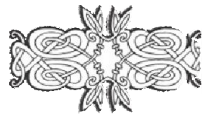


БУХГАЛТЕРСЬКА ТЕРМІНО-
СИСТЕМА ТА РЕГУЛЯТОРНА
ДІЯЛЬНІСТЬ В СФЕРІ ОБЛІКУ,
КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ



ACCOUNTING TERMINOLOGICAL
AND REGULATORY ACTIVITIES IN
THE FIELD OF ACCOUNTING,
CONTROL AND AUDIT

УДК 657.432
JEL Classification M41, D21

Кручак Людмила
аспірантка кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна
E-mail: 14021402lusik@mail.ru

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ: НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ

Анотація

Вступ. Аналіз діяльності підприємств з виробництва соків засвідчив, що найбільшу питому вагу у Балансі складає дебіторська заборгованість, пов'язана з розрахунками з покупцями і замовниками. Слід зазначити, що терміни «покупець» і «замовник» зустрічаються в багатьох нормативно-правових актах України, які регламентують окремі галузеві аспекти діяльності. Проте в П(С)БО відсутні дані поняття, що призводить до економічних та юридичних неточностей при укладенні договорів. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій теж є застарілою і призначення субрахунків, які відображають групування інформації стосовно дебіторів, не відповідає реаліям життя. Дослідження присвячене теоретичним і практичним питанням обліку дебіторської заборгованості в ринкових умовах.

Методи. Відповідно до мети в процесі даного дослідження використовувались такі методи: діалектичний метод пізнання, абстрагування, порівняння, монографічний, групування, узагальнення при моніторингу думок науковців, аксіомний, аналізу нормативно-правових актів, а також метод створення теорії при уточненні термінів «покупці» та «замовники».

Результати. Розглянуто питання відображення дебіторської заборгованості в системі рахунків, що вимагає вдосконалення існуючих нормативних документів і, зокрема, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Доведено відмінність у визначенні понять «покупці» і «замовники», що, в свою чергу, вимагає відкриття окремих субрахунків для їх обліку. Наведено пропозиції щодо відображення товарообмінних операцій та операцій з давальницькою сировиною на субрахунках другого порядку, які повинні бути відображені в Робочому плані рахунків підприємства. Відсутність методичних рекомендацій обліку знижок, які надають покупцям і замовникам, вимагає введення окремого субрахунку, який відобразатиме зазначену інформацію.

Перспективи. Питання визначення сутності дебіторської заборгованості та вдосконалення її обліку розглядалось у працях багатьох вчених-економістів, таких як Ф. Ф. Бутинець, О. О. Довжик, В. Н. Жукова, Я. В. Сливка, І. В. Супрунова, С. Л. Береза та інші. Проте, ряд питань, особливо в частині застосування субрахунків для обліку дебіторської заборгованості, залишаються невирішеними.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, покупець, замовник, споживач, знижки, резерв сумнівних боргів, реформування.

Вступ. Дебіторська заборгованість є достатньо впливовим структурним елементом як оборотних, так і необоротних активів. Аналіз діяльності підприємств з виробництва соків засвідчив, що найбільшу питому вагу у Балансі (Звіті про фінансовий стан) (біля 80-90%) складає дебіторська заборгованість, пов'язана з розрахунками з покупцями і замовниками. Слід зазначити, що терміни «покупець» і «замовник» зустрічаються в багатьох нормативно-правових актах України, які регламентують окремі галузеві аспекти діяльності. Проте в нормативних документах, які регулюють процедури ведення бухгалтерського обліку, зокрема, в П(С)БО відсутні дані поняття, що призводить до економічних та юридичних неточностей при укладенні договорів. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій теж є застарілою і призначення субрахунків, які відображають групування інформації стосовно дебіторів, не відповідає реаліям життя. Стаття присвячена теоретичним і практичним питанням обліку дебіторської заборгованості в ринкових умовах. Метою статті є обґрунтування і уточнення термінології, яка використовується при здійсненні операцій з покупцями і замовниками, а також визначення шляхів реформування групування інформації щодо дебіторської заборгованості в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання визначення сутності дебіторської заборгованості та вдосконалення її обліку розглядалось у працях багатьох вчених-економістів, таких як Ф. Ф. Бутинець, О. О. Довжик, В. Н. Жукова, Я. В. Сливка, І. В. Супрунова, С. Л. Береза та інші. Проте, ряд питань, особливо в частині застосування субрахунків для обліку дебіторської заборгованості, залишаються невирішеними.

