

УДК 657: 005.921

Нікульникова Т.Т., к.е.н., доцент,

Мезенцева Н.М.

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Криворізький економічний інститут

ОЦІНКА СТАНУ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ Й АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

У статті викладено аспекти існуючої методики обліку, контролю і аналізу дебіторської заборгованості та шляхи її удосконалення за допомогою втілень змін в методику ведення аналітичного обліку, складання звітності та поширення сфери застосування факторингових операцій, за результатом яких підрахований економічний ефект.

Ключові слова: прогноз, управління дебіторською заборгованістю, користувачі інформації про розрахунки з покупцями, звіт, факторинг, економічний ефект.

Nikul'nikova T., Mezenceva N.

EVALUATION OF ACCOUNTING, CONTROL AND ANALYSIS OF RECEIVABLES AND WAYS TO OVERCOME

In the article the aspects of existent method of account, control and analysis of account receivable, and ways of its improvement are expounded by embodiments of changes in the method of conduct of the analytical accounting, drafting of accounting and distribution of application of factoring operations after the result of which an economic effect is calculated domain.

Keywords: prognosis, management, users of information about calculations with buyers, report, factoring, economic effect, an account receivable.

Нікульникова Т.Т., Мезенцева Н.Н.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПУТИ ЕЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье изложены аспекты существующей методики учета, контроля и анализа дебиторской задолженности и пути их усовершенствования с помощью внедрения в методику ведения аналитического учета, составления отчетности и расширения сферы применения факторинговых операций по результатам которых рассчитан экономический эффект.

Нікульникова Т.Т., Мезенцева Н.М.

Ключевые слова: прогноз, управление дебиторской задолженностью, пользователи информации о расчетах с покупателями, отчет, экономический эффект.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Здійснюючи господарську діяльність, підприємство стикається з поняттям дебіторської заборгованості, яка впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику або про неплатоспроможність покупців.

Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду погашення позитивно характеризує управління нею. Показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості, визначають основні відповідні завдання політики управління.

Сучасною формою управління заборгованістю є прискорене переведення її в інші форми оборотних активів підприємства. Основними формами реінвестування дебіторської заборгованості є: факторинг, вексельна форма, форфейтинг.

Тому, дослідження направлені на вирішення питань оцінки дебіторської заборгованості, її обліку, контролю та аналізу в системі ефективного управління.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку, аналізу та контролю дебіторської заборгованості присвячені праці зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: І.А.Бланка, Ф.Ф.Бутинця, З.В.Гуцайлюка, Г.В.Савицької, Я.В.Соколова, М.Г.Чумаченко, Н.П.Шморгун, які наголошують на тому, що необхідним є проведення подальших досліджень.

Цілі статті. Обґрунтування необхідності удосконалення аналітичного обліку розрахунків з покупцями, враховуючи центри відповідальності та реінвестування дебіторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. Однією з основних функцій управління дебіторською заборгованістю є створення ефективної системи контролю за її рухами та своєчасною інкасацією. Контроль організується в загальній системі фінансового контролю на підприємстві як самостійний блок (центр відповідальності з управління дебіторської заборгованості). Поява великої дебіторської заборгованості призводить до зниження платоспроможності підприємства [1, с.181-186].

Якщо під час порівняння та прогнозування дебіторської і кредиторської заборгованості була виявлена негативна тенденція, тобто темпи зменшення дебіторської заборгованості перевищують темпи зростання кредиторської заборгованості, треба контролювати дану ситуацію за допомогою інформації аналітичного обліку.

Доволі часто аналітичний облік розрахунків з покупцями не забезпечує необхідними даними користувачів інформації про розрахунки. Для задоволення потреб управлінського персоналу в інформації аналітичний облік розрахунків з покупцями повинен бути організований за центрами відповідальності.

Для ведення аналітичного обліку за центрами відповідальності необхідно: визначити центри відповідальності на підприємстві; надати повноваження посадовим особам, які керують центрами відповідальності, та визначити їх обов'язки; зробити робочий план рахунків аналітичного обліку; розробити форми внутрішньої звітності для проведення оцінки діяльності центрів відповідальності.

Таблиця 1

Відомість аналітичного обліку дебіторської заборгованості щодо
покупців та замовників

№ з/п	Дебітор	Сума за боргованості на звітну дату, грн.	Дата виникнення заборгованості	Причини небагашення	Строк погашення	Відповідальна особа за небагашення заборгованості
1	ПП Спика	50000	17.10.2009	Нестача облікових коштів покупця	7.11.2009	Рют А.І

Пропонується використовувати наступну форму відомості аналітичного обліку з розрахунків з покупцями і замовниками.

Узагальнення відомості обліку розрахунків з покупцями є оборотно-сальдова відомість по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Ця відомість містить лише дані синтетичного обліку.

За даними оборотно-сальдової відомості можливо говорити тільки про результати руху заборгованості за товари, роботи, послуги. Зробити висновки зі зміни обсягів, але для прийняття правильних

управлінських рішень, на нашу думку, цієї відомості не достатньо. Ми пропонуємо більш деталізований звіт про розрахунки з покупцями та замовниками, який приведений в табл.2.

