

Джемялова Н.Б., Кадыр-заде Ф.К.

УДК 657.1.014.134:339.1

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПОСТАВЩИКАМИ**

**Аннотация.** В статье определена актуальность расчетных операций для всех субъектов хозяйственной деятельности и образование дебиторской и кредиторской задолженности. Обобщен отечественный и зарубежный опыт организации учета расчетных операций, рассмотрены сущность и этапы их осуществления; приведена классификация дебиторской и кредиторской задолженности по расчетным операциям. Проанализированы организационно-методические особенности постановки и ведения регистров аналитического учета по расчетам с поставщиками и покупателями при условии осуществления авансовых платежей и частичной предоплаты; методы и способы определения резерва сомнительных долгов преимущественно их использования; порядок проведения инвентаризации расчетов. В статье также предложена усовершенствованная форма аналитического учета расчетов с поставщиками предприятия, позволяющая уточнить ведение бухгалтерского учета в разрезе каждого контрагента. Обобщены методы определения резерва сомнительных долгов: абсолютной суммы сомнительной задолженности и коэффициента сомнительности, а также отражение сумм резерва сомнительных долгов в учете.

**Ключевые слова:** расчетные операции, поставщики и покупатели, дебиторская и кредиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, инвентаризации расчетов.

**Анотація.** У статті визначено актуальність розрахункових операцій для всіх суб'єктів господарської діяльності і освіта дебіторської та кредиторської заборгованості. Узагальнено вітчизняний та зарубіжний досвід організації обліку розрахункових операцій, розглянуті сутність та етапи їх здійснення; наведено класифікацію дебіторської та кредиторської заборгованості по розрахункових операціях. Проаналізовано організаційно-методичні особливості постановки і ведення регістрів аналітичного обліку по розрахунках з постачальниками і покупцями за умови здійснення авансових платежів та часткової передоплати; методи і способи визначення резерву сумнівних боргів переваги їх використання; порядок проведення інвентаризації розрахунків.

У статті також запропонована вдосконалена форма аналітичного обліку розрахунків з постачальниками підприємства, що дозволяє уточнити ведення бухгалтерського обліку в розрізі кожного контрагента. Узагальнені методи визначення резерву сумнівних боргів: абсолютної суми сумнівної заборгованості та коефіцієнта сумнівності, а також відображення сум резерву сумнівних боргів в обліку.

**Ключові слова:** розрахункові операції, постачальники і покупці, дебіторська і кредиторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, інвентаризації розрахунків.

**Summary.** In this article the relevance of accounting operations for all business entities, and education accounts receivable and accounts payable. Summarized the domestic and foreign experience in accounting accounting operations, the essence and their implementation; shows the classification of accounts receivable and accounts payable payments. Analyzed the organizational and methodological features performances and conducting analytical accounting registers to vendors and buyers, provided advance payments and a partial prepayment, techniques and methods of determining the provision for doubtful debts of the benefits of their use, the procedure for the inventory calculations.

The article also provides an improved form of the analytical account payables company, allows to define accounting in the context of each counterparty. Summarizes the methods for determining the allowance for doubtful debts: the absolute amount of the debtor and the coefficient is questionable, and the reported amount of provision for doubtful debts in the accounts. Conclusions consistent with the goals and objectives of the study.

**Key words:** calculation operations, suppliers and buyers, debtor and creditor debt, reserve of doubtful debts, taking of inventory of calculations.

**Актуальность темы.** В современных условиях хозяйствования при наличии конкуренции на рынках сбыта предприятия вынуждены продавать продукцию, товары, выполнять работы и предоставлять услуги с последующей их оплатой. В результате таких операций у покупателей возникает кредиторская задолженность, а поставщиков – дебиторская, которая может погашаться в сроки, предусмотренные договорами купли-продажи, договорами (контрактами) на выполнение работ (предоставление услуг), а также переходить в сомнительную и безнадежную задолженность.

Наличие у предприятия значительных размеров дебиторской задолженности снижает ликвидность его активов, способствует отвлечению денежных средства и снижению платежеспособности предприятия.

Поэтому надлежащая организация учета расчетных операций содействует эффективному управлению размерами дебиторской и кредиторской задолженностью и усилению контроля за своевременным их погашением.

**Анализ литературы** Вопросы учета расчетных операций рассматривали такие отечественные ученые как С. Голов, В. Сопко, В. Пархоменко, Ф. Бутынец, М. Огийчук, Е. Мных Н. Ткаченко и др.

