

КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ: ЗНАЧЕННЯ, МЕТА, ЗАВДАННЯ

ЦИМБАЛ Антоніна, здобувачка вищої освіти
Спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет

Анотація: Визначено роль контролю за розрахунками з покупцями та замовниками, визначено мету та систематизовано завдання.

Ключові слова: покупці, замовники, контроль, розрахунки.

У своїй діяльності підприємство здійснює продаж матеріальних цінностей та надає послуги. На цьому етапі виникають фінансові відносини з покупцями та замовниками. Правильна організація розрахунків із ними суттєво впливає на матеріальне забезпечення та постачання відповідно до договірних зобов'язань і комерційних угод. Запровадження ж системи контролю та моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками є критично важливим для будь-якого бізнесу оскільки:

- регулярний контроль допомагає забезпечити, що всі фінансові операції проводяться своєчасно та коректно. Це дозволяє уникнути проблем з грошовим потоком і зменшує ризик виникнення заборгованостей;

- неправильні розрахунки або затримки у платежах можуть призвести до фінансових втрат або навіть до неплатоспроможності компанії. Контроль допомагає виявити і усунути такі проблеми до того, як вони стануть критичними;

- прозорість і точність у розрахунках сприяють довірі і задоволенню клієнтів. Це важливо для підтримки хороших бізнес-відносин і повторних продажів;

- достовірний облік розрахунків допомагає уникнути помилок при підготовці податкових декларацій і забезпечити своєчасну сплату податків;

- правильний контроль за розрахунками може допомогти уникнути юридичних суперечок і штрафів за порушення контрактних зобов'язань;

- систематичний контроль дозволяє виявляти і виправляти недоліки в процесах, що веде до підвищення загальної ефективності компанії;

- точні дані про розрахунки допомагають в аналізі фінансових показників і плануванні бюджету, що необхідно для стратегічного управління бізнесом.

Мета контролю розрахунків з покупцями охоплює кілька напрямків:

1. Забезпечення фінансової точності: за допомогою контролю можна упевнитися, що всі фінансові операції виконані правильно і відповідно до умов договору. Зокрема, це може бути перевірка точності рахунків, своєчасності платежів і відповідності сум.

2. Запобігання дебіторській заборгованості: контроль за розрахунками допомагає виявити і вчасно вирішити питання, що можуть призвести до утворення дебіторської заборгованості. Це важливо для підтримання позитивного грошового потоку.

3. Оптимізація грошового потоку: відстеження розрахунків допомагає ефективно управляти грошовими ресурсами суб'єктів господарювання, забезпечуючи своєчасне надходження платежів та уникнення затримок, що можуть вплинути на фінансову стабільність.

4. Підвищення клієнтського сервісу: своєчасний і точний контроль за розрахунками сприяє збереженню добрих відносин з покупцями, знижуючи ризик непорозумінь і конфліктів.

5. Покращення управлінських рішень: регулярний моніторинг розрахунків надає важливу інформацію для фінансового аналізу та планування, що допомагає в прийнятті обґрунтованих бізнес-рішень.

6. Своєчасне виявлення проблем: контроль за розрахунками дозволяє швидко виявляти і виправляти проблеми, такі як неплатежі або помилки у документації, до того, як вони стануть серйозними.

7. Забезпечення відповідності регуляторним вимогам: дотримання фінансових та бухгалтерських стандартів є важливим для відповідності нормативним вимогам і уникнення штрафів.

8. Підвищення фінансової прозорості: контроль допомагає забезпечити прозорість у фінансових операціях, що може бути важливим для довіри як з боку клієнтів, так і для внутрішнього аналізу компанії.

Таким чином, контроль за розрахунками з покупцями є важливою частиною ефективного фінансового управління, що сприяє підтриманню стабільності, розвитку бізнесу і досягненню стратегічних цілей.

Завдання контролю розрахунків з покупцями можуть варіюватися в залежності від конкретних потреб і структури бізнесу, але загалом вони включають:

1. Перевірка точності рахунків: забезпечення, що всі рахунки, виставлені покупцям, є точними і відповідають умовам договору. Це включає перевірку правильності сум, опису товарів або послуг, а також застосування відповідних податків і знижок.

2. Контроль за своєчасністю платежів: відстеження строків оплати і забезпечення, щоб покупці сплачували рахунки у встановлені терміни. Це може включати надсилання нагадувань про сплату та моніторинг прострочених платежів.

3. Управління дебіторською заборгованістю: виявлення і управління заборгованостями, включаючи вжиття заходів для стягнення боргів з простроченими платежами, переговори з покупцями про графік погашення заборгованості, і у разі потреби — застосування юридичних заходів.

4. Перевірка і коригування документів: перевірка правильності всіх супутніх документів, таких як акти виконаних робіт, накладні, контракти, і внесення необхідних коригувань у разі помилок.

5. Аналіз фінансових даних: проведення регулярного аналізу фінансових даних для виявлення тенденцій і потенційних проблем, таких як затримки в оплаті, високий рівень дебіторської заборгованості або невиправдані витрати.

6. Управління кредитними ризиками: оцінка кредитоспроможності покупців перед наданням їм товарів чи послуг на умовах відстрочки платежу, а також встановлення лімітів кредитування для зменшення фінансових ризиків.

7. Підтримка взаємин з клієнтами: забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів шляхом своєчасного вирішення питань, що виникають щодо розрахунків, а також ведення чіткої і прозорої комунікації.

8. Документування і звітність: ведення точного обліку всіх розрахунків і створення звітів для внутрішнього і зовнішнього аудиту. Це також включає підготовку фінансових звітів для аналізу та прийняття рішень.

9. Своєчасне вирішення суперечок: виявлення і вирішення будь-яких розбіжностей або суперечок, що виникають між компанією і покупцями, таких як помилки в рахунках або невідповідності в документах.

10. Оптимізація процесів: вдосконалення процедур і систем для покращення ефективності і точності обліку розрахунків, включаючи автоматизацію процесів і впровадження нових технологій.

Отже:

- контроль за розрахунками є невід'ємною частиною успішного ведення бізнесу, адже він забезпечує фінансову дисципліну і допомагає досягти довгострокових цілей суб'єктів господарювання;

- узагальнені завдання розрахунків з покупцями допомагають забезпечити ефективний фінансовий контроль, підтримувати позитивні стосунки з покупцями і забезпечувати стабільний фінансовий стан компанії.

Література:

1. Волковицька О. М., Болтач С. Ю. Механізм та інструменти контролю розрахунків з покупцями і замовниками в сучасних умовах господарювання. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 1. С. 34-37. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2015/10.pdf

2. Маркова Т.Д., Головаченко Л.М., Стрепенюк М.М., Римар Г.А. Особливості внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та реалізації готової продукції // Економіка харчової промисловості. 2018. Т. 10, Вип. 3. С. 83-93; doi: 10.15673/fe.v10i3.1065

Abstract: *The article defines the role of control over settlements with customers and clients, defines the purpose and systematizes the tasks.*

Keywords: *buyers, customers, control, settlements.*

***Науковий керівник –ЛЕГА Ольга,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет,
м.Полтава***