

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

Вопросы учета расчетов с поставщиками и покупателями нашли широкое освещение в научных трудах отечественных и зарубежных авторов, однако отдельные моменты остаются непроработанными. Среди проблем можно выделить такие, как поиск надежного поставщика, недостаточный контроль за соблюдением договорных обязательств, редкое проведение инвентаризации расчетов, несвоевременное выявление просроченной дебиторской задолженности, отсутствие документооборота в организации [1, с. 91].

Выбор недобросовестного поставщика может привести к ухудшению финансового положения организации. При работе с поставщиками необходимо четко выстраивать критерии своих требований. Прежде всего это надежность поставок, время на выполнение заказа, цена товара, финансовое положение. Каждому критерию должна быть присвоена степень его значимости для предприятия. Сумма показателей значимости равна единице. После этого каждый поставщик оценивается экспертами по выбранным критериям. При этом каждому свойству присваивается балл (от 1 до 10). Далее составляется таблица, в которой указываются оцененные значения и рассчитывается рейтинг поставщика как сумма произведений выбранного критерия на его значимость. Такой подход позволит заблаговременно составить рейтинг поставщиков и выбрать из них наиболее оптимальных.

Для совершенствования процесса управления расчетами с поставщиками и покупателями также целесообразно осуществлять контроль расчетов с дебиторами и кредиторами, включая проверку сроков оплаты и величины выполненных условий. Для этого организация может разработать и вести регистры по учету сомнительных долгов, реестры покупателей в зависимости от степени платежеспособности, платежный календарь, реестры сроков и уплаты дебиторской и кредиторской задолженности, применять систему скидок, при реализации товаров использовать предварительную оплату, отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе оборачиваемость задолженности, чтобы не допустить потерю финансовой устойчивости и платежеспособности.

В соответствии с нормативными правовыми актами Республики Беларусь и МСФО обязательства подразделяются на текущие, оценочные и условные. Такое деление целесообразно осуществлять и в отношении обязательств, возникающих при осуществлении расчетов с поставщиками и покупателями [2]. Кроме того, можно предложить детализацию обязательств по отдельным поставщикам и покупателям на счетах 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». На основе полученных данных организация сможет контролировать и анализировать уровень взаимоотношений с ними,

выявлять наиболее перспективные направления сотрудничества, а также корректировать условия договоров. Не стоит пренебрегать и проведением инвентаризации расчетов (целесообразно проводить не реже одного раза в квартал). Особое внимание необходимо уделять правильному заполнению документов и использовать график документооборота в организации.

Таким образом, вышеперечисленные предложения защитят организацию от недобросовестных контрагентов, позволят своевременно осуществлять контроль и проводить анализ договорных обязательств с целью обеспечения финансовой устойчивости и экономической безопасности деятельности субъекта хозяйствования.

Источники

1. *Купцевич, Ю. Ю.* Контроль расчетов с покупателями и заказчиками: актуальные вопросы / Ю. Ю. Купцевич, К. А. Устименко // НИРС БГЭУ: сб. науч. ст. Вып. 11 (редкол.: А. А. Быков (пред.) [и др.]). — Минск: БГЭУ, 2022. — С. 90–93.

2. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету «Резервы, условные обязательства и условные активы» [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 28 дек. 2005 г., № 168 // *ilex* / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2023.