

УДК 657.1

*Дідоренко Т.В.,
к.е.н., доцент кафедри,
Белова І.М.,
к.е.н., доцент кафедри,
кафедра обліку і правового забезпечення АПВ,
Тернопільський національний економічний університет*

ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Постановка проблеми. Для організації обліку того чи іншого процесу необхідно чітко уявити його цілі та значення для управління господарством, економічну сутність та характеристики, з'ясувати облікові задачі. В цьому зв'язку актуальним є вивчення обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розрахунків з покупцями і замовниками присвячені роботи таких вчених, як: Бутинець Ф.Ф., Вещунова А.Ф., Гончарук Я.А., Кияшко О.М., Лишиленко А.В., Нестеренко Ж.К. та інші. Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено практичному аналізу питань розрахунків з покупцями і замовниками, що значно випереджає рівень теоретичних розробок у цій сфері. Така ситуація обумовлює необхідність формування комплексного підходу до вивчення теоретичних основ розрахунків з покупцями і замовниками, що ґрунтується на результатах певних досліджень та враховує сучасні умови господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття економічної сутності і змісту розрахунків з покупцями і замовниками, методики оформлення операцій з покупцями і замовниками та облік розрахунків з контрагентами в умовах функціонування інформаційних систем, а також визначення ролі і місця розрахунків підприємства з покупцями і замовниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економіка побудована так, що підприємств мусить безперервно вести розрахунки із фізичними та юридичними особами. Підприємство виготовляє продукцію, котра потрібна не лише йому самому, а й комусь іншому. Готова продукція, отримана з виробництва, реалізовується покупцям, з котрими виникають розрахунки. В процесі реалізації своєї продукції підприємство виступає у ролі дебітора.

Дебіторська заборгованість – це елемент оборотного капіталу, сума боргів, котра належить підприємству від фізичних або юридичних осіб. Зростання заборгованості розуміє під собою вилучення засобів із обороту. Невчасне погашення заборгованості стає причиною безперервної кризи: збільшення заборгованості по комерційному кредиту спричиняє зростання попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозицій збільшення їх вартості. Відповідний процес відбувається із непрямими втратами доходу організації, а саме:

- чим довготриваліший період погашення заборгованості, тим менший дохід від засобів, вкладених у неї, що має вплив на оборотність;

- підтримання відповідного рівня дебіторської заборгованості пов'язане із витратами, отже дебіторська заборгованість є одним із активів підприємства, для котрого необхідне відповідне джерело.

В економічному тлумаченні дебіторська заборгованість - це активи, із юридичної сторони до дебіторської заборгованості необхідно підходити як до права постачальника отримати оплату за надану продукцію. Для забезпечення необхідних умов керування майном організації потрібно поєднати економічний підхід із юридичним до розуміння дебіторської заборгованості. Але разом із цим увагу слід звертати не на класифікацію заборгованості як на ту, котра належить економіці, а вміти розрізняти в господарській операції економічний та юридичний зміст [3].

Механізм управління - це спосіб налаштування керування суспільними справами, де пов'язані методи, засоби та принципи, що забезпечує ефективну реалізацію цілей управління [6].

Задля забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості організації шляхом створення ефективного механізму керування дебіторської заборгованості передбачаються виконання відповідних етапів управління дебіторською заборгованістю, а саме [1]:

- формування інформаційної бази, формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації дебіторської заборгованості;

- визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;

- моніторинг складових портфеля дебіторської заборгованості та структурування її за термінами погашення;

- розробка змін умов кредитування різних дебіторів з метою збільшення обсягів продажу;
- оцінка можливостей рефінансування портфеля дебіторської заборгованості.

На першому етапі необхідно визначити обсяг потрібної для аналізу інформації, котрий необхідно здійснити. Стосовно інформаційних ресурсів, то можна зупинитися на тому, що є в наявності, головне, аби всі задіяні в процесі управління дебіторською заборгованістю працівники мали можливість вчасно отримати ту інформацію, яка їх цікавить [8].