Мета. Уточнення термінології, яка використовується при здійсненні операцій з покупцями і замовниками, а також визначення шляхів реформування групування інформації щодо дебіторської заборгованості в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Методологія дослідження. Застосовано в процесі даного дослідження діалектичний метод пізнання, абстрагування, порівняння, монографічний, групування, узагальнення при моніторингу думок науковців, аксіомний, аналізу нормативно-правових актів, а також метод створення теорії при уточненні термінів «покупці» та «замовники».

Результати. В літературних джерелах достатньо часто поняття «покупець» і «замовник» ототожнюють, так, зокрема, подібну позицію озвучує А. Н. Азриалян [1, С.346] та Н. А. Голощапов [3, С.103], які вважають, що «замовник – це покупець (юридична особа, фірма), який звернувся до постачальника із заявою на постачання якого-небудь товару та (або) виконання яких-небудь послуг». Вважаємо, що таке визначення є неточним, оскільки факт здійснення та реєстрації господарської операції при застосуванні вказаних термінів не співпадає у часі. Справді, юридичний статус особи-замовника передбачає здійснення певних заходів, які передують виробництву продукції, або наданню послуг: оформлення відповідної заявки, оформлення відповідних проектів, ескізів на майбутню продукцію, надання певних гарантій кінцевого придбання продукції, можлива сплата авансу. Особа ж «покупець» передбачає придбання уже готового продукту без попереднього замовлення щодо його виробництва.

Аналіз нормативних актів, які регулюють правовідносини між суб'єктами господарського життя дозволяє стверджувати, що у відношенні терміну «покупець» немає універсального визначення, оскільки йде прив'язка терміну до конкретного правочину господарського життя. Зокрема, при визначенні поняття «покупець» в таких операціях як торгівля цінними паперами, практично, не зазначається спосіб набуття власності, а лише умови виконання контракту (тобто не обов'язково сплатою коштів), при операціях, пов'язаних з майном і аукціонною діяльністю, покупець трактується, здебільшого, як переможець аукціону. І лише при операціях з різними видами виробничих запасів у галузевих відомствах зазначається набуття власності, через закупівлю і то не завжди. Термін «покупець» рідко вживається по відношенню до послуг.

Аналогічну ситуацію ми спостерігаємо і при аналізі нормативних документів, де зустрічається термін «замовник». Однак спільним є те, що замовник обов'язково попередньо

складає замовлення на певну продукцію чи послуги. При цьому він, в окремих випадках, має право відслідковувати виконання замовлення. Оплату або інше погашення заборгованості замовник здійснює по частинах, в міру виконання певних етапів. Крім того, замовник обов'язково укладає письмовий контракт, для покупця ж це не завжди є обов'язковим і контракт може бути укладено в усній формі.

Таким чином, можна констатувати, що поняття «замовник» є значно ширшим від поняття «покупець» і їх неправомірно ототожнювати ні з науково-теоретичної, ні з юридично-правової точки зору.

З точки зору бухгалтерського обліку відмінність також полягає у визначенні отриманого доходу від операцій з покупцями і замовниками, а також понесених витрат, які супроводжують вказані операції [4]. Відмінності у вказаних поняттях зображені в табл. 1.

Проаналізувавши визначення нормативно-правових актів, пропонуємо дати таке трактування термінів «покупці» і «замовники»:

«Покупець - це суб'єкт договірних відносин, який зобов'язується виконати укладений у різній формі (усній чи письмовій) контракт з придбання певних активів». Термін «придбання» означатиме, що за вказані активи можуть бути як сплачені грошові кошти, так і поставлені на обмін інші активи.