Появление новых форм и видов расчетов, а так же недостаточный уровень разработок и обоснования осуществления расчетов с покупателями и поставщиками обусловили необходимость проведения данного исследования.

**Цель исследования** является раскрытие организационно-методических особенностей расчетов с поставщиками и покупателями и разработка рекомендаций по усовершенствованию методологии их учета.

**Изложение основного материала.** На сегодняшний день существует большое разнообразие взглядов ученых на проблему расчетов возникающих между покупателями и поставщиками. Так, группа авторов считает, что расчеты – это система взаимоотношений между предприятиями и лицами, базирующаяся на денежном возврате стоимости товарно-материальных ценностей, работ, услуг [8]. Эти же расчеты П. Безруких называет «денежными взаимоотношениями, возникающими между организациями по товарным и нетоварным операциям» [5]. Несмотря на основательные теоретические и практические исследования вопросов организации учета расчетных операций, без внимания научных сотрудников остались практические разработки процедуры организации учета дебиторской и кредиторской задолженности с покупателями и поставщиками. Поэтому необходимо обобщить отечественный опыт и рассмотреть основные вопросы организации учета дебиторской и кредиторской задолженности, с целью унификации, упорядочения и упрощения этого процесса на практике.

Рассматривая дебиторскую и кредиторскую задолженность В. Сопко выделил два этапа осуществления расчетных операций:

- 1) первый этап – возникновение права долгового требования.
- 2) второй этап – получение денежных средств за проданные товары, выполненные работы, предоставленные услуги и т.п. [6].

Возникновение дебиторской задолженности связано с принципом начисления, сущность которого состоит в том, что независимо от оплаты в момент отгрузки продукции, передачи услуг или права собственности на них, предприятие отражает получение дохода, а при отсутствии оплаты одновременно и дебиторскую задолженность [2]. Признание дебиторской задолженности активом осуществляется одновременно с признанием дохода от реализации продукции, товаров, услуг [1]. После отгрузки готовой продукции и товаров покупателю, передачи выполненных работ и услуг заказчику – процесс реализации перемещается в сферу расчетов, а моментом признания дохода от реализации продукции является предъявление расчетных документов.

С целью составления финансовой отчетности, правильности, полноты, своевременности и достоверности отражения в бухгалтерском учете информации о расчетах с покупателями и поставщиками и эффективного управления ими, необходимо осуществлять их классификацию.

В отечественной экономической науке применяется классификация дебиторской и кредиторской задолженности по расчетным операциям, которая зависит от сферы функционирования поставщиков и покупателей (рис. 1).

<b>Задолженность по расчетным операциям</b>		
<b>(на основе отечественного опыта)</b>		
▼		▼
<b>Ожидаемая</b>		<b>Сомнительная</b>
↓	↓	↓
<b>Долгосрочная</b>	<b>Текущая</b>	<b>Безнадёжная</b>

**Рис. 1.** Группировка задолженности на основе отечественного опыта [1].

Однако такой подход существенно отличается от зарубежного, который основывается на принципе: разные виды задолженности имеют разное экономическое толкование – классификация задолженности покупателей и поставщиков важна для понимания того, как ею управлять (рис. 2).

<b>Задолженность по расчетным операциям</b>		
<b>(на основе зарубежного опыта)</b>		
▼	▼	▼
<b>Для оценки финансового результата</b>	<b>Для принятия управленческих решений</b>	<b>Для контроля и регулирования</b>

**Рис. 2.** Группировка задолженности на основе зарубежного опыта [7].

Учитывая тот факт, что в экономической науке возникли два вида классификационной группировки дебиторской задолженности, которые одновременно и подобные, и разные, считаем, что классификация на основе отечественного опыта сориентирована на жестко регулируемую экономику и недостаточно учитывает требования рынка.

С реформированием системы бухгалтерского учета – введением нового Плана счетов и национальных стандартов бухгалтерского учета, существенно изменилась методология учета расчетных операций в Украине – произошло четкое разграничение дебиторской и кредиторской задолженности.