Другий етап дає можливість виробити персональні умови надавання комерційних кредитів покупцям. Для цього необхідно здійснити аналіз платоспроможності та ліквідності покупців шляхом здійснення розрахунку загальних показників: коефіцієнтів загальної ліквідності, абсолютної ліквідності, а також швидкої ліквідності. Вимоги кредитування є дуже важливим чинником, котрий має вплив на обсяги реалізованої продукції. Вони зводяться до встановлення для окремих покупців:

- терміну оплати;
- знижки за вчасну оплату;
- терміну дії знижок.

Для всіх підприємств неможливо встановити однакові терміни оплати покупцями відпущеної продукції, знижки, а також термін дії знижки. Їх встановлює організація самостійно в залежності від своїх потреб та специфіки функціонування.

Третій етап управління заборгованістю вбачає розрахунок допустимого обсягу дебіторської заборгованості на підставі прогнозованого обсягу реалізації.

Четвертий етап управління забезпечить:

- 1) Нагляд за поточним об'ємом дебіторської заборгованості організації;
- 2) Контроль обсягів заборгованості усіх покупців відповідно за термінами погашення;
- 3) Виділення дебіторів із найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості;
- 4) Організація невідкладних заходів стосовно управління заборгованістю.

П'ятий етап дає можливість обґрунтувати ефективність перемін у кредитній політиці. Задля зростання обсягів продажу чи пришвидшення інкасації дебіторської заборгованості організація намагається змінювати умови кредитування. Відповідно, продовжуються терміни кредитування, даються знижки для покупців, котрі платять вчасно та не мають безнадійної заборгованості, відбувається перехід від роботи за передоплатою до реалізації в кредит [4].

Останній, шостий, етап передбачає оцінку можливостей рефінансування дебіторської заборгованості. Організація задля трансформування заборгованості у грошові кошти може використовувати наступні форми рефінансування: факторинг; облік векселів, виданих покупцями; форфейтинг.

Управління організацією показує сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації та контролю, котрі є необхідними для формування та досягнення мети організації [2].

Виконання функцій управління відбувається за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему задля отримання потрібного результату можливо тільки шляхом впливу на неї відповідного органу чи особи. Але необхідні певні інструменти погодженого впливу, котрі і забезпечують реалізацію поставлених цілей. Дані інструменти називаються методи управління.

Матеріальна зацікавленість участі людини у виробничих процесах та товарно-грошових відносинах є складовим елементом економічних методів керування заборгованістю.

Соціально-психологічні методи виконують мотиви соціальної поведінки людини.

Організаційним методом управління дебіторської заборгованості називається сукупність варіантів та прийомів впливу на людей, які засновані на застосуванні організаційних стосунків та адміністративній владі керівництва [5].

Призначення регламентуючих методів зводиться до складання структури та ієрархії керування, доручення повноважень та відповідальності членів підприємства, наданні методичної, інструктивної допомоги виконавцям.

Розпорядчі методи управління дебіторською заборгованістю, які включають визначення і розподіл чітких завдань для виконавців, контроль за їх виконанням, проведення нарад тощо, входять до поточної оперативної організаційної роботи.

До головних завдань обліку розрахунків із покупцями та замовниками належать:

- вчасне та правильне оформлення операцій по руху грошових коштів та розрахунків;
- контроль стосовно використання коштів у розрахунках лише за цільовим призначенням;
- нагляд за дотриманням форм розрахунків, котрі встановлені в договорах;
- вчасна звірка розрахунків із дебіторами для виключення простроченої заборгованості.

До основних завдань організації обліку дебіторської заборгованості належать:

- класифікація дебіторської заборгованості;
- обрання методу розрахунку резерву сумнівних боргів;

- складання графіку документообігу для документів, котрі є підтвердженням виникнення заборгованості;
- вибір облікових реєстрів, в котрих показана дебіторська заборгованість, а також надання цієї інформації для відповідних виконавців;
- контроль по передачі інформації із облікових реєстрів до центральної бухгалтерії для її відображення в звітності [7].

До основних завдань управління дебіторською заборгованістю належать:

- сприяння збільшенню обсягів продаж шляхом надання комерційного кредиту і разом з тим - зростанню прибутку;
- зростання конкурентоздатності шляхом відстрочення платежів;
- розрахунок ступеня ризику несплати рахунків;
- розрахунок передбаченого розміру резерву сумнівних боргів;
- надання рекомендацій з приводу зменшення кількості фактично чи потенційно неплатоспроможних клієнтів.

