

УДК 336.77:631.1

К. А. Пилипенко

УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Анотація. Надано обґрунтування теоретичних, організаційних та методологічних положень організації вітчизняного та міжнародного бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Проведено аналіз кредиторської заборгованості. Відображено рівні законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Наведено складові облікової політики ПП «Імені Калашника» та результати комплексного оцінювання поточної кредиторської заборгованості за системою відносних показників. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення методики організації бухгалтерського обліку розрахунків.

Ключові слова: баланс, заборгованість, зобов'язання, кредитор, облік розрахунків, підприємство, підрядники, послуга, постачальники, продукція, резерв.

Summary. The substantiation of theoretical, organizational and methodological provisions of the organization of domestic and international accounting of settlements with suppliers and contractors is provided. The analysis of accounts payable. Reflected the level of legislative and regulatory regulation of accounting in Ukraine. The components of the accounting policy of LLC «Name Kalashnik» and the results of a comprehensive assessment of current payables according to the system of relative indicators. Recommendations have been developed to improve the methodology for organizing accounting calculations.

Key words: balance sheet, debt, obligations, creditor, accounting of settlements, enterprise, contractors, service, suppliers, products, reserve.

DOI : 10.33783/1977-4167-2020-47-1-134-139

Постановка проблеми. Господарська діяльність кожного суб'єкта України в сучасних умовах є предметом уваги широкого кола зовнішніх

і внутрішніх учасників ринкових відносин, які зацікавлені у позитивних і правдивих результатах його діяльності і функціонування.

© К. А. Пилипенко, 2020

Бібліографія ДСТУ 8302:2015:

Пилипенко К. А. Управління розрахунковими операціями в системі обліку підприємства: вітчизняний та міжнародний досвід. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2020. № 1 (47). С. 134–139.

References (APA):

Pulypenko, K. A. (2020). *Upravlinnia rozrakhunkovymy operatsiyamy v systemi obliku pidpriyemstva: vitchyzniani ta mizhnarodnyi dosvid* [Management of settlement operations in the accounting system of the enterprise: domestic and international experience]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 1 (47), 134–139 (in Ukr.).

У процесі своєї діяльності підприємство постійно взаємодіє з різними контрагентами, а саме: іншими підприємствами та організаціями, державними органами, кредитними установами, фондами соціального страхування, акціонерами, робітниками, які працюють на підприємстві. У результаті взаємодії у підприємства виникають зобов'язання, за якими повинен здійснюватися постійний контроль для забезпечення стабільного стану підприємства.

Забезпечення правильності ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливою ділянкою обліку і потребує особливого контролю. На сьогодні існує методологічно сформована основа бухгалтерського обліку зобов'язань перед контрагентами, що постачають підприємству товарно-матеріальні цінності та надають йому будь-які послуги, але виникають питання щодо формування інформаційної бази для проведення обліку та надання інформації керівництву підприємства задля покращення контролю за розрахунками з постачальниками та підрядниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням гармонізації та зіставлення обліку національних із міжнародними стандартами займалися І. Бланк, Ф. Бутинець, С. Голов, Г. Кірейцев, В. Качалін, В. Костюченко, Л. Нищенко, В. Швець, Ю. Цал-Цалко, О. Волковицька та інші дослідники, що не змогли оминати вказану тему в своїх наукових працях.

Мета статті. Обґрунтування теоретичних, організаційних та методологічних положень організації вітчизняного та міжнародного бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, а також аналіз кредиторської заборгованості, та розроблення рекомендацій щодо вдосконалення методики організації бухгалтерського обліку розрахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на вагомість наукових досліджень, наукове обґрунтування сутності практичних кроків

організації бухгалтерського обліку розрахунків із кредиторами в умовах сьогодення залишається актуальним.

