

Лёвина Валентина Андреевна  
бухгалтер, студентка  
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет»  
г. Санкт-Петербург

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ**

*Аннотация: в статье рассмотрен вопрос расчета с поставщиками и покупателями, даны рекомендации по улучшению расчетов с контрагентами. Его актуальность заключается в том, что развитие и улучшение учета расчетов с контрагентами оказывает влияние на финансовый результат организации через регулирование дебиторской и кредиторской задолженности.*

*Ключевые слова:* расчеты с поставщиками, расчеты с покупателями, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

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 пр.

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 основными 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.

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

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) сделать менеджеров по продажам ответственными за наблюдением и обновлением статуса покупателя; – рассмотреть возможность продажи дебиторской задолженности банку.

7) разделить поставщиков на категории по степени их важности для деятельности и прибыльности компании, наладить сотрудничество с важными поставщиками;

- 8) отложить осуществление платежей менее важным поставщикам;
- 9) найти альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия сотрудничества, и использовать эту информацию для дальнейших переговоров с нынешними поставщиками.

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

### ***Список литературы***

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. Бухгалтерский учет и анализ. Комплексный подход к принятию управленческих решений: практическое руководство / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис, И.Н. Бачуринская. – Эксмо, 2009.
3. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. – М.: АТС, 2007. – 256 с.
4. Голомазова Л.А. Списание невостребованной дебиторской задолженности / Голомазова Л.А. – М.: Бухгалтерский учет, 2006. – №6. – С. 24–26.
5. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2014. – 216 с.
6. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 629 с.
7. 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.