На нинішньому етапі економічного розвитку організації не здатні ефективно керувати дебіторською заборгованістю при розрахунках із покупцями, котра займає вагоме місце в оборотних активах, що є причиною виникнення кризи взаємонеplateжів. Покупці, коли укладають договори закупівлі, не прогнозують свої фінансові можливості; постачальники, наперед отримавши плату за продукцію, не здійснюють свої зобов'язання; банки притримують розрахунки при наявності коштів клієнтів, зтягають строки здійснення платіжних операцій, не забезпечуючи дисципліну розрахунків.

Головним запитанням обліку дебіторської заборгованості є її оцінка. Методи оцінки мусять забезпечувати дотримання одного із найважливіших принципів фінансової звітності - це обачності, відповідно до якого сума оцінки активів і доходів організації не повинна бути завищена.

Висновки з проведеного дослідження. Чітка організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками має велике значення, так як здійснює безпосередній вплив на швидкість обертання обігових коштів, а своєчасність надходження грошових коштів веде до зростання рівня платоспроможності та абсолютної ліквідності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Питання продажу-купівлі товарів та розрахунків з покупцями і замовниками за виконані роботи, передані товарно-матеріальні цінності, надані послуги підприємств будь-яких форм власності, є одними з найбільш актуальних, незалежно від суспільно-політичного ладу, що функціонує в окремо взятій країні і всьому світовому співтоваристві в цілому, тому що розрахунки між підприємствами і організаціями є однією з необхідних ланок розширеного відтворення, від якого залежать кінцеві результати підприємств, їхній фінансовий стан.

Бібліографічний список

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність [Текст] : навчальний посібник для студентів вузів. / проф. Ф.Ф. Бутинець, доц. Н.М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 2013. –480 с.
2. Вещунова А.Ф. Бухгалтерський облік на підприємствах різних форм власності [Текст] / А.Ф. Вещунова. – СПб: Видавничий торговий дім «Герда», 2000. – 65 с.
3. Гончарук Я.А. Аудит: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький – Львів: Оріяна-Нова, 2014. –290 с.
4. Кватирка П.Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення / П.Б. Кватирка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 4. – Т.2, Ч. 2. – С. 87–90.
5. Кияшко О. М. Необхідність облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства / О.М. Кияшко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3(93). – С. 190-196.
6. Лишиленко А.В. Бухгалтерський облік: посібник. / А.В. Лишиленко – К.: ЦУЛ, 2013. –697 с.
7. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік. навч. посіб. / О.В. Лишиленко – К. : Центр учбової літератури, 2014. –528 с.
8. Нестеренко Ж.К. Бухгалтерський облік промислових підприємств: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.; Запорізький нац. техн. ун-т / Ж.К. Нестеренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 644 с.

References

1. Butynets, F.F., Maliuha, N.M. (2013), *Bukhhalterskyi oblik* [Accounting], ZhITI, Zhytomyr, Ukraine, 480 p.
2. Veshchunova, N.L., Fomina, A.F. (2011), *Bukhhalterskyi oblik na pidpriemstvakh riznykh form vlasnosti* [Accounting for enterprises of different ownership forms], PBOluL Hryhorian A.F., Moscow, Russia, 360 p.
3. Honcharuk, Ya.A., Rudnytskyi, V.S. (2014), *Audyt* [Audit], Oriiana-Nova, Lviv, Ukraine, 290 p.
4. Kvatyrka, P.B. (2005), "Classification of receivables and its improvement", *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 4, vol.2, part 2, pp. 87–90.

5. Kyiashko, O.M. (2009), "The need to ensure an accounts receivable management company", *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3(93), pp. 190-196.
6. Lyshylenko, A.V. (2013), *Bukhhalterskyi oblik* [Accounting], TsUL, Kyiv, Ukraine, 697 p.
7. Lyshylenko, O.V. (2014), *Bukhhalterskyi finansovyi oblik* [Financial accounting], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 528 p.
8. Nesterenko, Zh.K. (2014), *Bukhhalterskyi oblik promyslovykh pidpryemstv* [Accounting industrial enterprises], Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine, 644 p.

