

настання небажаних, уразливих економічних інтересів подій, розрізняють страхові та не страхові ризики. Залежно від джерела небезпеки ризики поділяють на природні та антропогенні.

Л. М. Горбач за сферою виникнення ризику поділяє на зовнішні (не пов'язані з діяльністю підприємця) та внутрішні (джерелом їх є підприємницька діяльність). За тривалістю дії відрізняють постійні та короткочасні. За ймовірністю виникнення та рівнем наслідків допустимі, критичні та катастрофічні. За причиною виникнення розрізняють спекулятивні (динамічні) та статистичні.

Отже, можна стверджувати, що класифікація є в тій чи іншій мірі умовною і суб'єктивною відповідно до суб'єкта, який її здійснює і його здатністю розрізняти ознаки об'єктів класифікації, та все ж вона допомагає спростити спілкування людей, дозволяючи оперувати більш вузькими і конкретними поняттями.

Тому погоджуємося з думкою М. С. Аринушкіна, який вказував, що для класифікації важливо в якості основи для поділу вибирати таку ознаку чи таку сукупність ознак, які по можливості служать би причиною, основою, чи, в крайньому випадку, показником багатьох інших властивостей та ознак. Така ознака, покладена в основу поділу, повинна містити в собі властивості, на яких було б корисно, в цілях пізнання, зосередити свою увагу.

УДК 657

Леся Марущак, к.е.н., доцент, Олег Двудіт, ст. гр. БОм-51

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

СУТНІСТЬ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ

Lesia Maruschak, Oleh Dvulit

ESSENCE AND IMPORTANCE OF RECORD KEEPING OF ACCOUNTS RECEIVABLE

У процесі діяльності підприємства не завжди здійснюють розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість – це певним чином негативний показник, адже це кошти або активи підприємства, які воно не може використати тоді, коли йому заманеться. І внаслідок великої дебіторської заборгованості на підприємстві погіршується фінансовий стан, зникає інвестиційна привабливість, а інколи і виникає банкрутство.

Багато вчених вважають, що вирішення проблеми дебіторської заборгованості на даний час є найважливішим завданням фінансової стратегії підприємства. Внесок у дослідження дебіторської заборгованості, її сутності, обліку, управління, аналіз та аудит зробили такі вітчизняні вчені: Білик М.Д., Дубровська С.В., Лищенко О.Г., Момот Т., Николаєнко О., Савчук В.П., а також і зарубіжні представники такі, як: Дж. Ван Хорн, Зві Боді, Роберт К. Мертон, Стоун Д., Хитчинг К.

Згідно П(С)БО №10, дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Дебіторська заборгованість може бути поточна та довгострокова.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу [1].

Автори фінансового словника Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. дають визначення заборгованості як сумі фінансових зобов'язань чи грошового боргу, яке підлягає погашенню [2].

Вчений Белозерцев В. стверджував, що дебіторська заборгованість – це грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами (юридичними або фізичними особами), що мала місце у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент відображений у балансі підприємства як актив.

Дебіторську заборгованість професори Гарвардського університету Зві Боді і Роберт К. Мертон визначають як «рахунки до отримання», зазначаючи, що це та сума, яку покупці продукції повинні виплатити корпорації (підприємству) [3]. А також дебіторську заборгованість розглядають як кількісний результат, що виникає у результаті реалізації кредитної політики підприємства.

З юридичного погляду дебіторська заборгованість розглядається як капітал підприємства-кредитора, але не завжди його власний капітал. Лише тоді, коли під час обігу кошти повертаються у володіння підприємства-кредитора, вони або включаються в його власний капітал, або використовуються на погашення кредиторської заборгованості даного підприємства перед своїми кредиторами. Тому дебіторська заборгованість як частина майна підприємства-кредитора відноситься до її активів, які пов'язані з юридичними правами, в тому числі правом на володіння, і в залежності від джерела виникнення є власним капіталом або залученими коштами інших осіб.

