

Полянко В.В., Татарин А.Ю.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ПОНЯТИЕ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье раскрыта суть и содержание внутренней и внешней сред, определены основные компоненты предприятия как внутренней системы, охарактеризованы взаимозависимость каждого ее элемента. Во второй части статьи представлены детальное распределение внешней среды и расписано все группы факторов прямого и косвенного воздействия. В итоге выявлена связь между двумя средами, взаимозависимость между ними. А также указаны основные методы анализа и мониторинга как внутренних составляющих предприятия так и влияние внешних факторов.

Ключевые слова: внешняя среда, внутренняя среда, миссия, цели, структура, технология, макросреда, микросреда, мониторинг, SWOT-анализ, PEST-анализ.

Polyanko V.V., Tataryn A.Yu.

Chernivtsi Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

CONCEPT OF ENVIRONMENTAL FUNCTIONING OF ENTERPRISE

Summary

The article reveals the essence and content of the internal and external environment. Defined the main components internal system of a company, described the interdependence of each component. In the second part of the article contains detailed distribution of the external environment and painted all groups factors of direct and indirect effects. As a result, found an association between the two environments and the interdependence between them. And also outlines the methods of analysis and monitoring of both internal components of enterprise and external factors.

Keywords: external environment, internal environment, mission, goals, structure, technology, macro, microenvironment, monitoring, SWOT-analysis, PEST-analysis.

УДК 657.432(043.2)

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Попович О.В., Якимчук Ю.В.

Національний авіаційний університет

Досліджено теоретичні питання щодо організації обліку та контролю дебіторської заборгованості у розрахунках із покупцями та замовниками. Запропоновані заходи щодо удосконалення обліку та контролю дебіторської заборгованості у розрахунках із покупцями та замовниками.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, контроль, поточна, безнадійна, сумнівна дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку підприємства не спроможні ефективно контролювати дебіторську заборгованість при розрахунках з покупцями, яка займає вагомому частку в оборотних активах, що спричиняє кризу неплатежів. Проблема неплатежів за товари, роботи, послуги пов'язана здебільшого з відсутністю майнової відповідальності покупців за невиконання своїх договірних зобов'язань. Наявність у суб'єктів господарської діяльності значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, що негативно впливає на фінансову платоспроможність, а також вилучає грошові кошти.

Саме тому необхідність удосконалення обліку та контролю дебіторської заборгованості у розрахунках із покупцями та замовниками займає особливе місце в управлінні підприємством.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками знайшли висвітлення у працях таких українських науковців, як Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Гончаренко, О.Г. Лищенко, Г. Нашкерська, Я.В. Сливка та ін. Та зарубіжних вчених, таких як Д. Стоун, К. Хітчинг, Р.К. Мертон, Д.В. Хорн, Б. Едвардс. Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовило актуальність даного дослідження.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Вивчення наукової літератури дозволило зробити висновок, що вирішення основних проблемних питань у аспекті розрахунків з покупцями та замовниками, носить лише теоретичний характер. Відсутні реальні, впроваджені методи покращення стану обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

Мета статті. Виходячи з проблеми недостатнього висвітлення в сучасній літературі питання контролю розрахунків із покупцями та замовниками, ми вирішили проаналізувати існуючі механізми та методи контролю для виявлення найбільш оптимального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній час дебіторська заборгованість є одним з найбільших негативних явищ в економіці. Велика сума заборгованості, яка існує між 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.

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. На цьому етапі підприємствам треба бути обачними, це пояснюється невиконанням фінансових зобов'язань контрагентів, порушенням нормального циклічного процесу, пов'язаного з перетворенням такого активу в грошові кошти і, як наслідок, погіршенням платоспроможності.

Відхилення фактичної оборотності заборгованості покупців від договірної може бути результатом:

- неефективної роботи відповідних осіб зі стягнення заборгованості;
- труднощів у стягненні з покупців суми дебіторської заборгованості в установленний період, незважаючи на зусилля підприємства повернути в оборот свої кошти;
- фінансових труднощів у покупців [4].

Якщо перша причина може бути усунена керівництвом підприємства, то дві інші пов'язані з якістю та ліквідністю дебіторської заборгованості.

Отже, розглянемо найбільш ефективні методи удосконалення обліку та контролю дебіторської заборгованості у розрахунках із покупцями та замовниками, а саме: впровадження системи контролю, створення резерву сумнівних боргів, метод системного аналізу, метод автоматизації.