Таблиця 1

Основні відмінності між статусом «замовник», «покупець», «споживач»

Ознака	Замовники	Покупці	Споживачі
Юридичний статус	Фізична чи юридична особа	Фізична чи юридична особа	Фізична особа
Визначення в бухгалтерських нормативних документах	Немає	Немає	Немає
Визначення в інших нормативних документах	Присутнє у нормативних актах	Присутнє у нормативних актах	Присутнє у нормативних актах
Місце та роль у господарських відносинах	Відображає юридичний статус громадянина або організації, які вступають в регульовані законодавством правовідносини купівлі-продажу, користування послугами	Відображає юридичний статус громадянина або організації, які вступають в регульовані законодавством правовідносини купівлі-продажу, користування послугами	Відображає соціально-економічну роль людини, яка споживає товари та послуги, забезпечуючи попит в економіці
Наявність договору на придбання продукції/послуг	Є обов'язковим, зважаючи на специфіку проведення операції	Є необов'язковим	Є необов'язковим
Відношення до кінцевого продукту/послуги	Як правило, є кінцевим споживачем об'єкту замовлення	Об'єкт придбання може бути перепроданий	Завжди є кінцевий споживачем
Цикл здійснення операції	Включає етап замовлення, етап контролю за виконанням (не завжди), етап отримання продукції замовлення (нерідко частинами), етап погашення заборгованості	Включає етап отримання продукції та її оплати або іншу форму погашення заборгованості	Включає етап отримання продукції та оплати виключно грошима

Продовження табл. 1

Особливості визначення витрат за операцією	Можлива наявність додаткових витрат, які супроводжують операцію (витрати на оформлення замовлення, здійснення контролю за виконанням замовлення)	Витрати визначаються згідно з П(С)БО 16 «Витрати»	X
Особливість визначення доходів за операцією	Дохід може визначатися при кожному етапі реалізації виконання замовлення	Дохід визначається при реалізації продукції/ послуг	X

* систематизовано автором

«Замовник - це суб'єкт договірних відносин, який попередньо здійснює замовлення активів/послуг, укладає письмовий контракт на їх виготовлення/постачання, здійснює контроль за виконанням замовлення і набуває права власності на активи/послуги на умовах, прописаних в контракті».

Вказані визначення, а також вагомі відмінності у здійсненні операцій покупцями та замовниками зумовлюють необхідність розділення вказаних понять у системі бухгалтерських рахунків, особливо, якщо підприємство за різними операціями виступає і покупцем, і замовником. Крім того, уніфікація застосування субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» по відношенню до розрахунків з покупцями і замовниками унеможливує деталізацію дебіторів і не враховує специфіку розрахунків з ними, а, отже, ускладнює визначення сумнівної дебіторської заборгованості. Тому, вважаємо за необхідне ввести додаткові субрахунки: «Розрахунки з вітчизняними замовниками» та «Розрахунки з іноземними замовниками». Це дозволить підвищити рівень аналітичності у розрахунках з дебіторами і розмежувати передачу права власності на продукцію і моменти закінчення зобов'язань щодо надання послуг замовникам.

Аналізуючи економічний зміст рахунку 36, вважаємо недоцільним залишати субрахунок 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ».

Сам термін «промислово-фінансова група» був законодавчо закріплений у Законі України «Про промислово-фінансові групи в Україні» №438/95-ВР від 25.11.95 р.

Крім ПФГ, виникли промислові групи, фінансові групи, консорціуми, конгломерати, холдинги, тобто об'єднання юридичних осіб, що функціонують як основне і дочірні, що повністю чи частково об'єднують свої ресурси на договірних засадах і діють в торгівлі, ресторанному господарстві та інших, заборонених постановою видах діяльності. Можна стверджувати, що навіть тоді не було ніякої доцільності у введенні субрахунку 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ», оскільки його не можуть застосовувати підприємства зазначених видів діяльності.

Існування прийнятого Закону України № 438/95-ВР від 25.11.95 р було недоцільним як з юридичної, так і з економічної точки зору. Відповідно до Господарського кодексу України (ст.125) промислово-фінансові групи не є юридичною особою і не підлягають державній реєстрації як суб'єкт господарювання. Тобто, промислово-фінансові групи є лише економічною формою взаємодії відповідних фінансових та промислових залежних організацій і їх головного підприємства. Тому вважаємо, що субрахунок 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ» потрібно скасувати.