Під час здійснення підприємницької діяльності суб'єкт господарювання взаємодіє з іншими організаціями, підприємствами, які надають послуги, виконують роботи, поставляють матеріальні цінності, включно із запасами, обладнанням, іншими активами, необхідними для забезпечення звичайної діяльності підприємства. І саме в результаті цих взаємодій виникають розрахунки з постачальниками та підрядниками, тобто поточні зобов'язання підприємства. З цього виходить, що процес постачання є одним із головних адже без нього не може початися сам процес виробництва. Основне завдання постачання полягає в забезпеченні потреб виробничого процесу в ресурсах — сировині, матеріалах, паливі, тарі, запасних частинах, МШП тощо.

Наявність зобов'язань вважається нормальним станом будь-якого діючого підприємства, оскільки вони є основою взаємозв'язків між суб'єктами господарювання. Поточні зобов'язання відіграють важливу роль в аналітичних процедурах підприємства, які здійснюють зовнішні і внутрішні користувачі фінансової звітності, впливають на рішення, що приймаються ними.

На кожному підприємстві, установі чи організації є власний перелік поточних зобов'язань, які вони мають. Традиційний перелік поточних зобов'язань в Україні подано на рис. 1.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками повинні проводитися на основі укладених договорів, контрактів, договорів підряду. Проте, часто недооцінюють значення договорів і здійснюють придбання товару на основі виставлених підприємству постачальником рахунків на оплату.

Загальна схема закупівлі товарно-матеріальних цінностей має такий вигляд:

1. На підприємство постачальника скеровується довірена особа підприємства-покупця,

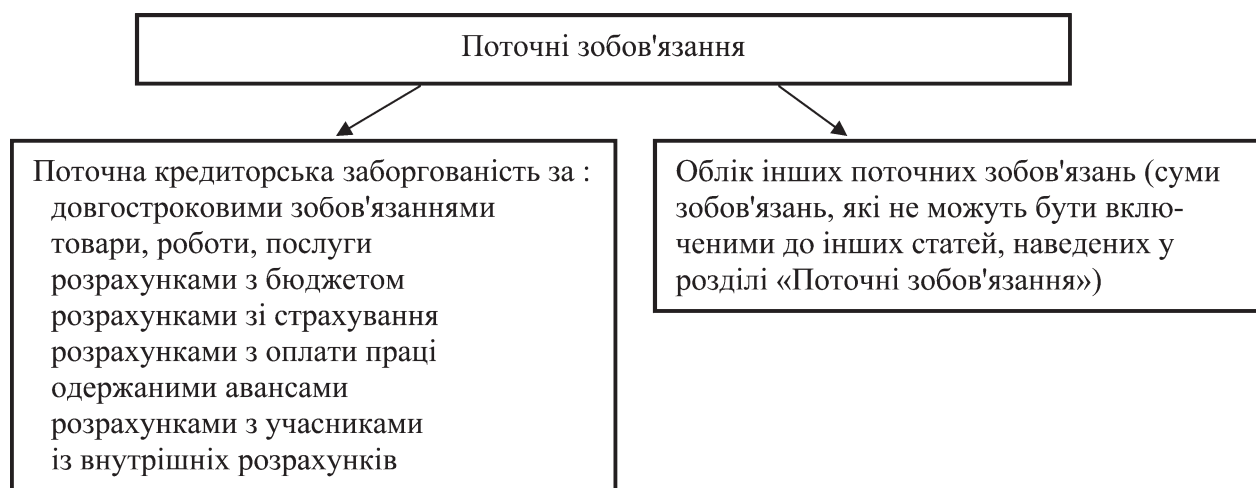


Рис. 1. Поточні зобов'язання на підприємствах України (розробка автора)

яка оглядає товар і приймає рішення про його купівлю.

2. На основі переговорів між постачальником та покупцем укладається договір. Це є дуже істотним моментом, позаяк на підставі договору підприємство може відстоювати свої права.

3. На основі повідомлення покупця уповноважена особа підприємства-постачальника виписує рахунок на оплату.

4. Виписаний рахунок керівником підприємства-покупця передається в бухгалтерію з розпорядчим надписом.