Впровадження системи контролю, моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками дозволить звести до мінімуму ризику пов'язані з реалізацією дебіторської заборгованості. Одна з найважливіших особливостей контролю, яку слід враховувати в першу чергу, полягає в тому, що контроль повинен бути всеосяжним. Контроль розрахунків з покупцями та замовниками не може залишатися прерогативою

виключно контролера чи контрольної служби. Всі відповідальні особи, які задіяні в реалізації розрахунків з дебіторами повинні здійснювати контроль як невід'ємну частину своїх посадових обов'язків, навіть якщо це не відображено в їх посадових інструкціях. В залежності від мети та цільової направленості, для перевірки стану розрахунків можна використати наступні види контролю: ревізія, аудит, тематична перевірка, розслідування, службове розслідування.

Для контролю дебіторської заборгованості необхідно [4]:

- 1) контролювати стан розрахунків з покупцями при відстроченій (простроченій) заборгованості;
- 2) відслідковувати економічний стан клієнтської бази;
- 3) стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства);
- 4) контролювати кількість та розміри дебіторської заборгованості наданої на особливих умовах.

Професор Василюк М.М. вказує, що для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму контролю дебіторської заборгованості передбачає виконання таких основних етапів контролю дебіторської заборгованості [3]:

- на першому етапі слід визначити заплановані нормативні показники;
- другий етап включає проведення оцінки існуючих показників діяльності підприємства;
- третій етап є зіставленням нормативних та фактичних показників;
- реалізація четвертого етапу базується на аналізі відхилень та виявленні джерел їх формування. Це найбільш трудомісткий та важливий етап контролю, бо містить аналітичні дані щодо збоїв процесу діяльності.

Для вивчення стану дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками, рекомендовано використати детальну класифікацію методів контролю, який складатиметься з наступних кроків:

- 1) аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді;
- 2) формування принципів кредитної політики відносно до покупців продукції;
- 3) визначення можливої суми фінансових коштів, які інвестуються в дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту;
- 4) формування системи кредитних умов;
- 5) формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;
- 6) формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- 7) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм фінансування дебіторської заборгованості;
- 8) побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості [3].

Зарубіжні економісти-аналітики пропонують такі методи контролю розрахунків з покупцями та замовниками:

- чітко визначати термін прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівнювати цей термін з нормами в галузі, показниками конкурентів та даними минулих років;

- періодично переглядати граничну суму реалізації продукції, виходячи з фінансового стану клієнтів;

- якщо виникають проблеми з одержанням грошей, вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;

- використовувати установи, які стягують борги;

- реалізувати дебіторську заборгованість факторинговій компанії (вважається крайнім методом).

Також, задля уникнення статусу безнадійної заборгованості підприємству, постає питання про необхідність створення резерву сумнівних боргів, вибір методу його нарахування термінів та базу нарахування.

Відповідно до абз. 2 п. 4 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» під безнадійною дебіторською заборгованістю розуміють поточну дебіторську заборгованість, щодо якої є впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [2].

Абзац 7 п. 4 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначає, що сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є невпевненість її погашення боржником [2].

Формування резерву сумнівних боргів зумовлено принципом обачності, відповідно до якого методи оцінки, що застосовуються у бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Обачність – це застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства (абз. 2 ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV) [1].

Процедура нарахування резерву сумнівних боргів надзвичайно важлива. Адже вона надає можливість, з одного боку, об'єктивно, без безпідставного завищення оцінити активи підприємства, з іншого – неупереджено, на підставі чітких розрахунків, відобразити витрати підприємства, що в остаточному підсумку вплине на визначення фінансового результату діяльності за звітний період. Вибір методу досить сильно впливає на кінцеві показники, тому перед вибором методу потрібно ретельно проаналізувати ситуацію на підприємстві.

У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» встановлено два методи визначення резерву сумнівних боргів:

- 1) за методом абсолютної суми сумнівної заборгованості;

- 2) за методом застосування коефіцієнта сумнівності.

При застосуванні методу абсолютної суми сумнівної заборгованості резерв визначається шляхом оцінки платоспроможності окремих дебіторів. У цьому випадку підприємство має проаналізувати наявну поточну дебіторську заборгованість на предмет наявності сум

сумнівної заборгованості. Надалі на загальну суму виявленої сумнівної заборгованості створюється резерв сумнівних боргів, який і відображається в бухгалтерському обліку.

За методом застосування коефіцієнта сумнівності визначення суми резерву ґрунтується на статистичних розрахунках (обчисленні відповідного коефіцієнта). За П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» передбачено три способи розрахунку коефіцієнта сумнівності [2].

