

Слепченко В.П., магістр
Київський національний
університет техніки і дизайну
Саюн А.О., к.е.н., доц.
Київський національний
університет технологій та дизайну

МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Стан розрахунків з покупцями впливає не тільки на фінансовий стан суб'єктів господарювання, а і в цілому на фінансову стабільність України на світовому ринку. З метою узгодження понятійного апарату та покращення практики здійснення розрахунків з покупцями конкретизовано поняття «покупці» (фізичні або юридичні особи, які зустрічаються на ринку з продавцем, формуючи попит та пропозицію, забезпечуючи конкурентоспроможність один одного та, в результаті, отримуючи продукцію, блага, за які була здійснена оплата). Дане поняття враховує зміну права власності на конкретний об'єкт та грошову компенсацію незалежно від наявності чи відсутності договору. З точки зору бухгалтерського обліку, акцентуємо увагу на реалізацію виготовленої продукції, де ключовим постає отримання доходу, понесення витрат (пов'язаних з отриманням цих доходів) у зв'язку з господарською діяльністю підприємства.

Теоретичним підґрунтям обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками підприємства є науково-обґрунтована класифікація. З метою вирішення проблеми неповноти та неякості інформаційного забезпечення управління відносинами між підприємством і покупцями розроблена класифікація покупців і замовників та їх відносин, що узагальнює існуючі на сьогодні класифікаційні ознаки та розкриває економічну природу економічної взаємодії, враховує основні аспекти розрахунків та різноманітність контрагентів. Виділено наступні класифікаційні ознаки: юридичний статус, територіальне розміщення, форма власності, призначення об'єктів придбання, обсяг реалізації, система пошуку покупців, термін оплати, стан відносин,

регулярність відносин, місце здійснення продажу, види валюти для розрахунків, види розрахунків, процедура продажу, наявність договорів, договірні умови щодо покупців.

Встановлено, що при проведенні операцій з покупцями та замовниками важливим є правильний вибір форми розрахунків, оскільки вона дає змогу контрагентам зменшувати витрати і ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом. Кожне підприємство самостійно вибирає форму розрахунків з покупцями. Вважаємо, перспективною формою розрахунків – залік взаємної заборгованості, що гарантуватиме своєчасне і повне надходження грошових коштів на рахунок виробника продукції, рівномірну й ритмічну роботу підприємства забезпечуватиме контролювання і дотримання нормативних показників дебіторської заборгованості та ліквідації сукупних боргів, прискорення обігу коштів.

Незважаючи на вагомий внесок вчених у розвиток управлінського обліку в системі розрахунків з покупцями та замовниками і досі його окремі елементи залишаються недостатньо вивченими. Однією із найбільш вагомих складових управлінського обліку є бюджетування. Ефективне бюджетування розрахунків з покупцями та замовниками є одним із головних завдань у діяльності підприємства. Тому сформовано і теоретично обґрунтовано завдання бюджетування розрахунків з покупцями та замовниками, що дозволить одержати оперативну та повну інформацію щодо процесу реалізації і стану таких розрахунків для ефективного управління ними та уникнення складних і суперечливих ситуацій з покупцями та замовниками.

Бюджетування розрахунків з покупцями і замовниками дозволяє не тільки здійснювати контроль за надходженнями грошових коштів, але і оцінювати якість надходжень. Для правильної організації системи бюджетування розрахунків з покупцями та замовниками виділено центри фінансової відповідальності за вказаними розрахунками (отриманих авансів від покупця/замовника, процесу реалізації, обсягів реалізованої продукції,

формування доходів та виробничої собівартості за кожним покупцем/замовником, утворення та використання валових прибутків від покупців/замовників, нормування дебіторської заборгованості), що забезпечить контроль за роботою відділу збуту, підвищить точність та ступінь деталізації облікових даних для подальшого планування, забезпечить високі результати діяльності та сталий фінансовий стан підприємства.

Література

1. Булкат Г. Оцінка дебіторської заборгованості пр факторингових операціях. *Економіка*. 2010. №1(101). С.11-16.

2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність: навчальний посібник для студентів вузів. Житомир : ЖІТІ, 2013. 480 с.

3. Буфатіна І. Облік дебіторської заборгованості. *Все про бухгалтерський облік*. 2010. № 52. С. 41-45

4. Горбачова О. М., Лахай Л. В. Облік і аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення. *Торгівля і ринок*. 2010. № 30. Т.2. С. 392-399.

5. Гуцаленко Л. В., Слободянюк І. С. Контроль дебіторської заборгованості: організація і методика здійснення. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. Вип. 8 (29). Ч. 2. 2011.

6. Добровольська, О.В. Сучасна система організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 1. С. 5-11.

7. Дрей В. В., Сатановська А. В. Обґрунтування критерію вибору джерел аудиторських доказів для процедур підтвердження достовірності обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. *Економічний простір*. 2012. № 59. С. 156-165.

8. Єрохін К. Формування і відображення резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG090615.html.