5. Підприємство-покупець передає в обслуговуючий банк розпорядження на перерахування

коштів зі свого рахунку на рахунок постачальника відповідно до виписаного рахунку-фактури.

6. Отримання підприємством-продавцем виписки банку, яка підтверджує надходження коштів на його банківський рахунок.

Кількість нормативних документів, які регулюють господарські розрахункові операції, є досить великою, крім того вони часто змінюються та є індивідуальними для деяких суб'єктів господарювання. Систему законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні можна розділити на п'ять рівнів (табл. 1).

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про розрахунки з

Таблиця 1

Рівні законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні (розробка автора)

Рівень	Законодавчо-нормативне регулювання
I	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»
II	Постанови Кабінету Міністрів, Укази президента тощо
III	Положення (стандарти) бухгалтерського обліку
IV	Інструкції, положення, вказівки Міністерства фінансів України
V	Накази, розпорядження щодо організації бухгалтерського обліку і застосування обраної облікової політики на підприємстві

постачальниками та підрядниками і розкриття її фінансової звітності визначаються у П(С)БО 11 «Зобов'язання». Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ). П(С)БО 11 застосовується з урахуванням особливостей оцінки та розкриття інформації щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками, установлених іншими П(С)БО.

На сьогодні, коли підприємства співпрацюють із зарубіжними партнерами, досить актуально та гостро стоїть питання необхідності приведення вітчизняної системи обліку до вимог міжнародних стандартів. У обліку розрахунків із кредиторами за МСФЗ і за українськими стандартами бухгалтерського обліку є низка відмінностей, але є і спільні риси, що дає можливість сказати, що в майбутньому можливе зменшення відмінностей [1].

Різниця відображення в балансі полягає у відмінності структури статей вітчизняної та міжнародної звітності.

За ПБО 11 у балансі всі поточні зобов'язання відображаються за сумою погашення, тобто в розділі IV «Поточні зобов'язання» відображається сума, яка буде фактично сплачена суб'єктом господарювання при погашенні таких зобов'язань.

За МСБО зобов'язання відображаються в пасиві балансу як сальдо рахунку «Рахунки до сплати» в розділі «Поточні зобов'язання».

Однак, унаслідок відносин із постачальниками та підрядниками можливе виникнення не лише кредиторської заборгованості, адже поста-

чання цінностей або виконання послуг переважно відбувається на умовах передоплати. У такому випадку в підприємства виникає дебіторська заборгованість по товарах (роботах, послугах).

Утім, у кожній країні є свої підходи до методології обліку, що викликає певні особливості в організації обліку розрахункових операцій. Міжнародні стандарти напругу не вимагають відображення дебіторської заборгованості в балансі за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Вимоги американських стандартів загалом аналогічні до міжнародних стандартів, але відрізняються більшим ступенем деталізації. Дебіторська заборгованість у балансі має бути поділена на дві частини:

— торговельна дебіторська заборгованість (дебіторська заборгованість, що виникає в процесі реалізації продукції, товарів, послуг);

— неторговельна дебіторська заборгованість (що виникає в процесі інших операцій) періоду, яка дебітує витрати за сумнівними боргами і кредитує резерв.

Англійські стандарти щодо відображення дебіторської заборгованості в балансі аналогічні вимогам міжнародних стандартів. Окремого стандарту з обліку дебіторської заборгованості не існує, але на практиці використовують деякі специфічні прийоми, пов'язані з оцінкою дебіторської заборгованості. В Англії розділяються однозначно безнадійні борги (bad debts) та сумнівні борги (doubtful). Однозначно безнадійні борги списуються з рахунку дебіторів на збитки (витрати за безнадійними боргами) у момент визнання їх безнадійними. Якщо відбувається оплата

дебіторської заборгованості, раніше списаної як безнадійна, робиться зворотнє проведення. Для всієї іншої заборгованості в кінці звітної періоду створюється резерв сумнівних боргів (нараховання такого резерву відбувається коригувальним проведенням в кінці звітної періоду) [2].