Даний звіт дає можливість приймати управлінські рішення щодо кожного окремого дебітора. Зі звіту про дебіторську заборгованість можуть бути отримані дані про стан розрахунків з кожним партнером підприємства на звітну дату, а саме, про стан розрахунків з кожним партнером підприємства на звітну дату, наскільки активно використовуються відстрочки платежу, яка величина простроченої заборгованості, чи змінилась платоспроможність окремих покупців, наскільки чітко виконуються сторонами умови укладених договорів.

Розглядаючи розрахунки з покупцями, проблеми неплатежів, необхідно пам'ятати, що це призводить до зростання економічних ризиків при здійсненні розрахунків між суб'єктами господарювання. В такій ситуації потрібно звернутись до міжнародного досвіду, який свідчить про необхідність застосування факторингу. Факторингові операції дозволяють постачальнику мінімізувати або зовсім ліквідувати свої комерційні ризики, що дозволяє отримати постачальнику всі умови для нормальної комерційної діяльності, що сприяє прискоренню оборотності засобів і зростанню прибутку.

Факторинг є більш ефективним засобом, ніж короткострокове кредитування, оскільки шляхом фінансування зворотного капіталу суб'єктів господарювання забезпечує клієнтам зниження ризику при здійсненні розрахунків, підвищення ліквідності активів, платоспроможності та рентабельності. Факторингові операції виступають засобом, що сприяє росту нових фірм, зміцненню зв'язків між постачальниками і покупцями, насиченості товарних ринків конкурентоспроможної продукції. Постачальник має наступний перелік послуг від банку: фінансування, додаткові послуги (адміністрування дебіторської заборгованості; інформаційно-аналітичне забезпечення; консалтинг) [2, с.120-132].

Під адмініструванням дебіторської заборгованості розуміють здійснення фактором обліку і управління нею за контрактами, що знаходяться на факторинговому обслуговуванні, у тому числі: ведення загального обліку прав вимог (накладних); щоденний контроль за станом дебіторської заборгованості; спеціальні процедури інформування дебітора про строки сплати його заборгованості за отриманий товар; інкасування платежів, що надходять в погашення заборгованості; ведення реєстрів обліку розрахунків за відвантаженим

товар; контроль за своєчасним та повним погашенням дебіторської заборгованості згідно контракту (надання послуг).

Інформаційно-аналітичне забезпечення клієнта – це складова процесу управління фактором дебіторською заборгованістю, що є додатковою послугою для клієнта та включає в себе: ведення історії всіх розрахунків за окремими контрактами, укладеними з покупцями, або моніторинг усього збуту, надання звітів про стан дебіторської заборгованості, рух платежів дебіторів, поставок та їх оплату тощо.

До консультативних послуг відносять послуги щодо надання консультацій по встановленню лімітів на покупців, тощо.

Серед економічних передумов росту факторингових послуг в Україні можна виділити наступні: недостатня капіталоозброєність підприємств; висока дебіторська заборгованість постачальників продукції; ризики кредитування; ріст неплатежів.

Таблиця 2

Звіт про стан розрахунків з покупцями

№ з/п	Найменування підприємства покупця	Сальдо розрахунків на початок звітнього періоду, грн.		Виникнення дебіторської заборгованості			Погашення дебіторської заборгованості, грн.	Сальдо розрахунків на кінець звітнього періоду, грн.	
		Дт	Кт	Підстава виникнення	Сума, грн.	Кореспондуючий розрахунок		Дт	Кт
1	ПП СПИКА	-	-	Наклада №Ж 000276 22	701	701	2829	-	-
2	ТОВ Мк-монтаж	-	2500	Наклада №Ж 000276 24	1893	701	1893	-	607

Факторингове обслуговування відбувається в наступній послідовності: 1) договори купівлі – продажу; 2) поставка товару; 3) договір факторингу; 4) факторингові платежі; 5) оплата за поставлений товар; 6) комісійна винагорода.

Постачальник отримує певну суму безпосередньо від факторингової фірми, яка її обслуговує, в момент відвантаження товару покупцеві до оплати її покупцем, і лише частину суми виплачує в ході певного обумовленого в договорі строки. Неповна оплата рахунків в момент їх придбання служить для факторингової фірми гарантією від можливих збитків в зв'язку з будь-якими обставинами.

Також банк-фактор в рамках здійснення факторингових операцій, крім надання послуг кредиту, здійснює повне факторингове обслуговування – бухгалтерське, інформаційне, збутове, страхове, юридичне, яке включає обробку рахунків клієнта, контроль за виконанням строків платежів, фінансові консультації, захист інтересів клієнта при неплатоспроможності його боржників, що є відмінною рисою даного виду операцій.

