

*Костюк Т.С, магістр,
Грушко В.І., д.е.н., професор
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»*

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

В умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоечасної оплати рахунків збільшується, це призводить до появи дебіторської і кредиторської заборгованості. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово - господарської діяльності неминуча і повинна знаходитися в рамках припустимих значень.

Актуальність даної теми зумовлена діючою системою розрахунків з постачальниками та підрядчиками, заготівельними організаціями, банками, різними кредиторами ще не відповідає вимогам прискореного грошового обігу, що в свою чергу веде до нестабільності у постачанні основних матеріальних ресурсів.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності розрахунків з кредиторами. Збільшення або зниження кредиторської заборгованості призводять до зміни фінансового стану підприємства.

Прибутковість діяльності підприємства залежать від швидкості обороту капіталу, що визначається цілим комплексом економіко-організаційних заходів. Його частиною є розрахунки між суб'єктами господарської діяльності. Для дотримання діючих правил розрахунків слід запобігати їх простроченню, сприяти зменшенню кредиторської заборгованостей. Чим швидше здійснюється процес розрахунків, тим ефективніше працює економіка. Так, наприклад, значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може привести до так званого технічного банкрутства. Це пов'язано зі значним відволіканням засобів підприємства з обороту і неможливістю гасити вчасно заборгованість перед кредиторами.

Порядок і форми розрахунків з постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість. Господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці.

Облік розрахунків з постачальниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. Розрахунки – це операції, з одного боку спрямовані на забезпечення підприємства сировиною, матеріалами, паливом, тарою, а з іншого – реалізація готової продукції.

З метою покращення розрахункової дисципліни і для скорочення кредиторської заборгованості пропонуємо деякі пропозиції для удосконалення обліку розрахунків:

1. Необхідно стежити за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості: значне переважання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових (як правило, дорогих) засобів; перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до неплатоспроможності підприємства;

2. Доцільно проводити аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками, а також щодо термінів утворення заборгованості або терміни їх можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення. Дані про терміни виникнення (погашення) заборгованості мають бути регулярними і оперативними, їх доцільно акумулювати в окремому документі, наприклад: реєстр старіння рахунків кредиторів. Складати такий реєстр можна у вигляді матриці, по рядках вказуються суб'єкти заборгованості, по стовпцях вказуються суб'єкти заборгованості, по стовпцях - строки утворення. Реєстр може оперативно виявляти тих боржників, успішна робота з якими може принести найбільший результат для підприємства, а також тих з якими повинні встановлюватися особливі відносини;

3. Контролювати оборотність кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості;

4. Також можна організувати на підприємстві систему аналітичного обліку кредиторської заборгованості не тільки по термінах, але і за розмірами, місцезнаходженням юридичних осіб, фізичних осіб і пропонованих умов оплати;

5. На високому рівні організувати роботу з договорами, в картці клієнта відрізнити працює він під реалізацію або за системою передоплати.

На основі вищевикладені можна зробити висновок, що вищевикладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, зниження кредиторської заборгованості і зміцнення фінансового стану підприємства.