Учет расчетов с покупателями и поставщиками за отгруженные и полученные товарно-материальные ценности, выполненные работы и предоставленные услуги, осуществляется на счетах: 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 63 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», которые теперь уже не активно-пассивные, как ранее, а соответственно активный (счет 36) и пассивный (счет 63), при этом

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПОСТАВЩИКАМИ

авансовые платежи покупателей и частичная предоплата поставщикам отражаются соответственно на субсчетах: 371 «Расчеты по выданным авансам» и 681 «Расчеты по авансам полученным» [3]. На практике это предопределяет довольно существенные проблемы, прежде всего при ведении аналитического учета – в частности, в ведомостях 3.1 «Аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками» (к счету 36) и 3.3 «Аналитического учета расчетов с поставщиками и подрядчиками» (к счету 63), утвержденных приказом МФУ № 356 от 29.12.2000 [4], не предусмотрено отражение авансов платежей поставщикам и частичной предоплаты покупателей в соответствующих ведомостях учета расчетов, что не позволяет реально оценить состояние расчетов с каждым покупателем и поставщиком. В связи с чем, при расчетах с покупателями и поставщиками на предприятиях, в большинстве случаев не используют субсчета 371 и 681, что приводит к возникновению кредитового сальдо на счете 36 и дебетового – на счете 63. Поэтому, нередко дебиторская задолженность по авансам выданным временно учитываются в составе кредиторов-поставщиков, а кредиторская задолженность по авансам полученным временно числится в составе дебиторов-покупателей. Это не только усложняет аналитический учет и нарушает методологию учета расчетов с покупателями и поставщиками, но и может привести к неточностям при определении временных разниц по налогу на прибыль, в связи с неиспользованием субсчетов 371 и 681. Считаем, что целесообразным использование в аналитическом учета расчетных операций субсчетов 371 и 681 является лишь в случае, если это позволит реально оценить состояние расчетов с каждым поставщиком и покупателем, т.е. в ведомостях аналитического учета по каждому контрагенту, кроме оборотов по соответствующим счетам, так же будет отражена и сумма уплаченных или полученных авансовых платежей, что в свою очередь, так же будет способствовать сокращению необходимости ведения дополнительного регистра аналитического учета по субсчетам 371 и 681. В связи с чем, нами разработана и предложена новая форма Ведомости 3.3 «Аналитического учета расчетов с поставщиками и подрядчиками» с включением в нее дополнительных граф «Предоплата (Д-т сч. 371)» (табл. 1).

**Таблица 1.** Ведомость 3.3 Аналитического учета расчетов с поставщиками (по сч. 63)

Поставщик	Сальдо на начало периода		Предоплата (Д-т сч. 371)		в Д-т сч. 63 с К-та сч. 31, 34 ...			с К-та сч. 63 в Д-т сч. 20, 28 ...			Сальдо на конец периода	
	Д-т (сч. 371)	К-т (сч. 63)	Дата	Сумма	Дата	№....	Итого по дебету	Дата	№....	Итого по кредиту	Д-т (сч. 371)	К-т (сч. 63)
1...4	<b>ба</b>	6	<b>6б</b>	<b>6в</b>	7	8...11	12	13	14...19	20	<b>21а</b>	21

*Источник:* разработано автором

Использование данной ведомости позволяет наглядно отразить состояние расчетов с каждым конкретным поставщиком, а в конце месяца определить итоги как по субсчету 631, так и по субсчету 371, а так же произвести сверку с Журналом № 1, при заполнении Главной книги.

По такому же принципу может составляться и заполняться Ведомость 3.1 «Аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками» (по сч. 36), с включением в нее дополнительных граф «Предоплата (К-т сч. 681)».

При этом считаем, что, для удобства, расчеты за полученные товарно-материальные ценности, осуществляемые на протяжении одного дня – сначала оплата активов, затем их получение – можно осуществлять без отражения предоплаты на субсчетах 681 и 371, с использованием лишь субсчетов 361 и 631.

С целью соблюдения принципов составления финансовой отчетности, для достоверного отражения активов – текущая дебиторская задолженность покупателей включается в итог баланса по чистой реализационной стоимости, путем определения резерва сомнительных долгов на дату баланса.

Согласно П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность» предприятие самостоятельно выбирает и указывает его в приказе (положении) об учетной политике метод определения величины резерва сомнительных долгов, который может быть определен, с применением:

- 1) абсолютной суммы сомнительной задолженности;
- 2) коэффициента сомнительности.

По первому методу величина резерва определяется на основе анализа платежеспособности каждого отдельного дебитора. Для этого необходимо наличие информации о финансовом состоянии и платежеспособности каждого предприятия-покупателя.

По нашему мнению, данный метод наиболее приемлем для предприятий малого и среднего бизнеса, у которых количество предприятий-покупателей, как правило, незначительно и эти предприятия – постоянные, а также для вновь созданных предприятий, у которых недостаточно информации о покупателях.