Фінансові відносини в рамках факторингу закріплюються договором факторингу. Основні конкурентні переваги факторингу для постачальників: можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту); отримання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержання від фактора необхідних для цього оборотних коштів; захист від упущеної вигоди від втрати клієнта за рахунок неможливості через дефіцит оборотних коштів надавати покупцям конкуренті відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі; можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок; можливість здійснення гуртових закупівель значних партій товарів та, відповідно, підтримання розширеного асортименту за рахунок наявності обігових коштів для миттєвого задоволення вимог покупців; покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами; укріплення ринкової позиції; зниження витрат на оплату робочих місць і робочого часу співробітників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості та залучення фінансових ресурсів. При цьому вивільнені ресурси можна направити на розвиток своєї дилерської

мережі; зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахунків з ними, викликаних касовим розривом.

На відміну від банківського кредитування при факторинговому обслуговуванні, одержуючи фінансування своїх продажів, постачальник не несе такі витрати: відсотки за користування кредитом, витрати по оформленню кредиту, включаючи реєстрацію і страхування застави, оплату робочого часу співробітників на оформлення і підготовку документів для кредитного відділу і таке інше, комісії за надання кредиту; витрати на екстрену мобілізацію грошових коштів при настанні терміну погашення кредиту або виплати відсотку, включаючи упущену вигоду, пов'язану з висновком цих засобів з обороту; у зв'язку з тим, що кредит береться на фіксований термін (як правило, перевищує термін товарного кредиту), а факторингове обслуговування припускає стягування плати лише за термін товарного кредиту, фактична плата за кредит буде вищою, ніж при факторинговому обслуговуванні [4, с.108-110].

Результатом застосування факторингу в торговий процес оптового постачальника стає прискорення обігу коштів і, отже, скорочення потреби в них. Оскільки при фінансуванні постачальниками в рамках факторингу останній фактично не стає позичальником (на відміну від випадку з кредитом), в його балансі не виникає кредиторська заборгованість. Таким чином, в міру необхідності постачальник зможе сміливо претендувати на додаткове фінансування, наприклад, у формі кредитної лінії або овердрафту, як у банку-факторі, так і в будь-якому іншому банку. Майно, товар та інші активи зберігають свою функцію бути операційною заставою для забезпечення цих кредитів. Покриття значної частини ризиків, контроль банком лімітів товарних кредитів постачальника забезпечують йому фінансову стійкість.

Комерційний результат полягає, зокрема, в можливості постійної підтримки всієї необхідної номенклатури товарного асортименту в кількості, достатній для повноцінного забезпечення попиту покупця, можливість одержувати кошти по поставці, більш пільгові умови покупки (наприклад, підвищити ліміт товарного кредиту, або збільшити відстрочення платежу). Це, в свою чергу, позначається в зростанні обсягів збуту за наявними покупцями і за новими покупцями, а також у підтриманні довгострокових ділових

зв'язків і з тими, і з іншими.

Розглянемо розрахунок економічного ефекту від використання послугою факторингу в порівнянні з кредитуванням на прикладі, що має такі параметри:

1. Підприємство має оборот за рік 216 670 000 грн., з яких приблизно 13 000 000 грн. припадає на розрахунок з покупцями за умови наступної оплати.

2. Середній залишок дебіторської заборгованості складає 1 281 000 грн.

3. Середній оборот дебіторської заборгованості складає 35,385 раз або 11 днів.

4. Підприємство надає своїм покупцям товарний кредит на термін: 21,30,45 днів при цьому об'єм поставок по даних термінах рівні.

5. Підприємство для підтримки рівня продажів бере в банку кредит сумою 2 000 000 грн., під 26% на рік.

Для отримання кредиту підприємство заплатило за оформлення кредиту і застави 0,5 % від суми кредиту, а також 1 % комісію за видачу кредиту. Таким чином, реальна вартість підприємства склала 27,5% річних. Підприємство платить банку відсотки за користування кредитом 550 000 грн. за рік, виходячи з реальної вартості кредиту.

Підприємство вирішило користатися послугами банку з факторингового обслуговування. Розрахуємо економічний ефект на факторингове обслуговування і відмови від кредиту при незмінних параметрах:

1. Співвідношення операцій факторингу з регресом і без регресу склало від 40% до 60%.

2. Середньозважена комісія за факторингове обслуговування дорівнює 2,758 % від суми поставок (13 000 000 грн.)

Висновки. Таким чином підприємство платить банку за факторингове обслуговування 358 540 грн. за рік. Економічний ефект дорівнює $550\,000 - 358\,540 = 191\,460$ грн. в рік. Тому можна зробити висновок, що за даних обставин може бути доцільніше скористатися послугою факторингу, оскільки будуть понесені менші затрати, ніж при залученні банківського кредиту.

1. Варченко О.М., Даниленко А.С., Крисанов Д.Ф., Бистрова І.О., Карпенко А.М., Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – 2011. – 396 с.

2. Євтух О.Т., Євтух О.О. Фінансовий менеджмент для магістрів і не тільки: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 408 с.

3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструмент для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. 3-е изд., испр. и доп. – М.: «Издательство «Омега» - Л.: - 2010. – 351 с.
4. Калетнік Г.М., Ціхановська В.М. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник. – К.: «Хай- Тек Прес», 2010. – 320 с.
5. Хазанович Э.С. Инвестиционная стратегия: учебное пособие / Э.С.Хазанович, А.М. Алжуні, А.В.Моисеев. – М.: КНОРУС, 2010. - 304 с.