Вітчизняний облік розрахунків з постачальниками та підрядниками спрямований на збір та узагальнення інформації про розрахунки за отримані покупцем товарно-матеріальні цінності, прийняті замовником виконані роботи та спожиті послуги. Також можна стверджувати, що розрахунки з постачальниками та підрядниками є важливими компонентами складного механізму взаємодії підприємства.

Чітка методика бухгалтерського обліку поточних зобов'язань дає змогу забезпечити отримання правдивої інформації для аналізу і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками, проведення якого сприяє прийняттю управлінських рішень, щодо діяльності підприємства та підтримання фінансової стійкості та платоспроможності.

Під час дослідження для наочності було обране приватне підприємство «Імені Калашника» Полтавського району Полтавської області.

Приватне підприємство «Імені Калашника» створене в результаті реорганізації шляхом перетворення СГТОВ «Імені Калашника» та є правонаступником усього майна та обов'язків СГТОВ «Імені Калашника», діє на підставі статуту, засно-

ване з метою одержання прибутку і наступного його розподілу між засновниками підприємства, підтримки національного товаровиробника, підвищення потреб на вітчизняні товари та послуги, підвищення інтересу до української економіки та культури, створення нових робочих місць, сприяння розвитку економіки України.

Облікова політика підприємства виступає елементом нормативно-правового регулювання обліку на рівні підприємства.

Одним із перших етапів організації бухгалтерського обліку на підприємстві є формування облікової політики, яка являє собою сукупність принципів, методів і процедур (рис. 2), що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Використавши дані фінансової звітності досліджуваного підприємства, проаналізовано динаміку та структуру зобов'язання ПП «Імені Калашника» у табл. 2.

Проведений аналіз джерел формування капіталу показав, що найбільшу частку в джерелах формування капіталу становить власний капітал.

У розділі I пасиву балансу не міститься сум за від'ємними статтями пасиву: неоплачений капітал, вилучений капітал; збільшилася залежність підприємства від довгострокових і поточних зобов'язань і забезпечень; поточна кредиторська заборгованість збільшилася на 176,5 %. Підвищення її частки в джерелах формування капіталу з