Товарообмінні операції також є причиною виникнення дебіторської заборгованості, при цьому вказаний вид операцій може відбуватися шляхом обміну на подібні активи, що мають однакове функціональне призначення і однакові справедливі вартості, та неподібні активи, які мають різне функціональне призначення і (або) різні справедливі вартості. Треба зазначити, що при здійсненні товарообмінних операцій, особливо подібними активами, контрагент підприємства перестає бути в певному сенсі покупцем або замовником, так як набуває однакові з контрагентом за юридичним та економічним змістом права на нові активи. З іншого боку, він зберігає вказані статуси,

оскільки залишається суб'єктом договірних відносин, так як вказаний вид операцій в обов'язковому порядку передбачає заключення договору.

Подібну специфіку мають і операції з давальницькою сировиною. Це є особливо актуальним для підприємств з виробництва соків, які широко застосовують такі операції.

Такі операції передбачають виникнення трьох ситуацій. Перша ситуація - розрахунок за переробку давальницької сировини проводиться виключно грошовими коштами. В цьому випадку контрагент підприємства виступає звичайним замовником послуги і, відповідно, така операція не буде мати якихось особливостей в обліку. Друга ситуація - замовник послуги по переробці фруктів здійснить розрахунок частиною готової продукції, а частину погасить коштами. Третя ситуація - коли за переробку фруктів замовник повністю розрахується готовою продукцією, тобто, власне, фруктовим соком.

Зважаючи, що останні дві ситуації носять ознаки товарообмінних операцій, пропонуємо відкривати субрахунки другого порядку і відображати це в Робочому плані рахунків.

Таким чином, підсумовуючи дослідження призначення рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» і аналіз його субрахунків, а також результати розмежування термінів «покупець» та «замовник», пропонуємо здійснити деякі корективи (табл. 2).

Таблиця 2

Авторські пропозиції щодо відображення розрахунків з покупцями і замовниками в Інструкції про застосування Плану рахунків

Діюча Інструкція		Авторські пропозиції	
Шифр та найменування субрахунку	Призначення	Шифр та найменування пропонованого субрахунку	Призначення
361. «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	Відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	Відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг
362. «Розрахунки з іноземними покупцями»	Те ж, але для іноземних покупців	362 «Розрахунки з іноземними покупцями»	Те ж, але для іноземних покупців
363. «Розрахунки з учасниками ПФГ»	Призначений для розрахунків головного підприємства з іншими, які входять в ПФГ	363 «Розрахунки з вітчизняними замовниками»	Призначений для розрахунків із контрагентом, який попередньо здійснює замовлення активів/послуг, укладає письмовий контракт на їх виготовлення / постачання, і набуває права власності на активи/послуги на умовах, прописаних в контракті»
364. «Розрахунки за гарантійним забезпеченням»	Відображаються розрахунки за гарантійним забезпеченням, пов'язаним зі здійсненням операцій з деривативами	363.1 «Розрахунки за типовими операціями»	Призначений для Робочого Плану рахунків. Застосовується для розрахунків, оплата за якими передбачена типовими платіжними інструментами
		363.2 «Розрахунки за товарообмінними операціями»	Призначений для Робочого Плану рахунків. Застосовується для розрахунків, які передбачають обмін подібними та неподібними активами.

Продовження табл. 2

		363.3 «Розрахунки за операціями з давальницькою сировиною»	Призначений для Робочого Плану рахунків. Застосовується для розрахунків, які передбачають часткове або повне погашення готовою продукцією, виготовленою на підприємстві - контрагенті замовника.
		36.4 «Розрахунки з іноземними замовниками»	Те ж, що і субрахунок 36.3 тільки з участю іноземного замовника
		365. «Розрахунки за гарантійним забезпеченням»	Відображаються розрахунки за гарантійним забезпеченням, пов'язаним зі здійсненням операцій з деривативами

* систематизовано автором

Одним з недоліків управління дебіторською заборгованістю є той факт, що, такий важливий інструмент активізації продаж у сучасних умовах як знижки для покупців, на досліджуваних підприємствах задіяний недостатньо.