Дідоренко Т.В., Белова І.М. ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Мета. Розкрити економічну сутність і зміст розрахунків з покупцями і замовниками, методику оформлення операцій з покупцями і замовниками та облік розрахунків з контрагентами в умовах функціонування інформаційних систем, а також визначити роль і місце розрахунків підприємства з покупцями і замовниками.

Методика дослідження. В основу проведення досліджень побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками покладено загальнонаукові методи та прийоми пізнання. Зокрема, при дослідженні: економічної сутності розрахунків з покупцями і замовниками та при визначенні ролі і місця розрахунків підприємства з покупцями і замовниками використано монографічний та економіко-аналітичний метод; етапів управління дебіторською заборгованістю – застосовано системно-структурний підхід.

Результати. Розкрито економічну суть розрахунків з покупцями і замовниками. Визначено роль і місце розрахунків підприємства з покупцями і замовниками. Встановлено відповідні етапи управління дебіторською заборгованістю. Виявлено головні завдання обліку розрахунків із покупцями та замовниками.

Наукова новизна результатів дослідження полягає в уточненні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій з організації обліку розрахунків із покупцями та замовниками.

Практична значущість. Результати дослідження спрямовані на вдосконалення організації обліку розрахунків із покупцями та замовниками і можуть бути використані в діяльності суб'єктів господарювання..

Ключові слова: дебіторська заборгованість, покупці, контроль, замовники, бухгалтерський облік.

Didorenko T.V., Belova I.M. TASKS AND PRINCIPLES OF CONSTRUCTING ACCOUNTING OF CALCULATIONS WITH BUYERS AND CUSTOMERS

Purpose. The aim of the article is to disclose the economic essence and the content of calculations with buyers and customers, methods of processing operations with buyers and customers and accounting of calculations with contracting parties in terms of functioning of informative systems, as well as determine the role and place of enterprise calculations with buyers and customers.

Methodology of the study. General scientific methods and techniques of cognition were the basis of the research for construction of accounting of calculations with buyers and customers. In particular, in the study: the economic substance of calculations with buyers and customers and in determining the role and place of the enterprise calculations with buyers and customers were used monographic, economic and analytical method; stages of accounts receivable management – were used systemic and structural approach.

Findings. The economic essence of calculations with buyers and customers has been disclosed. The role and place of calculations of the enterprise with buyers and customers has been determined. It has been established corresponding stages of management of accounts receivable. The main tasks of accounting of calculations with buyers and customers have been revealed.

Originality. The scientific novelty of the research results is to clarify the theoretical positions and the development of practical recommendations for organization of accounting of calculations with buyers and customers.

Practical value. The results of research are aimed at improving the organization of accounting of calculations with buyers and customers and can be used in the activity of business entities.

Key words: accounts receivable, buyers, control, customers, accounting.

Дідоренко Т.В., Белова І.М. ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Цель. Раскрыть экономическую сущность и содержание расчетов с покупателями и заказчиками, методика оформления операций с покупателями и заказчиками и учет расчетов с контрагентами в условиях функционирования информационных систем, а также определить роль и место расчетов предприятия с покупателями и заказчиками.

Методика исследования. В основу проведения исследований построения учета расчетов с покупателями и заказчиками положены общенаучные методы и приемы познания. В частности, при исследовании: экономической сущности расчетов с покупателями и заказчиками и при определении их роли и места использован монографический и экономико-аналитический метод; этапов управления дебиторской задолженностью – применен системно-структурный подход.

Результаты. Раскрыта экономическая суть расчетов с покупателями и заказчиками. Определены роль и место расчетов предприятия с покупателями и заказчиками. Установлены соответствующие этапы управления дебиторской задолженностью. Выявлены основные задачи учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Научная новизна исследования заключается в уточнении теоретических положений и разработке практических рекомендаций по организации учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Практическая значимость. Результаты исследования направлены на совершенствование организации учета расчетов с покупателями и заказчиками и могут быть использованы в деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, покупатели, контроль, заказчики, бухгалтерский учет.