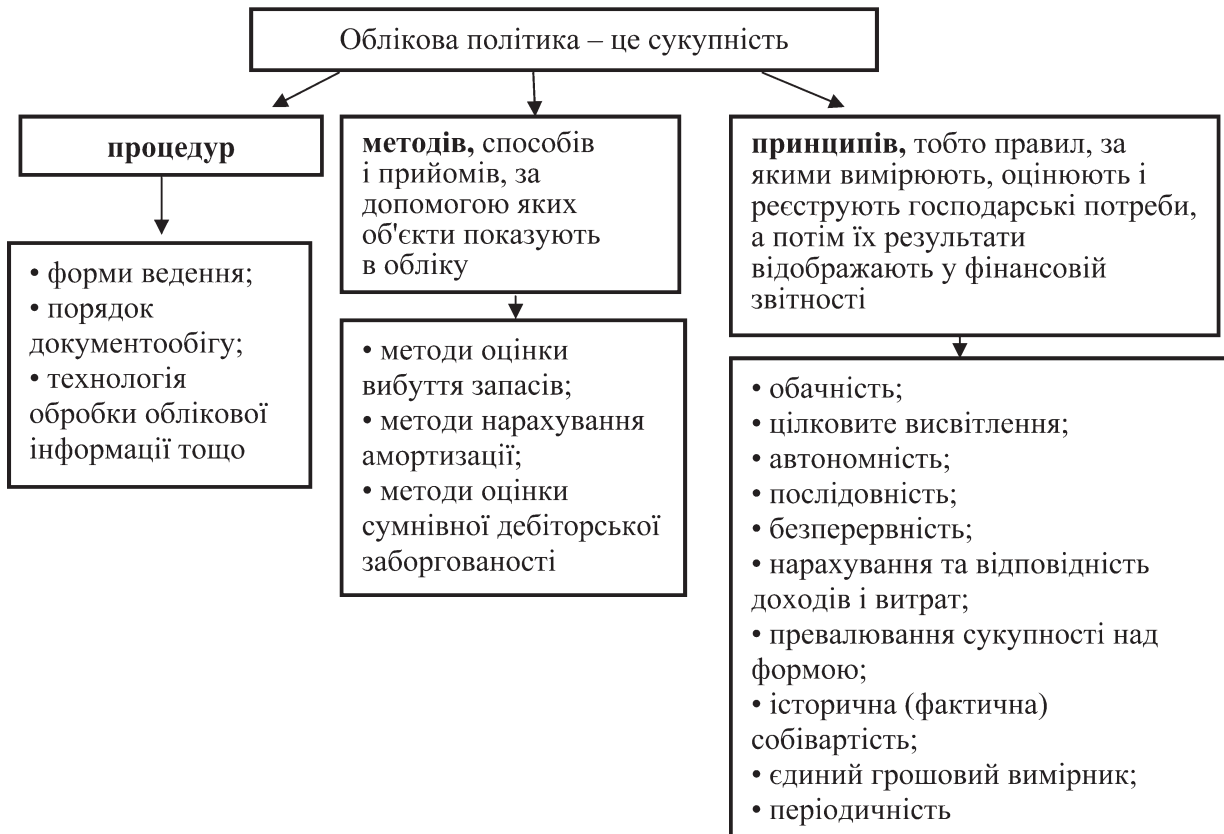


Рис. 2. Складові облікової політики ПП «Імені Калашника» (розробка автора)

Комплексне оцінювання поточної кредиторської заборгованості за системою відносних показників, %
(розробка автора)

№ з/п	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+,-)	
					цілковите	відносне
А	Б	1	2	3	4	5
Показники комплексного оцінювання поточної кредиторської заборгованості						
1	Коефіцієнт обертання поточної кредиторської заборгованості	18,2	11,3	10,8	-7,4	59,3
2	Тривалість одного обороту (середній період погашення) поточної кредиторської заборгованості, днів	20	32	33	+13	165
3	Частка поточної кредиторської заборгованості в капіталі, %	3,4	11,0	6,0	+2,6	176,5
4	Частка поточної кредиторської заборгованості в поточних зобов'язаннях і забезпеченнях, %	86,1	87,5	93,9	-7,8	109,1
5	Відношення поточної кредиторської заборгованості до оборотних активів, %	5,6	8,8	11,1	+5,5	198,2
6	Припадає поточної кредиторської заборгованості на 1 грн поточної дебіторської заборгованості, грн	0,3	0,54	1,1	+0,8	129,9
7	Відношення поточної кредиторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	3,2	5,5	7,0	+3,8	218,8
8	Коефіцієнт співвідношення періодів погашення поточної дебіторської та поточної кредиторської заборгованості	1,8	1,15	1,5	-0,3	83,3

3,2 % у 2017 р. до 7,0 % у 2019 р., що складає 218,8, свідчить про погіршення стану розрахунків підприємства з кредиторами.

Водночас на підприємстві залишається нерівновага між сумами поточної кредиторської та поточної дебіторської заборгованості. Зокрема, поточна дебіторська заборгованість перевищувала поточну кредиторську заборгованість на кінець 2017 р., а на кінець 2019 р. це співвідношення змінилося і поточна кредиторська заборгованість стала перевищувати поточну дебіторську заборгованість. Така динаміка пояснюється тим, що впродовж періоду дослідження поточна дебіторська заборгованість скоротилася, а кредиторська заборгованість підвищилася на 129,9 %. Отже, шляхи зміцнення майнового стану підприємства пов'язані насамперед з удосконаленням управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Показники комплексного оцінювання поточної кредиторської заборгованості (табл. 2) мають переважно позитивну динаміку. Зокрема, коефіцієнт обертання поточної кредиторської заборгованості зменшився з 18,2 у 2017 р. до 10,8 у 2019, а тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості відповідно збільшилася з 20 до 33 днів. Така динаміка пояснюється тим, що за збільшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 88,2 % середньорічна величина поточної креди-

торської заборгованості також збільшилася на 218,8 %.

