

Проблемы и пути совершенствования расчетов с поставщиками и покупателями

Новикова К.А., студентка 4 курса ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ, г. Пермь, Россия.

Аннотация. В данной статье рассмотрена актуальность проблемы расчетов с поставщиками и покупателями. Выявлены недостатки и на основании приведенных недостатков даны рекомендации по совершенствованию учета расчетов с поставщиками и покупателями.

Ключевые слова: Расчеты с поставщиками и покупателями, дебиторская и кредиторская задолженность.

Abstract. This article discusses the relevance of the problem of accounting for settlements with suppliers and buyers. Shortcomings are revealed and on the basis of the given shortcomings recommendations on improvement of accounting of calculations with suppliers and buyers are given.

Key words: Settlements with suppliers and buyers, accounts receivable and accounts payable.

Информация о расчетах, которые осуществляет организация, имеет огромное значение, так как, основываясь на данных расчетов, принимаются управленческие решения. Чем выше качество информации о расчетах, тем выше качество управленческих решений, которые принимает пользователь.

Другими словами, если отразить расчеты в учете некорректно, то информация о деятельности организации не будет достоверной. В таком случае невозможно принимать эффективные управленческие решения.

Так, кредиторы могут дать оценку величины платежеспособности организации, с учетом отражаемой в ее отчетности дебиторской и кредиторской

задолженности и при определенных условиях могут признать организацию банкротом.

Для менеджеров информация о состоянии расчетов очень важна, так как они принимают управленческие решения, которые оказывают прямое влияние на финансово-экономические показатели деятельности организации.

Для работников организации имеет значение состояние расчетов по оплате труда, непогашенная задолженность по заработной плате, расчеты по возмещению материального ущерба, страхованию и прочее [1].

Если говорить об организации в целом, то своевременное и полное исполнение обязательств улучшает деловую репутацию организации, что повышает ее конкурентоспособность на рынке. Поэтому требуется очень прозрачная и качественная информация о состоянии расчетов.

Между предприятиями, учредителями, организациями большинство расчетов осуществляются безналичным путем. При расчетах между организациями посредниками выступают соответствующие учреждения банков. Чтобы улучшить состояние расчетов с поставщиками и покупателями нужно подробно изучать организацию денежных и расчетных операций.

Актуальность рассматриваемого вопроса заключается в том, что развитие и улучшение учета расчетов с контрагентами оказывает непосредственное влияние на финансовый результат организации через регулирование дебиторской и кредиторской задолженности.

К основным задачам учета расчетов с поставщиками и покупателями, можно отнести:

- формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с поставщиками и покупателями, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией

хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности;
- контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с поставщиками и покупателями;
- своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности[3].

В любой организации существует вероятность неоплаты или несвоевременной оплаты счетов. В результате этого может возникнуть дебиторская или кредиторская задолженность.

Для того, чтобы определить пути совершенствования учета расчетов с покупателями и поставщиками, необходимо выявить и свести к минимуму недостатки учета организации.

Основным общим недостатком учета является недостаточный контроль над деятельностью бухгалтерии со стороны руководства организации. В такой ситуации руководитель не получает полную бухгалтерскую информацию. Недостаточность контроля со стороны, как главного бухгалтера организации, так и руководителя приводит к ошибкам зачисления поступивших средств и путанице при платежах.

Кроме того, многие организации не учитывают то, что счет-фактура должен быть выставлен покупателю в течение 5 дней с момента отгрузки товара, в противном случае, согласно действующему законодательству он будет считаться недействительным. Фактически же в организации часты случаи выставления счетов-фактур спустя неделю, а иногда и больше.

Так же в некоторых экономических субъектах несвоевременно проводится или не проводится совсем инвентаризация расчетов, хотя предусмотрено учетной

политикой организации, что приводит к не своевременному выявлению просроченной задолженности и принятию мер к ее погашению.

Для того чтобы улучшить состояние расчетов на предприятии необходимо провести рациональную организацию контроля за состоянием расчетов с поставщиками и покупателями и выполнить необходимый ряд задач:

- 1) Регулярно отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Значительный рост величины дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации, а также побуждает привлекать дополнительные источники финансирования (в том числе заемные) для кредиторской задолженности, которая возникла в организации.
- 2) Вести постоянный контроль за состоянием расчетов по просроченным задолженностям;
- 3) Своевременно находить недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе просроченную задолженность поставщиков; в государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды РФ; задолженность по расчетам по возмещению материального ущерба и др.
- 4) Создать стимулы своим клиентам без промедления платить по счетам путем предоставления специальных скидок;
- 5) Создать систему оценки клиентов, установить формальные лимиты кредита каждому покупателю, которые будут определяться оценкой финансового положения конкретного покупателя;
- 6) Разделить поставщиков на категории по степени их важности для деятельности и прибыльности компании, наладить сотрудничество с важными поставщиками;
- 7) Отложить осуществление платежей менее важным поставщикам;

- 8) Найти альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия сотрудничества, и использовать эту информацию для дальнейших переговоров с нынешними поставщиками;
- 9) Организовать внутренний документооборот в организации, который должен быть предусмотрен приказом ее руководителя. В приказе должны быть четко определены формы документов, сроки их представления, ответственные за это лица. Также должны быть установлены санкции за несвоевременную и некачественную обработку документов [2].

Соблюдение всех выше приведенных рекомендаций приведет предприятие к финансово-стабильному состоянию, улучшит деловую репутацию организации, соответственно повысит ее конкурентоспособность на рынке.

Список использованных источников:

1. Алексеева Г.И. Инвентаризация расчетов как элемент управления дебиторской задолженностью / Г.И. Алексеева, А.М. Парагульгов // Бухгалтер и закон. – 2014. – №4 (136). – С. 25–34.
2. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – Москва: Инфра-М, 2014. – 216 с.
3. Щепетова В.Н. Текущие расчеты с покупателями и заказчиками: отражение в бухгалтерской отчетности организации / В.Н. Щепетова, О.А. Замотаева // Аудиторские ведомости. – 2014. – №5. – С. 9–17.