Облік дебіторської заборгованості полягає в тому, щоб не допустити прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до стану безнадійної. Правильно організований бухгалтерський облік повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з вимушеною конкретизацією.

Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами (з дебіторами). А керівнику підприємства з метою отримання повної й оперативної інформації щодо різних видів дебіторської заборгованості, які складають значну частку у структурі оборотних коштів, доцільно забезпечити організацію цієї ділянки обліку із залученням відповідних фахівців.

Для зменшення розміру дебіторської заборгованості підприємство повинно:

- 1) визначити степінь ризику невиплати рахунків покупцями;
- 2) контролювати відношення дебіторської й кредиторської заборгованостей;
- 3) своєчасно виявляти сумнівний борг;
- 4) своєчасно пред'являти платіжні документи та кредитний договір;
- 5) реалізовувати товари оптовим покупцям переважно на умовах передоплати;
- 6) надавати скидки покупцям у випадку своєчасної оплати рахунків;
- 7) припиняти дію договорів з покупцями, які постійно порушують платіжну дисципліну;
- 8) формувати системи штрафних санкцій за прострочення виконання обов'язків контрагентами.

Отже, розглянувши основні поняття щодо визначення сутності дебіторської заборгованості, можна дати загальне визначення, що дебіторська заборгованість – це певна сума заборгованості на користь підприємства на певну дату, що виникла у результаті реалізації кредитної політики підприємства.

Використана література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» Затверджено Наказ Міністерства фінансів України 08.10.99 № 237 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

2. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник (4-те вид. випр. та доп.) – К.: Т-во "Знання", КОО; Львів; Вид-во Львів. банківського ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.

3. Боді Зві. Фінанси: Пер. С англ.: навч. посіб./ Зві Боді, Роберт Мертон – М.: Видавн. Дім "Вільямс", 2000. – 592 с.

УДК 657

Леся Марущак, к.е.н., доцент, Юлія Січка, ст. гр. БФм–51

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

ОБЛІК ТА АУДИТ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ: ТЕОРІЯ, ПРАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Lesia Maruschak, Yuliia Sichkar

ACCOUNTING AND AUDIT OF SALES PROCESS: THEORY, PRACTICE AND PROSPECTS FOR FUTURE DEVELOPMENT

Процес реалізації готової продукції є важливим заключним етапом у виробничій діяльності підприємства.

Реалізація – це продаж вироблених чи перепродаж товарів і послуг з одержанням грошового доходу. У процесі реалізації виникають розрахункові взаємовідносини підприємства з покупцями продукції. Процес продажу завершує кругообіг засобів і створює передумови для нового кругообігу.

Основним завданням обліку процесу реалізації є:

1. Забезпечення інформації про обсяг реалізованої продукції за її видами.

2. Виявлення фінансових результатів щодо підприємства в цілому та окремих видів продукції.

3. Забезпечення контролю за формування повної собівартості продукції.

4. Забезпечення контролю за рівнем реалізаційних цін.

Розрахунковими документами є: договір; рахунок фактура; платіжна вимога.

Важливим фактором, що впливає на процес реалізацію продукції є збутова політика підприємства. Це комплекс заходів, спрямованих на організацію дієвої та результативної збутової мережі з метою підвищення ефективності продажу продукції.

Процес збуту починається з моменту оприбуткування готової продукції, а завершується отриманням коштів від покупців. Тому в полі збору бухгалтерії продукція знаходиться протягом усього періоду, поки вона не буде оплачена, хоча право власності на неї переходить від виробника до покупця після дати відвантаження.

В бухгалтерському обліку готова продукція повинна оцінюватися відповідно до П(С)БО 9 “Запаси” за первісною вартістю. Але, оскільки вартість продукції може бути визначена лише після збирання всіх витрат та калькулювання її фактичної собівартості, постає потреба в щоденному обліку наявності та руху готової продукції для визначення