Частка поточної кредиторської заборгованості в капіталі підприємства зросла з 3,4 до 6,0 %, а показник, який характеризує відношення поточної кредиторської заборгованості до оборотних активів, збільшився з 5,6 до 11,1 %. Його рівень залишається низьким і свідчить про здатність підприємства своєчасно виконувати зобов'язання перед кредиторами. Це ж стосується відношення поточної кредиторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яке збільшилось з 5,6 до 11,1 %.

Значне перевищення поточної кредиторської заборгованості, особливо за товари, роботи, послуги, свідчить про безвідсоткове кредитування у інших підприємств ПП «Імені Калашника», що стає причиною фінансових труднощів та напруженість його фінансового стану і платіжних зобов'язань.

Отже, з метою покращення розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю у ПП «Імені Калашника» пропонується вживати таких заходів:

— по-перше, оперативно проводити аналіз складу, структури та динаміки кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками та іншими кредиторами, а також щодо термінів утворення заборгованості або термінів її можливого погашення;

— по-друге, контролювати насамперед оборотність поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості;

— по-третє, удосконалити організацію роботи з укладання господарських договорів;

— по-четверте, своєчасно контролювати розміри заборгованості окремих кредиторів та строками погашення боргів за графіком і фактично шляхом створення таблиці фактичної й запланованої сплати постачальникам, підрядникам та іншим кредиторам.

Практична реалізація вищевикладених пропозицій сприятиме вдосконаленню обліку розрахунків з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами й аналізу поточної кредиторської заборгованості, а відповідно і поліпшенню фінансового стану ПП «Імені Калашника».

Висновки. Основою управління зобов'язаннями є вибір надійних контрагентів і гнучка система розрахунків з ними. Система управління кредиторською заборгованістю включає аналіз джерел її виникнення, управління, контроль та вибір кредитної політики. Досягнення та належна підтримка стійкого фінансового становища підприємства є запорукою його подальшого економічного та фінансового зростання, адже за недостатньої платоспроможності ПП «Імені Калашника» буде змушене поставити основною метою діяльності не власне процвітання і зростання добробуту його власників, а позицію щодо утримання на конкурентному ринку.

Отже, перспективи виходу суб'єкта господарювання на міжнародний ринок зумовлені

суперечливим характером нормативних документів, а також рівнем розроблення окремих практичних аспектів методології обліку заборгованості.

Література

1. Пилипенко К. А., Коляка А. А. Методологічні підходи обліку розрахунків із кредиторами: вітчизняний та міжнародний аспект. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2018. № 1 (41) С. 97–101. URL : irbis-nbu.gov.ua/cgiirbis_64.

2. Волковицька О. М., Болтач С. Ю. Міжнародні нормативи та зарубіжний досвід в організації облікового процесу розрахунків з покупцями та замовниками. *Економіка та держава*. 2018. № 1. С. 72-75.

References

1. Pylypenko, K. A., Koliaka, A. A. (2018). *Metodolohichni pidkhody obliku rozrakhunkiv iz kredytoramy: vitchyzniani ta mizhnarodnyi aspekt* [Methodological approaches to accounting for settlements with creditors: domestic and international aspects]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menezhmentu i biznesu*, 1 (41), 97–101. Available at : irbis-nbu.gov.ua/cgiirbis_64 (in Ukr.).

2. Volkovytska, O. M., Boltach, S. Yu. (2018). *Mizhnarodni normatyvy ta zarubizhnyi dosvid v orhanizatsii oblikovoho protsesu rozrakhunkiv z pokuptsiamy ta zamovnykamy* [International standards and foreign experience in organizing the accounting process of settlements with buyers and customers]. *Ekonomika ta derzhava*, 1, 72-75 (in Ukr.).