



УДК 657.471

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

КЛОЧКО М.В.

*Студент економічного факультету, спеціальність «Облік і аудит»,
ОКР «Магістр»,*

*Науковий керівник КАМІНСЬКА Т.Г., к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку та аудиту*

Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті розглядаються теоретичні та практичні проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Створення ефективної моделі обліку розрахунків з покупцями та замовниками дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності внаслідок отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень та для посилення контролю за своєчасним здійсненням розрахунків і попередження виникнення безнадійних боргів.

Ключові слова: облік, дебіторська заборгованість, покупці, замовники, безнадійні борги.

Постановка проблеми. Нові економічні відносини проникають у всі сфери господарської діяльності підприємств України. Відбувається інтенсивний перехід діяльності економічних суб'єктів до ринкових відносин, ці умови сприяють більш ефективному використанню бухгалтерського обліку. Під впливом цих змін у фінансово-господарській діяльності підприємства постійно виникає потреба оптимізації ведення облікової політики. Успішно використовуючи і удосконалюючи її керівник підприємства, його власники, головні спеціалісти повинні постійно дбати про перспективу розвитку підприємства.

Чіткий облік розрахунків з покупцями та замовниками – це один з необхідних елементів управління підприємством. Тому важливим є ефективне ведення обліку розрахунків з покупцями та замовниками, спрямоване на оптимізацію розміру дебіторської заборгованості та своєчасне погашення боргу. До сьогодні залишається не повністю вирішене питання обліку безнадійної дебіторської заборгованості, визначення окремих категорій врахування ризиків, удосконалюється методика відображення розрахунків з різними дебіторами, класифікація заборгованості тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тема обліку розрахунків з покупцями та замовниками розглядалась провідними науковцями у сфері



бухгалтерського обліку, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, С.Л. Береза, А.М. Герасимович, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужільний, В.Г. Лінник, С.Ф. Легенчук, П.П. Німчинов, І.В. Орлов, О.М. Петрук, М.Л. П'ятова, К.В. Романчук, Я.В. Соколов, К.С. Сурнін та ін. Науковці досліджували окремі складові відображення процесу реалізації на рахунках бухгалтерського обліку, починаючи від принципів бухгалтерського обліку до управління дебіторською заборгованістю. Проте ряд питань досі залишається недостатньо визначеними, і потребують подальшого дослідження.

Мета статті - вивчення проблемних питань, обґрунтування теоретичних аспектів порядку ведення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а також розробка пропозицій щодо удосконалення ведення обліку дебіторської заборгованості на сучасному етапі розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. В процесі фінансово-господарської діяльності підприємство вступають у розрахункові відносини з іншими підприємствами, організаціями і особами. Ці розрахунки перш за все пов'язані з реалізацією виробленої продукції, робіт, послуг. Відповідно, дослідження проблем бухгалтерського обліку з покупцями і замовниками зосереджується на змінах у законодавстві щодо наближення П(с)БО до МСФЗ, підвищення рівня автоматизації та комп'ютеризації бухгалтерського обліку. В той же час проблемними залишаються питання особливостей обліку розрахунків з покупцями і замовниками, що виникають в практиці вітчизняних підприємств, коли використання загальних правил обліку з покупцями та замовниками недостатньо, зокрема, відсутні методичні рекомендації відображення операцій з афілійованими покупцями та замовниками, невизначеним залишається облік знижок.

Дебіторська заборгованість з покупцями та замовниками виникає при реалізації підприємством товарів, робіт, послуг на умовах відстрочки платежу. 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. Рівень дебіторської заборгованості визначається багатьма чинниками, а саме: вид продукції, місткість ринку певною продукцією, умови договору, прийнята на підприємстві система розрахунків тощо.

Згідно П(С)БО 10 під дебіторською заборгованістю розуміють "суму заборгованості дебіторів підприємства на певну дату" [4].

У сучасній економічній практиці під дебіторською заборгованістю слід розуміти активи, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких приведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Тобто зміст, місце і роль дебіторської заборгованості розглядають в прикладному аспекті – як складовий елемент активів, що формується в ринковому механізмі на основі договорів поставки або продажу.