По второму методу величина резерва рассчитывают как сумму остатка дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги на начало периода, умноженную на коэффициент сомнительности, который может быть рассчитан одним из следующих способов: определение уровня безнадежных задолженности в чистом доходе; группировка дебиторской задолженности по срокам непогашения, с установлением коэффициента сомнительности для каждой группы, который устанавливается предприятием, исходя из фактической суммы безнадежной дебиторской задолженности за предыдущие отчетные периоды и возрастает с увеличением сроков непогашения дебиторской задолженности;

определение среднего уровня дебиторской задолженности, списанной на протяжении определенного периода, в сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за предыдущие 3-5 лет. Считаем, что наиболее удобным способом определения коэффициента сомнительности является группировка дебиторской задолженности по срокам непогашения, которое осуществляется предприятием самостоятельно. При этом, величина резерва сомнительных долгов рассчитывают как сумму произведения текущей (товарной) дебиторской задолженности соответствующей группы и коэффициента сомнительности соответствующей группы.

В бухгалтерском учете начисленная сумма резерва сомнительных долгов за отчетный период отражает в составе прочих операционных расходов:

Д-т 944 «Сомнительные и безнадежные долги»;

К-т 38 «Резерв сомнительных долгов».

Фактическое списание безнадежной дебиторской задолженности осуществляется за счет созданного резерва сомнительных долгов:

Д-т 38 «Резерв сомнительных долгов»;

К-т 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В случае недостаточности ранее созданного резерва сомнительных долгов, списание осуществляется за счет прочих операционных расходов:

Д-т 944 «Сомнительные и безнадежные долги»;

К-т 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

При этом списанная дебиторская задолженность учитывается по дебету забалансового субсчета 071 «Списанная дебиторская задолженность» на протяжении не менее трех лет с даты списания для наблюдения за возможностью ее взыскания при изменении имущественного состояния должника.

Сумму возмещения ранее списанной безнадежной дебиторской задолженности включают в состав прочих операционных доходов:

Д-т 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

К-т 716 «Возмещение ранее списанных активов».

При этом сумма дебиторской задолженности списывается по кредиту забалансового субсчета 071 «Списанная дебиторская задолженность» в случае ее возмещения или окончания срока ее учета.

Независимо от метода создания резерва сомнительных долгов его остаток на дату составления баланса не может быть больше суммы дебиторской задолженности на одну и ту же дату. Таким образом, создание резерва сомнительных долгов и списание безнадежной дебиторской задолженности способствуют более точному формированию расходов отчетного периода их выполнения, а также определению финансовых результатов деятельности предприятия. Одним из видов финансового контроля расчетных операций является аудит расчетов с поставщиками и покупателями, который целесообразно начинать с инвентаризации расчетов, что позволяет удостовериться в реальности ее существования и установить конкретных дебиторов и кредиторов. Инициатива в проведении сверки расчетов предоставлена кредиторам, т.е. тем, у кого имеется дебиторская задолженность. Для этого предприятие высылает для согласования своим кредиторам акты сверки, составленные по учетным данным, с просьбой подтвердить сумму задолженности. Если при осуществлении инвентаризации расчетов окажется, что по отдельным видам дебиторской и кредиторской задолженности истек срок исковой давности, они заносятся в отдельную справку, прилагаемую к акту инвентаризации, в которой указываются названия дебиторов и кредиторов, суммы, причины, даты и основания возникновения задолженности, а по дебиторской задолженности – указываются лица, виновные в ее просрочке.

**Выводы.** Исходя из поставленной цели и рассмотренных особенностей расчетов с покупателями и поставщиками можно сделать следующие выводы:

1. Расчеты с покупателями и поставщиками представляют собой с одной стороны – возникновение задолженности (права долгового требования), а с другой – погашение задолженности (получение денежных средств).

2. Действующая на сегодняшний день методология учета расчетных операций на многих предприятиях не в полной мере соответствует национальным стандартам бухгалтерского учета, что обусловлено как определенным консерватизмом бухгалтеров, так и некоторым неудобством новых форм регистров аналитического учета.

3. Предложены изменения в регистры аналитического учета расчетов, имеющее практическое значение при учета расчетов с покупателями и поставщиками на условиях частичной предоплаты и при авансовых платежах.

4. Наиболее практичным методом определения резерва сомнительных долгов является метод при помощи коэффициента сомнительности, определенного как уровень сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности.

Считаем, что совершенствование методики учета расчетов с поставщиками и покупателями, и использование в учетной практике результатов исследования облегчить работу бухгалтеров и повысить достоверность учета и отчетности.