Зарубіжний досвід свідчить, що знижки покупцю, які прив'язані до часу погашення заборгованості, можна розділити на дві групи: знижки, оформлені за валовим методом (gross method) і знижки, оформлені за чистим методом (net method) [5, 6].

Практика ведення обліку свідчить про відсутність методичних рекомендацій з питання знижок. Згідно нормативних документів не існує необхідності в окремому обліку знижок. В результаті такого підходу знижки випадають із контуру обліково-аналітичної системи і системи контролю, яка діє на підприємстві.

Інструкція до застосування Плану рахунків не містить окремого синтетичного рахунку, чи субрахунку для обліку знижок, що значно утруднює систематизацію інформації про такий інструмент. Підприємства на практиці здійснюють коректувальний запис на субрахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» і субрахунків до рахунку 70 « Доходи від реалізації». Інструкцією до плану рахунків пропонується використовувати субрахунок 704 «Вирахування з доходу», де за дебетом повинна відобразитись сума наданих після дати реалізації знижок покупцям, вартість повернутих покупцем продукції та товарів, а за кредитом повинно відбуватись списання на фінансові результати. Вважаємо такий підхід методично і логічно неправильним. Зарубіжна практика розділяє поняття «знижки, які використав покупець» і «упущені знижки». Тому змішувати їх на одному рахунку - недоцільно.

Знижки, що використав покупець, необхідно обліковувати на рахунку, який повинен бути регулюючим до рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Тоді він дозволить уточнювати оцінку дебіторської заборгованості. Крім того, зібрана інформація за вказаним рахунком про надані або упущені знижки повинна бути розкрита у додатках до Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», що буде вагомим підґрунтям для аналізу впливу кредитної політики підприємства на прибутки чи збитки.

Оскільки рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів» якраз і регулює оцінку дебіторської заборгованості, пропонуємо його перейменувати і відкрити до нього такі субрахунки:

Рахунок 38 «Регулювання дебіторської заборгованості»:

381 «Резерв сумнівних боргів»;

382 « Знижки покупцям в момент здійснення оплати».

Розглянемо практичну ситуацію. Наприклад, підприємство відпустило партію соку на суму 90000 грн. на умовах надання знижки «4/10, д/30», що розшифровується як надання 4% знижки при умові, що буде здійснена оплата протягом 10 днів при загальній вимозі повністю погасити заборгованість протягом 30 днів. Покупець оплатив частину боргу на суму 50000 грн. протягом

періоду дії знижки, а 40000 грн. після закінчення періоду дії знижки. Застосовується валовий метод (табл. 3).

При застосуванні чистого методу знижка, яку не використав покупець розглядається для підприємства як додатковий дохід. Ф. Ф. Бутинець і Л. Л. Горецька пропонують вважати це штрафом, який повинен оплатити покупець, оскільки купує товари в кредит, а не по перерахунку і платить, відповідно, пізніше періоду дії знижки [2, с.367].

Таблиця 3

Пропонована кореспонденція рахунків при застосуванні валового методу розрахунку знижок на продукцію (авторська розробка)

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дт	Кт	
1.	Відвантажено продукцію	361	701	90000
2.	Сума податкового зобов'язання з ПДВ	701	641	15000
3.	Сплата боргу покупцем протягом дії знижки	311	361	48000
4.	Відображення знижки (50000 x 4% = 2000 грн.)	382	361	2000
5	Коригування ПДВ	641	382	333
6.	Сплата решти суми боргу після закінчення дії знижки	311	361	40000
7	Списання знижки	701	382	2000

* систематизовано автором

Таким чином, початковий продаж і дебіторська заборгованість відображаються за мінусом знижок, тобто в «чистому вигляді», і з'являється кредитовий рахунок, який повинен відображати упущені знижки. Вказаний рахунок з'являється у звіті про фінансові результати як стаття доходу. Вважаємо, що функції даного рахунку міг би виконувати субрахунок 704 «Вирахування з доходу», для чого необхідно внести відповідні зміни в Інструкцію про застосування до Плану рахунків бухгалтерського обліку.