На сьогоднішній день дебіторська заборгованість є одним з найбільших негативних явищ в економіці України. Велика сума заборгованості, яка існує між українськими підприємствами, призводить до сумнівно відомої кризи неплатежів. Криза неплатежів призводить до гальмування розвитку ринків, на яких працюють підприємства, платіжна криза є значною проблемою у національній економіці в цілому.

Від початку формування ринкових відносин в Україні і досі існує багато актуальних питань, пов'язаних з обліком розрахунків з покупцями та замовниками:

- визначення значення знижок; відображення знижки наданої до і після реалізації продукції, відображення інформації про надані знижки у фінансовій звітності; уточнюючі документи при наданні знижки;
- проблема відображення розрахунків з покупцями та замовниками, які є засновниками або учасниками компанії, у консолідованій фінансовій звітності та пояснювальній записці про афілійованих осіб до річного фінансового звіту, недостатньо розроблене правове регулювання питання відображення операцій з афілійованими особами;
- перехід права власності до покупця у випадках придбання через посередників, обміну;
- проблеми обліку транспортних витрат, що за договором купівлі-продажу переходять до покупця;

Саме тому для вирішення вищезазначених проблемних питань потрібна розробка дієвого алгоритму щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Окрема увага повинна приділятися перспективним напрямкам розвитку обліку розрахунків з покупцями та замовниками, зокрема, як зауважує Татаров К.Ю. віднесення витрат на оплату послуг технічного підрядника ускладнюється випадками відсутності можливості прямого віднесення понесених витрат до конкретного об'єкту, обґрунтування доцільності витрат на оплату послуг технічного підрядника тощо[6].

Один із науковців, а саме Н.В. Жуков, відносить до проблем з обліку розрахунків з покупцями та замовниками недосконале законодавче регулювання обліку знижок у продавця і покупця. Він пропонує відображати в обліку знижки у продавця: при наданні знижки до реалізації товарів знижка в обліку не відображається; при наданні знижки після реалізації товарів слід додавати виписку з документів, що підтверджують факт надання знижки, а суму знижку відображати сторнуючими господарськими проведеннями; при наданні знижки, в рахунок зменшення дебіторської заборгованості, відображається як безоплатна передача товарів покупцю на суму знижки. Облік знижок у покупця: при отриманні знижки до відображення вартості придбаних товарів в бухгалтерському обліку не відображається; при отриманні знижки після відображення операцій з придбання зменшується заборгованість перед



постачальником та собівартість товарів або кредиторська заборгованість та збільшуються неопераційні доходи. При наданні знижок є обов'язковим надання уточнюючих документів, що підтверджують факт отримання знижки з подальшим корегуванням податкового кредиту та зобов'язання у покупця та продавця [3].

Таким чином, економічне становище, що склалося в Україні, зумовлює потребу у вжитті радикальних і реальних заходів, які нададуть можливість забезпечити розрахунки на принципах оптимізації інтересів підприємств-партнерів. Крім того, проблема неплатежів за товари, роботи, послуги в Україні пов'язана здебільшого з відсутністю майнової відповідальності покупців за невиконання своїх договірних зобов'язань. Створення ефективної моделі обліку розрахунків з покупцями та замовниками дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності внаслідок отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Висновки. Підводячи підсумки можна з упевненістю сказати, що виробничо-господарська діяльність та фінансовий стан підприємств багато в чому залежить від надходження платежів за товари, роботи та послуги від покупців та замовників. Процес створення належних умов для провадження господарських розрахунків стримується недосконалим законодавством і прорахунками в його практичному застосуванні. Так, вітчизняний виробник, який у відповідності з договором відвантажив товар споживачам, не має жодних гарантій на своєчасне одержання коштів через невизначений правовий статус боргів. Через це з обороту виводяться величезні грошові масиви, що породжує дефіцит коштів, який паралізує діяльність підприємства. Основою для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства є якісний облік розрахунків з покупцями і замовниками. Тому актуальним для кожного підприємства є належна організація обліку дебіторської заборгованості, що сприяє посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків та попередженням виникнення безнадійних боргів.