#### **Источники и литература:**

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность», утв. Министерством финансов Украины от 08.10.99 г. № 237 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 «Доход», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 29.11.99 г. № 290 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Инструкция о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденная приказом Министерства финансов Украины от 30.11.99 г. № 291 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Методические рекомендации по применению регистров бухгалтерского учета, утвержденные приказом Министерства финансов Украины от 29.12.2000 г. № 356 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси підприємств. – 2003. – № 12. – С. 24-36.
6. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підручник] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К., 2004. – 412 с.
7. Матицина Н. Основы регулирования расчетных отношений путем управления дебиторской задолженностью//Учет и аудит.– 2006 № 12.– С. 38-42.
8. Фінансова діяльність підприємства : [підручник] / О.М. Бандурака [и др.] – К., 1998. – 312 с.

Єлистратова Г.І.

УДК 65.014

**МОДЕЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*Анотація.* У статті освітлені моделі та інструменти забезпечення ефективності діяльності сучасних підприємств, що дозволяють досягти найкращих результатів їх функціонування. Розкривається зміст представлених моделей вимірювання ефективності діяльності та можливість їх застосування в складних умовах господарювання для досягнення цілей підприємства.

**Ключеві слова:** моделі ефективності, підприємство, оцінка, система збалансованих показників, результативність бізнесу.

*Анотация.* В статье освещены модели и инструменты эффективности деятельности современных предприятий, позволяющие достичь наилучших результатов функционирования. Раскрывается содержание представленных моделей оценки эффективности деятельности и возможность их применения в сложных условиях хозяйствования для достижения целей предприятия.

**Ключевые слова:** модели эффективности, предприятие, оценка, система сбалансированных показателей, результативность бизнеса.

*Summary.* In article models and tools of efficiency of activity of the modern enterprises, allowing to reach the best results of functioning are shined. The maintenance of the presented models of an assessment of efficiency of activity and possibility of their application in difficult conditions of managing for achievement of the objectives of the enterprise reveals.

**Keywords:** assessment, efficiency, enterprise, system of the balanced indicators, productivity of business.

**Постанова проблеми.** Сучасні умови господарювання економіки України цілком закономірно викликає необхідність удосконалення управління економічними суб'єктами як на макрорівні, так і на рівні підприємства, що потребує перегляду теоретичних обґрунтувань, розробки нових підходів до систем управління та відповідних моделей їх оцінювання. Визначення ефективності діяльності підприємств є вихідним пунктом для розробки обґрунтованої економічної політики підприємства, постановки завдань, які можуть бути реально вирішені при вдосконаленні всього господарського механізму. Така постановка проблеми обумовлює потребу в науковому аналізі підходів щодо ефективності функціонування підприємств, в оцінці результатів їх діяльності, розробці системи показників ефективності, які дозволяють комплексно оцінити роботу суб'єктів господарювання.

**Аналіз літератури.** Проблеми вдосконалення системи оцінювання ефективності діяльністю підприємств завжди знаходилися у центрі уваги економістів. У зв'язку зі зростаючим значенням досягнення ефективності розширюються наукові дослідження в області управління підприємством, а саме у роботах таких вітчизняних науковців як: Куденко Г.Е. [1] досліджує процес управління ефективністю діяльності, Куценко А.В. [2] описує механізм управління ефективністю діяльності для досягнення цілей організації, а також зарубіжні автори, які займаються дослідженнями в області сучасних методів управління підприємством: Нойманна Эрл. [3], Нортана Д.П. та Каплана Р.С. [4], Ольве Н.Г., Рой Ж., Веттера М. [5]. Незважаючи на існуючий детальний розгляд різноманітних аспектів управління ефективністю діяльністю підприємств, окремі теоретичні дослідження інструментарію вдосконалення системи оцінювання потребують подальших розробок.

**Метою** статті є дослідження моделей та інструментарію забезпечення ефективності підприємством адаптованого до сучасних умовах господарювання.

**Результати дослідження.** Сучасні умови господарювання характеризуються трансформацією системи управління економічними процесами, змінами конкурентного середовища, які привели до перегляду традиційних підходів оцінки ефективності діяльності підприємств. Особливе значення поряд з оцінюванням фінансових показників набувають нефінансові показники, основу яких становлять такі ключові фактори успіху, як завоювання бізнесу, забезпечення конкурентних переваг, задоволення потреб клієнтів, утримання клієнтури, інноваційний потенціал. Позначені показники все більш впливають на ринкову вартість