Розглянемо попередній приклад, залишивши ті ж умови, проте застосуємо чистий метод, який можна застосувати в двох варіантах (табл. 4).

Вважається, що використання чистого методу є більш логічним, оскільки він більше відповідає принципу обачності - доходи і активи відображаються за найменшою з можливих вартостей.

Таблиця 4

Пропонована кореспонденція рахунків при застосуванні чистого методу розрахунку знижок на продукцію (авторська розробка)

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дт	Кт	
Перший варіант(а) (упущена знижка відображається в кінці терміну оплати)				
1.	Відвантажено продукцію покупцю за мінусом знижки 90000 - (90000 x 4%)	361	701	86400
2.	Сума податкового зобов'язання з ПДВ	701	641	14400
3.	Сплата боргу покупцем протягом дії знижки	311	361	48000
4(а)	Сплата решти суми боргу після закінчення дії знижки	311	361	40000
5(а)	Відображається упущена знижка (40000 x 4%)	361	704	1600
6(а)	В кінці місяця коригування ПДВ	704	641	267
Другий варіант(б) (упущена знижка відображається в день оплати)				
4(б)	Поступлення упущеної знижки від покупців	311	704	1600
5(б)	Погашення заборгованості покупцями	311	361	38400
6(б)	В кінці місяця коригування ПДВ	704	641	267

* систематизовано автором

Порівняльний аналіз методів, які використовуються за рубежом, засвідчив, що нормативна база, яка регулює облік доходів на українських підприємствах, непрямо вказує на близькість надання знижок за оплату в термін до чистого методу обліку знижок, хоча і не містить рекомендації щодо його застосування. Зокрема, в П(С)БО 15 «Дохід» зазначено, що чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

Висновки і перспективи. Питання відображення дебіторської заборгованості в системі рахунків, вимагає вдосконалення існуючих нормативних документів і, зокрема, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

В статті доведена відмінність у визначені понять «покупці» і «замовники». Це, в свою чергу вимагає відкриття окремих субрахунків для їх обліку. Крім того, наведено пропозиції, щодо відображення товарообмінних операцій та операцій з давальницькою сировиною на субрахунках другого порядку, які повинні бути відображені в Робочому плані рахунків підприємства.

Піднята проблема відсутності методичних рекомендацій обліку знижок, які надають покупцям і замовникам, вимагає введення окремого субрахунку, який відобразить зазначену інформацію.

Реалізація, зазначених пропозицій дозволить покращити групування інформації про склад дебіторської заборгованості і сприятиме прийняттю оптимальних управлінських рішень щодо її регулювання.

Список використаних джерел

1. Азрилияна, А. Н. Большой бухгалтерский словарь. Москва : Институт новой экономики, 1999. 574 с.
2. Бутинець Ф. Ф., Горецька Л. Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навчальний посібник. Житомир: ПП «Рута», 2002. 544 с.
3. Голощاپов Н. А., Осипова В. И. Словарь-справочник аудитора. Москва: «Экзамен», 1999. 384 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 02.10.2016).
5. Сливка Я. В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація поглядів. *Вісник ЖДТУ*. 2010. №2. С.178-182.
6. Супрунова І. В. Особливості організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип 2 (23). С. 357–360.
7. Чим відрізняється споживач від покупця: в чому різниця? URL: http://proffunya.xyz/biznes-kar-era-upravlinnja-finasah/keruvannja-biznesom/471-chim-vidriznjaetsja-spozhivach-vid-pokupcja.html#%D1%81_menu (дата звернення 09.10.2016).
8. Шапошников, А. А., Куликова И. В. Совершенствование методики бухгалтерського учёта скидок на предприятии. *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*. 2009. № 2. С. 76-80.

