

УДК 657.422.8

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

PROSPECTIVE DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS

ДЕРЕВ'ЯНКО О.С.*

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

В статті автором розкрито основні аспекти бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками, які базуються на аналізі типових помилок, що призводять до погіршення ділової репутації підприємства. Також запропоновані перспективні напрями удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Ключові слова: розрахунки з покупцями та замовниками, дебіторська заборгованість.

The article describes the main aspects of accounting for payments to customers and customers based on the analysis of typical errors that lead to the deterioration of the business reputation of the company. Prospective directions of improvement of accounting of payments with buyers and customers are also offered.

Key words: payments with buyers and customers, accounts receivable.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями і замовниками є одним з основних компонентів системи бухгалтерського обліку. Крім цього, він є найскладнішою ділянкою облікової роботи бухгалтерії кожного суб'єкта економіки. В даний час питання розкриття основних шляхів удосконалення розрахунків з покупцями і замовниками стоїть гостро і є дуже актуальним. З огляду на те, що оборот господарських засобів безпосередньо має великий вплив в діяльності будь-якого підприємства, від якості розрахунків з покупцями і замовниками залежить не тільки продуктивність суб'єкта господарської діяльності, але також і фінансова стійкість. Як відомо, наш світ перебуває в постійній динаміці. Не завжди динамічність проявляється як позитивний фактор. У зв'язку з кризовими ситуаціями в нашій країні, стан економіки погіршився в рази. Все це позначилося не кращим чином на діяльності українських підприємств. Більшість покупців і замовників стали неплатоспроможними, що і призвело до збільшення дебіторської заборгованості. Потреба в удосконаленні обліку дебіторської заборгованості підтверджується збільшенням її частки у складі активів підприємств. Рекомендована науковцями питома вага дебіторської заборгованості у вартості оборотних активів 40 % [1]. Виходячи з цього, питання пошуку нових шляхів, удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками набули актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками розглядалися такими провідними вітчизняними науковцями з бухгалтерського обліку: Бутинець Ф.Ф., Пушкар М.С., Сопко В.В., Хом'як Р.А. та ін. Питання обліку дебіторської заборгованості були предметом дослідження і зарубіжних науковців та практиків: Гольцберга М., Хорна В. Ці дослідження є вагомим внеском як у теорію, так і в практику управління дебіторською заборгованістю підприємства. Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою написання статті є розкриття перспективних удосконалень бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ринкових умовах господарювання.

* Науковий керівник – Поливана Л.А., к.е.н., доцент



Виклад основного матеріалу дослідження. Розрахунки з покупцями та замовниками відносяться до товарних у відповідності до визначення. Покупці – це фізичні або юридичні особи, які купують товари (роботи, послуги). Замовники – це учасники договору, на підставі замовлення яких виготовляється конкретна продукція, надаються послуги, виконуються роботи іншим учасником договору [2, с. 441].

Узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи й послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, а також узагальнення інформації про розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи відображається на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». За дебетом рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг (у тому числі на виконання бартерних контрактів), яка включає податок на додану вартість, акцизи та інші податки, збори (обов'язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджетів та позабюджетних фондів та включені у вартість реалізації, за кредитом – сума платежів, які надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, у касу, та інші види розрахунків. Сальдо рахунку відображає заборгованість покупців та замовників за одержані продукцію (роботи, послуги) [3].

Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», товарна дебіторська заборгованість – відображає суму заборгованості покупців і замовників, що має бути погашена на протязі одного року [4].

Як зазначає Бутинець Ф.Ф., 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, несвочасне висування претензій щодо боргів, які виникають, призводять до значного зростання невикористаної дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства [5, с. 832].

Відомо, що в розрахунках з покупцями і замовниками трапляється, коли ті чи інші підприємства порушують головні аспекти нормативно-правових документів. Найчастіше допускають такі помилки, як несвочасне підписання додаткових угод, помилки в оформленні первинної документації, яка підтверджує надання послуг виробничого і загальногосподарського характеру сторонніми організаціями, надання послуг субпідряду, і первинної документації, яка підтверджує виконання будівельних робіт, виникнення простроченої заборгованості покупців, не співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Типові помилки бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками можуть стати причиною фінансової нестабільності, погіршення ділової репутації підприємства, що може привести до неконкурентоспроможності на ринку.