- 1) визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході. Для цього підприємству спочатку потрібно проаналізувати, яка частина доходів, нарахованих у попередніх періодах, не оплачена покупцями. Підприємство на свій розсуд може встановити строк. Після цього обчислюється коефіцієнт сумнівності шляхом ділення суми безнадійної дебіторської заборгованості на суму чистого доходу від реалізації сумарно за обраний період;

- 2) класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення. Для використання цього підходу потрібно насамперед провести класифікацію дебіторської заборгованості за строками її непогашення. Період непогашення підприємство визначає самостійно. У разі застосування цього способу величина резерву сумнівних боргів на дату балансу має дорівнювати величині сумнівних боргів на ту саму дату;

- 3) визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років. Спочатку визначається сума списаної безнадійної заборгованості за обраний період, а потім обчислюється її питома вага у загальній сумі дебіторської заборгованості на початок періоду.

Використання другого методу не залежить ні від яких зовнішніх чинників, тобто підприємство в будь-якому випадку, обравши цей спосіб нарахування резерву зможе контролювати цей процес та стежити за його реалізацією. Щодо першого методу, то тут є деякі особливості, що стосуються саме зовнішніх чинників, доцільно об'єднати два методи нарахування резерву сумнівних боргів у єдиний та обов'язковий для всіх підприємств метод із застосуванням коефіцієнта сумнівності, спосіб розрахунку якого підприємства вже будуть обирати самостійно та при появі інформації щодо неплатоспроможності клієнта-боржника, навіть якщо заборгованість по ньому ще не визнана сумнівною, скорегоувати резерв сумнівних боргів і визнавати його борг сумнівним.

Все це допоможе підприємствам вдосконалити управління дебіторською заборгованістю, послабити негативні наслідки списання безнадійних боргів та вплинути на попереднє прийняття рішення щодо співробітництва з непорядними контрагентами.

Доцільно застосовувати методи системного аналізу, зокрема, метод аналізу ієрархії. Підприємство обирає коло потенційних дебіторів, аналізує їх фінансові показники, визначає узагальнюючий показник для кожного підприємства. За результатами проводить ранжування і далі приймає рішення щодо подальшої співпраці з обраними контрагентами.

А з метою удосконалення обліку дебіторської заборгованості з покупцями та замовниками при її автоматизації, пропонується здійснювати наступні заходи:

- звіряти в електронній формі взаємні вимоги та зобов'язання і знайти найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості;
- проводити взаємозаліки, поступово скорочуючи обсяги заборгованості;
- надавати знижки покупцям за скорочення термінів погашення заборгованості, щоб спонукати їх оплатити рахунок до встановленого терміну оплати;
- вводити штрафні санкції за прострочення платежу;
- своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування);
- винаходити можливості збільшення кількості замовників з метою зменшення масштабу ризику неоплати.

Всі ці методи поліпшать облік та контроль дебіторської заборгованості у розрахунках із покупцями та замовниками.

Висновки та пропозиції. Отже, на підставі проведеного дослідження можна зробити такі основні висновки:

1. На сьогоднішній час склалася ситуація, коли на підприємствах ураховуються величезні суми дебіторської заборгованості, а діючі заходи керівництва щодо її погашення залишаються неефективними та не дають потрібного результату. Отже, не виникає сумніву необхідності подальших пошуків удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю в цілому і, зокрема обліку та контролю.

2. Найбільш ефективні методи удосконалення обліку та контролю дебіторської заборгованості у розрахунках із покупцями та замовниками, є: впровадження системи контролю, створення резерву сумнівних боргів, метод системного аналізу, метод автоматизації.

Вважаємо, що запропоновані практичні рекомендації поліпшать облік та контроль дебіторської заборгованості у розрахунках із покупцями та замовниками.

Список літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237 зі змінами та доповненням [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / М.М. Василюк // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 11(19). – Ч. 2. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/>
4. Волковицька О.М. Механізм та інструменти контролю розрахунків з покупцями та замовниками в сучасних умовах господарювання / О.М. Волковицька // Економічні науки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investplan.com.ua/>

Попович О.В., Якимчук Ю.В.

Национальный авиационный университет

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация

Исследованы теоретические вопросы организации учета и контроля дебиторской задолженности в расчетах с покупателями и заказчиками. Предложенные меры по совершенствованию учета и контроля дебиторской задолженности в расчетах с покупателями и заказчиками.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, контроль, текущая, безнадежная, сомнительная дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов.

Popovych O.V., Yakymchuk Yu.V.

National Aviation University

ACCOUNTING PROBLEMS OF SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS AND WAYS OF THEIR SWEEPING

Summary

The theoretical questions concerning the organization of accounting and control of receivables in calculations with buyers and customers are researched. Proposed measures to improve the accounting and control of receivables in settlements with buyers and customers.

Keywords: receivables, control, current, hopeless, doubtful receivables, reserve of doubtful debts.