Kruchak Ludmila

Ph.D. Student, Department of Audit, Audit and Analysis

Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

E-mail: 14021402lusik@mail.ru

**ACCOUNTING FOR SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS:
DIRECTIONS FOR REFORMING AND IMPROVING THE METHODOLOGY**

Abstract

Introduction. Analysis of the activity of juice production enterprises has shown that the greatest specific weight in the Balance Sheet is accounts receivable, related to settlements with customers and customers. It should be noted that the terms "buyer" and "customer" are found in many regulatory legal acts of Ukraine that regulate certain industry aspects of activities. However, there are no such concepts in ANS, which leads to economic and legal inaccuracies in contracting. Instruction on the application of the plan of accounts for the accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations is also obsolete and the designation of sub-accounts reflecting the groupings of information on debtors does not correspond to the realities of life. The study is devoted to theoretical and practical issues of accounts receivable under market conditions.

Methods. The following methods were used for the purposes of this study: dialectical method of cognition, abstraction, comparison, monographic, groupings, generalizations in the monitoring of scientists' thoughts, axiomatics, analysis of normative and legal acts, and also the method of creating a theory when clarifying the terms "buyers" and "customers".

Results. The issues of the accounts receivable reflection in the system of accounts that requires the improvement of existing regulatory documents and, in particular, the Instruction for the application of the Chart of Accounts for the accounting of assets, capital, liabilities and business transactions of enterprises and organizations are considered in the article. The difference in certain terms "buyers" and "customers" is proved, which, in turn, requires the opening of separate sub-accounts for their accounting. The proposals on the reflection of commodity exchange transactions and operations with give-and-share raw materials on sub-accounts of the second order, which should be reflected in the Work Plan of the accounts of the enterprise, are given. The lack of methodological recommendations for discount accounting, which provide buyers and customers, requires the introduction of a separate sub-account that will display this information. The implementation of these proposals will improve the grouping of information on the composition of receivables and facilitate the adoption of optimal management decisions to regulate it.

Discussion. The definition of the nature of receivables and the improvement of its accounting was examined in the writings of many economist scholars, such as F. F. Efimova, A. A. Dovzhik, V. Zhukova, J. V. Slyvka, I. V. Suprunova, S. L. Bereza and others. However, a number of issues, especially with regard to the use of sub-accounts for the recording of receivables, remain unresolved.

Keywords: accounts receivable, buyer, customer, consumer, discounts, reserve of doubtful debts, reforming.

References

1. Azrilijan, A. N. (1999). *Bol'shoj buhgalters'kij slovar' [The Big Accounting Dictionary]*. Moscow : Institut novoj jekonomiki.
2. Butinec' F. F., Gorec'ka L. L. (2002). *Buhgalters'kij oblik u zarubizhnih kraïnah: navchal'nij posibnik [Accounting in foreign countries: a textbook]*. Zhitomir: PP «Ruta», 2002. 544 s.
3. Goloshchapov N. A., Ostipova V. I. (1999). *Slovar'-spravochnik auditora [Dictionary-reference book of the auditor]*. Moscow: «Jekzamen».
4. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 15 «Dohid». Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukraïny vid 31 grudnja 1999 r.
5. Slyvka, Ja. V. (2010). Aktual'ni pytannja shhodo obliku rozrahunkiv z pokupcjamy ta zamovnykamy: systematyzacija pogljadiv [Actual issues of accounting settlements with buyers and customers: the systematization of views]. *Visnyk ZhDTU*, № 2, S.178-182.
6. Suprunova, I. V. (2012). Osoblyvosti organizacij' buhgalters'kogo obliku debitors'koi' zaborgovanosti [Features of the organization of accounting of receivables]. *Problemy teorii' ta metodologii' buhgalters'kogo obliku, kontrolju i analizu*, Vyp 2 (23), S. 357–360.
7. Chym vidriznjajet'sja spozhyvach vid pokupcja: v chomu riznycja? [What is the difference between a consumer and a buyer: what's the difference?]. URL: http://proffuriya.xyz/biznes-kar-era-upravlinnja-finasah/keruvannja-biznesom/471-chim-vidriznjaetsja-spozhyvach-vid-pokupcja.html#%D1%81_menu (data zvernennja 09.10.2016).
8. Shaposhnikov, A. A., Kulikova, I. V. Sovershenstvovanie metodiki buhgalters'kogo uchjota skidok na predprijatii [Improvement of the methodology of discount bookkeeping at the enterprise]. *Vestnik Altajskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, 2009, №2, S. 76-80.

