

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Організація обліку розрахунків з дебіторами потрібна на кожному підприємстві. Правильність організації розрахунків з покупцями впливає на фінансову стійкість підприємства, базу оподаткування, на його розвиток та конкурентоспроможність.

Своєчасна організація розрахунків підприємства з покупцями і замовниками дозволить підвищити платоспроможність підприємства та збільшити оборотність його активів.

З метою підвищення надійності поставок при виборі постачальника чи підрядника потрібно враховувати ряд умов, серед яких: цінова конкурентоспроможність (включаючи витрати на зберігання, транспортування і страхування); умови платежу; гарантійні строки; ремонт і післяпродажне обслуговування; відповідність продукції постачальника стандартам якості; можливість закупівель безпосередньо у виробників або оптовиків; географічне місце розташування; основні види діяльності та фінансовий стан; виробнича потужність та обсяги випуск продукції за останні роки. [1]

Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками повинна забезпечити:

- своєчасну перевірку розрахунків з покупцями і замовниками;
- попередження прострочення дебіторської заборгованості.

Схематично організація розрахункових операцій з покупцями і замовниками зображено на рисунку 1.

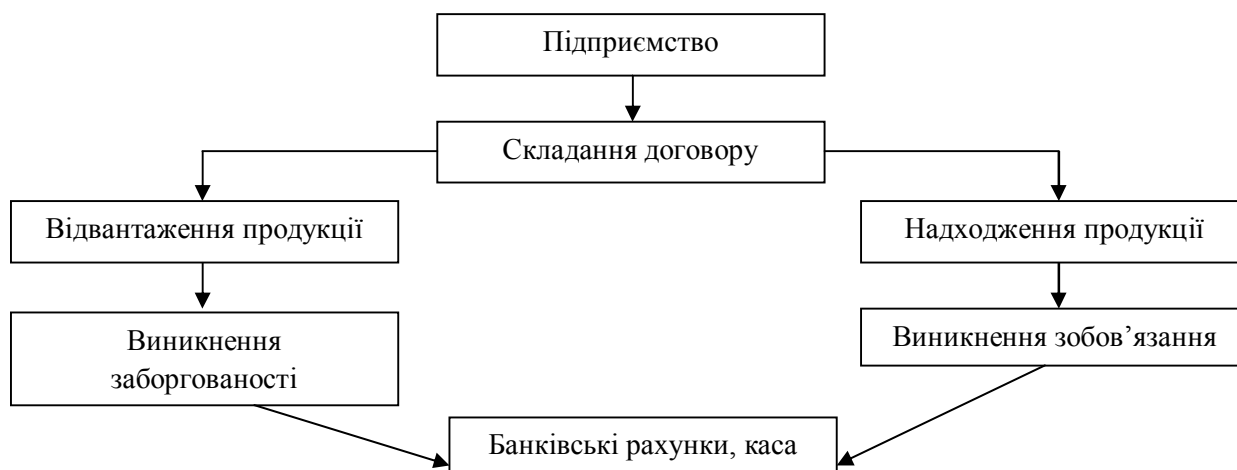


Рис.1. Схеми організації розрахунків з покупцями і замовниками

У процесі договірних відносин між контрагентами виникає дебіторська заборгованість. Облік дебіторської заборгованості потребує також здійснення її класифікації.

Класифікація дебіторської заборгованості представлена на рисунку 2.



Рис.2. Класифікація дебіторської заборгованості

Отже, дебіторська заборгованість підприємства впливає на його функціонування, а її вплив залежить від правильно організованого обліку з постачальниками та замовниками. Під час кризи неплатежів належна і своєчасна інформація про стан розрахунків з дебіторами має велике значення.

Список літератури:

1. Югас Е. Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками [Електронний ресурс] / Е. Ф. Югас // Економічний університет. – 2011. – 17/2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf. – Національна бібліотека ім. Вернадського.

Жосан А.І., Фендрикова А.С.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В ЕНЕРГОСИСТЕМІ УКРАЇНИ

Науковий керівник: ст. викл. каф. обліку, аналізу і аудиту, к.е.н. Левицька А.В.

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Теоретичним і практичним аспектам процесу формування ціни, виявленню чинників, які здійснюють вплив на процес формування вартості електроенергії присвячено багато наукових досліджень, адже проблеми, пов'язані з формуванням цінової політики підприємств є об'єктом досліджень вчених у галузях економіки, менеджменту, маркетингу, підприємництва, фінансів тощо. Формування ціни на підприємстві і вартості суспільного продукту потребує професійного підходу до визначення та врахування всіх чинників, які є визначальними і впливають на рівень ціни.