замовниками для підтвердження реальності сум заборгованостей.

З метою вирішення проблемних питань, що виникають під час розрахункових операцій з покупцями та замовниками, необхідно розробити методичні рекомендації з удосконалення обліку та контролю простроченої та безнадійної заборгованості, своєчасно здійснювати нагляд за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості.

Отже, можна зробити висновок, що вдосконалення розрахунків з покупцями та замовниками можна досягти лише впровадженням радикальних і реальних заходів. Адже тільки створення ефективної моделі обліку дебіторської заборгованості дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності. Впровадження наведених пропозицій допоможе вчасно і правильно приймати управлінські рішення, сприятиме вдосконаленню організації розрахунків з покупцями та замовниками та їх обліку, допоможе уникнути складних і суперечливих ситуацій з дебіторами, знизить дебіторську заборгованість підприємства, а також покращить його фінансовий стан.

Література.

1. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль. [текст]: навч. посіб. / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, Л.О. Марчук. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 496 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу.

2. Гуцаленко Л.В. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством / Л.В. Гуцаленко, І.С. Слободянюк // Економічні науки. – Випуск 1 (56). – Т. 3. – 2012. – С. 154-159.

3. Добровольська О.В. Сучасна система організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємств / О.В. Добровольська // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 5-11.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджені наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. Електронний ресурс: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

5. Коцупатрій М. Внутрішньогосподарський контроль: організаційні аспекти та класифікаційні ознаки / М. Коцупатрій, Л. Гуцаленко // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 6. – С. 433-436.

6. Москалюк Г.О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення / Г.О. Москалюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». № 721. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 173-179.

7. Волковицька О.М. Формування системи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками / О.М. Волковицька, С.Ю. Болтач // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3613>

8. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях. Підручник / за ред. В. Я. Амбросова. - 2-е видання, доповнене і перероблене. К.: ВД „Професіонал”, 2005. - 896с.



АДМІНІСТРАТИВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ, ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Солошенко О. Ю., Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка
Науковий керівник – ст. викладач Власенко Т.В.*

У зв'язку з значними трансформаціями в організаційно-правовому статусі суб'єктів управління та в державному управлінні в цілому, виникає необхідність застосування адміністративно-правових методів управління, їх розумної взаємодії із урахуванням об'єктивних факторів та інших умов. Послідовне та поступове вирішення цього питання залежить від змісту роботи із приводу впорядкування усієї системи державного управління відповідно до цілей політичного й економічного реформування суспільного життя держави.

Отже, методи адміністративного впливу — це методи, які засновані на владних відносинах, дисципліні та системі адміністративно-правових стягнень [1].

Постає питання, що потрібно робити керівнику, щоб його підлеглі використовували весь свій потенціал на робочому місці? Це питання є досить актуальним для сучасного менеджера. З загальнотеоретичних позицій дієвими для організації є методи переконання та примусу. За допомогою засобів переконання стимулюється належна поведінка учасників управлінських відносин за допомогою проведення виховних, роз'яснювальних, рекомендаційних, заохочувальних заходів морального впливу, а примус розглядається як допоміжний засіб, який використовується в разі низької результативності переконання, що виражається в застосуванні дисциплінарної або адміністративної відповідальності.

Успішне адміністрування передбачає безпосередньо наявність чіткої структури організації, визначення функцій, прав і обов'язків працівників. Без цього адміністративна діяльність управління буде недосконалою, тому вказівки менеджера до виконавця мають бути чіткими, адресними та в зазначені строки [2]. Ефективний керівник не повинен ігнорувати юридичні аспекти в процесі прийняття управлінських рішень, виконавець має чітко