

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ (ПІДРЯДНИКАМИ) ЗА ТОВАРИ (РОБОТИ, ПОСЛУГИ)

Дефіцит коштів в економіці і неплатоспроможність багатьох підприємств зробили питання роботи з кредиторами одними з головних і актуальних проблем сучасності.

Існує чимало недоліків платіжної політики підприємства, проте найбільш суттєвим є наявність простроченої кредиторської заборгованості, зокрема перед постачальниками та підрядниками, або затримка платежів постачальникам може створити підприємству імідж ненадійного партнера на ринку. Тому значну увагу в обліковому процесі необхідно приділяти відстеженню фактів виникнення та своєчасного погашення заборгованості за товарно-матеріальні цінності.

Як правило, основним джерелом погашення кредиторської заборгованості є виручка від реалізації, тому підприємству вкрай необхідно використовувати ефективні методи управління кредиторською заборгованістю, щоб надходження грошових сум від дебіторів передували в часі терміну погашення усіх видів заборгованості.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про зобов'язання, а також принципи їх відображення визначені в П(С)БО 11, де «зобов'язання» трактується як заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, втілюючи в собі економічні вигоди.

На мою думку, найважливішим із погляду управління є розподіл заборгованості підприємства за термінами погашення. Поділ заборгованості на довготермінову та поточну необхідний для оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства. Крім того, групують поточну заборгованість за термінами її виникнення, найчастіше виділяючи такі «вікові групи»: до 30 днів, від 31 до 90 днів; від 91 до 180 днів і більше півроку. Таке групування необхідне як для фінансового планування, так і для контролю, зокрема для своєчасного виявлення протермінованої, сумнівної та безнадійної заборгованості.

Саме тому для усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективного контролю над своєчасним погашенням

заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками) пропонується також удосконалити аналітичний облік розрахунків із ними, що полягає у впровадженні в облікову систему певного аналітичного документа, за допомогою якого будуть відображатися всі операції, які пропонується вести в розрізі кожного постачальника чи підрядника. Такий документ матиме назву «Відомості розрахунків із постачальниками (підрядниками)».

Форма запропонованої відомості будується так, щоб відобразити всі операції, які були здійснені підприємством із конкретним постачальником (підрядником) протягом року (отримання товарно-матеріальних цінностей (послуг) за конкретною поставкою; отримання передплати за конкретну поставку; оплата заборгованості за раніше отриману поставку, ін.). Ведення цієї відомості дасть змогу спеціалісту, що відповідає за правильність та своєчасність розрахунків із постачальниками та підрядниками, щодня правильно планувати платіжний баланс і здійснювати своєчасне погашення кредиторської заборгованості.

Важливим елементом управління кредиторською заборгованістю є правильний та своєчасний її аналіз, тому керівництво підприємства повинне мати оперативну та об'єктивну інформацію щодо стану кредиторської заборгованості, яка формується в системі бухгалтерського обліку. Основними джерелами формування такої інформації є: баланс підприємства, звіт про фінансові результати, примітки до річної фінансової звітності, первинні документи, журнали, в яких відображається рух відповідних платежів, а також розрахункові відомості про нарахування заробітної плати. Необхідно також проводити аудит кредиторської заборгованості, результати якого дадуть можливість визначити всі відхилення в структурі заборгованості, розробити заходи щодо її регулювання.

Лише на підставі об'єктивної та своєчасної інформації можна прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо подальшого планування та контролю заборгованості.

Якщо будуть дотримуватися цих заходів і підприємство буде приділяти належну увагу кредиторській заборгованості за товари, роботи і послуги, а особливо поліпшенню й удосконаленню її обліку, це буде позитивно відображатися на діяльності підприємства в цілому.

Отже, ефективне управління на підприємстві кредиторською заборгованістю дасть змогу не лише оптимізувати фінансовий стан, а й забезпечить високі темпи виробництва та конкурентоспроможності.