

## **22.1. Підсекція обліку, аудиту та аналізу на підприємствах**

**Голова підсекції – проф. Л.М. Чернелевський**

**Секретар підсекції – ст. викл. Т.Ю. Редзюк**

**Ауд. В-613**

### **1. Актуальність питання обліку та аналізу розрахункових відносин з покупцями та замовниками**

**Наталія Малащенко, Світлана Ніколаєнко**  
*Національний університет харчових технологій*

**Вступ.** Облік розрахунків з покупцями та замовниками є однією з найважливіших та найбільш досліджуваних ділянок бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. Відвантажуючи виготовлену продукцію, виробник не отримує гроші негайно, кредитує покупців. Тому важливим завданням є ефективне управління розрахунками з покупцями і замовниками, спрямоване на оптимізацію загального їх розміру та забезпечення своєчасної оплати боргу.

**Матеріали та методи.** В процесі дослідження проблем розрахунків з покупцями та замовниками використовувався метод теоретичного узагальнення, а саме синтезування теоретичного матеріалу наукових публікацій вітчизняних вчених з даної проблематики бухгалтерського обліку.

**Результати.** Сучасний стан розрахункових відносин з покупцями та замовниками окреслює низку актуальних питань, пов'язаних з обліком та аналізом дебіторської заборгованості. Серед них неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення тематичного аналізу розрахунків з дебіторами, недоцільність застосування закордонної методики аналізу дебіторської заборгованості через відсутність необхідного обсягу достовірної і доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами.

Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу дебіторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації комплексного характеру, достатньої для прийняття рішень щодо глибини кризи неплатежів аналізованого суб'єкту.

До пріоритетних напрямів управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств відносять:

- постійний моніторинг дебіторської заборгованості;
- аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах, оптимізація структури поточної дебіторської заборгованості;
- визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди;
- застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції;
- прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості за допомогою сучасних форм її рефінансування;
- здійснення ефективного контролю за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості підприємства та розрахунок розміру резерву сумнівних боргів [1].

У країнах з більш розвинутою економікою важливу роль у врегулюванні відносин між постачальником та покупцем забезпечують банки, які виступають посередниками. Це посередництво дає змогу підприємствам скорочувати період обертання дебіторської заборгованості, що в свою чергу вивільнює грошові кошти для розвитку та ефективності роботи підприємств. Для ефективного управління заборгованістю дебіторів прийнято використовувати факторинг, зокрема по операціях за товарною (операційною) дебіторською заборгованістю.

Для удосконалення обліку безнадійної заборгованості варто резерв сумнівних боргів визначати на підставі платоспроможності окремих дебіторів, що дозволить відновлювати заборгованість з коригуванням цього резерву; передбачити можливість проводити відрахування до резерву на підставі середніх статистичних даних, що дозволить спростити процедуру відрахувань до резерву сумнівних боргів [2].

Для здійснення обліку й контролю, обчислення дебіторської заборгованості виникає потреба у групуванні дебіторської заборгованості за галузевим призначенням підприємства. На відміну від групування дебіторської заборгованості за економічним змістом, групування за галузевим призначенням дає змогу класифікувати дебіторську заборгованість за документальним підтвердженням, у вигляді рахунків до отримання, які враховують рівень фінансової забезпеченості підприємства-покупця [3].

**Висновки.** Основні напрями управління дебіторською заборгованістю передбачають можливість отримання своєчасної та детальної інформації щодо розрахункових відносин з покупцями та замовниками. Дотримуючись цих пріоритетів підприємство зможе працювати більш ефективно.

### Література

1. Булкат Г. Оцінка дебіторської заборгованості при факторингових операціях / Г. Булкат // Економіка. – 2010. – №1(101). – С.11–16.
2. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи і послуги / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №11. – С. 31-37.
3. Andersson T. Accounting for the financialized UK and US national business model / T. Andersson, E. Lee, G. Theodosopoulos, Y. Ping Yin, C. Haslam // Critical Perspectives on Accounting. – 2014. - Vol 25, Is. 1. - Pp. 78-91.