В ході дослідження нами запропоновані шляхи удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками:

1) потрібно вести контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Перевищення дебіторської заборгованості може стати основною проблемою фінансової нестійкості підприємства, що надалі послужить джерелом залучення додаткових коштів. Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може стати основою неплатоспроможності підприємства;

2) проводити контроль політики диверсифікації щодо дебіторів;

3) контролювати стан розрахунків по простроченій заборгованості;

4) розробляти класифікацію покупців залежно від виду продукції, обсягу закупівель, платоспроможності, історії кредитних відносин і запропонованих умов оплати;

5) якщо на підприємстві було виявлено дані по простроченій заборгованості, слід провести розсилку повідомлень – претензій з усіма розрахунками пені за прострочену заборгованість;

6) створювати різні моделі договорів із гнучкими умовами оплати, наприклад, такі як забезпечення покупцями знижок при достроковій оплаті;

7) періодично підвищувати кваліфікацію облікового апарату, що допоможе мінімізувати помилки і неточності в обліку. До всього, не завадить посилити зв'язок між бухгалтерією і юридичним відділом;



8) створити комісію по роботі з дебіторською заборгованістю. Метою якої буде систематичне спостереження за станом розрахункової системи, проведення регулярних звірок розрахунків з покупцями. Базисом складової частини оперативної роботи комісії має стати ведення картотеки нагадувань боржникам, і своєчасне пред'явлення претензій з оплати продукції;

9) впровадити на підприємствах сучасні бухгалтерські програмні продукти. Популярні, сучасні та зручні в своєму застосуванні бухгалтерські програми забезпечать величезні можливості управління бухгалтерськими даними для будь-якого користувача;

10) удосконалити методи визначення резерву сумнівних боргів та запровадити заходи, які б стимулювали його створення підприємствами.

На жаль, часто трапляються обставини, коли одна зі сторін не завжди як слід або і зовсім не дотримується своїх зобов'язань за договором. Такі ситуації змушують замислитися над пошуком таких форм розрахунків і договорів, які сприяють усуненню основних прогалин, що встали перед тим або іншим підприємством.

Уміння своєчасно ліквідувати свої зобов'язання, при цьому отримувати належні кошти є базисом стійкості, продуктивності і ефективності діяльності економічного суб'єкта. Тому обсяг, структура, терміни погашення і оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості істотно впливають на фінансовий стан підприємства і повинні бути предметом аудиту ефективності діяльності на постійній основі.

Висновки. Слід зазначити, що виходячи з розвитку господарських зв'язків і труднощів взаємин з покупцями і замовниками, кожне підприємство повинно прагнути до вдосконалення процедур обліку і контролю над станом розрахунків з покупцями і замовниками. Хочеться відзначити, що в сучасних умовах, саме бухгалтер надає значущий вплив в стані економіки будь-якого господарюючого суб'єкта. Знання всіх аспектів ведення розрахунків з покупцями і замовниками бухгалтера, вміння швидко орієнтуватися в будь-якій ситуації, прийняття своєчасних правильних рішень, розробка перспективних планів розвитку, контроль, оцінка – все це може позитивно вплинути на економічний стан будь-якого підприємства.

Таким чином, для кожного економічного суб'єкта облік розрахунків з покупцями і замовниками є важливим компонентом. Правильна організація і контроль над станом розрахункових операцій, їх документальне оформлення, своєчасне їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку, забезпечують стійкість оборотності засобів організації, зміцнення в ній договірної і розрахункової дисципліни, а також поліпшенню її фінансового стану.

Література.

1. **Москалюк Г.О.** Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку [Електронний ресурс] // *Ефективна економіка*. Режим доступу : economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1899 (дата звернення: 13.09.2019 р.).

2. **Ганусич В.О., Гурська І.В.** Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний. *Науковий вісник ужгородського університету. Серія: економіка*. 2016. Вип. 1(1). С. 441-445.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України 30.11.99 р. № 292. Зареєстровано в Міністерства юстиції України 21.12.99 р. за № 893/4186 (із наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 22.09.2019 р.).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Міністерством фінансів України № 237 від 08.10.1999 р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення 20.09.2019р.).

5. **Бутинець Ф.Ф.** Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навч. закл.; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. [7 вид., доп. і перероб.]. Житомир: ЖІП, 2009. 832 с.

