

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ТОВАРНОГО КРЕДИТУВАННЯ

PROBLEMS OF BILL RECEIVABLE ACCOUNTING OF ENTERPRISES IN CONTEXT OF MERCHANDISE CREDIT DEVELOPMENT

Оксана ЄЛИСЕЄВА,
доктор економічних наук,
Дніпропетровський
національний університет

Oksana YELISEYEVA,
PhD Economics,
Dnipropetrovsk
National University

Володимир ГУНЯ,
кандидат економічних наук,
Дніпропетровський
національний університет

Volodymyr GUNYA,
PhD Economics,
Dnipropetrovsk
National University

Василь БЄЛОЗЕРЦЕВ,
Дніпропетровський
національний університет

Vasyl' BYELOZERTSEV,
Dnipropetrovsk
National University

У сучасних економічних умовах розвиток кредитних відносин між господарюючими суб'єктами виходить на новий рівень еволюційних перетворень. Однією з найважливіших складових діяльності сучасних підприємств є облік дебіторської заборгованості, а головними питаннями у цьому контексті – контроль за рівнем та якістю дебіторської заборгованості. Проте зусиль виключно самих підприємств у цьому питанні недостатньо. Потребує розв'язання комплекс питань теоретичного, практичного та нормативно-правового характеру.

Проблемам розвитку теорії та практики обліку дебіторської заборгованості присвячено праці багатьох закордонних та вітчизняних науковців-економістів.

У більшості наукових праць українських і зарубіжних дослідників аналізуються окремі аспекти теорії та практики обліку дебіторської заборгованості підприємств, зокрема: сутність дебіторської заборгованості; класифікація дебіторської заборгованості; нормативно-правове регулювання облікового процесу дебіторської заборгованості тощо.

З огляду на важливість та практичну значимість таких напрацювань можна зазначити, що в цілому відчувається дефіцит глибоких теоретичних досліджень та практичних рекомендацій стосовно вирішення проблем обліку дебіторської заборгованості з позицій комплексного підходу. Недостатніми є напрацювання з науково-методичного забезпечення обліку дебіторської заборгованості.

Особливу увагу слід звернути на багатоаспектність дослідження, що обумовлена складністю й різноманітністю питань, пов'язаних з обліком дебіторської заборгованості, що вплинуло на спрямованість та рівень розробок теоретичних і практичних аспектів їх регулювання. Постійне розширення кредитного ринку України та поява нових форм кредитних відносин у практиці вітчизняних підприємств поряд зі змінами у складній системі нормативно-правових актів вимагають від держави та підприємств перегляду підходів щодо процесу обліку дебіторської заборгованості та підвищення його якості.

Метою статті є визначення актуальних проблем обліку дебіторської заборгованості й товарного кредитування, що потребують їх практичного розв'язання.

Слід зазначити, що в спеціальній економічній літературі немає єдності щодо визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість».

Особливий підхід до тлумачення дебіторської заборгованості спостерігається у закордонних авторів. Так, accounts receivable (англ.) поряд із дебіторською заборгованістю має такі варіанти

перекладу: рахунки дебіторів, рахунки до отримання, дебітор по розрахунку. Латинське слово debitum перекладається як борг, обов'язок.

Деякими авторами дебіторська заборгованість розглядається як кошти, вилучені в підприємства, або які певний термін знаходяться в інших осіб [1]. На нашу думку, така дефініція не є достатньо коректною та потребує доповнення. Так, кошти, вилучені у підприємства, не завжди уособлюють собою дебіторську заборгованість. Таке тлумачення дебіторської заборгованості також вважає не коректним М.Д.Білик [2], яка більш схильна до визначення дебіторської заборгованості, що поширене в країнах з розвинутою економікою. Вона посилається на таких авторів, як Д.Стоун, К.Хітчинг [3]. У загальному вигляді визначення дебіторської заборгованості, що превалює серед закордонних дослідників, буде мати такий зміст: дебіторська заборгованість – це сума боргів, які належать підприємству від юридичних або фізичних осіб, що виникли в результаті господарських взаємовідносин із ними.

Доволі лаконічне визначення дебіторської заборгованості є в нормативних документах, якими у своїй праці керуються практикуючі бухгалтери. Так, відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на визначену дату. А під дебіторами розуміються юридичні або фізичні особи, що внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми коштів, їх еквівалентів чи інших активів [4].

Відповідно до стандартів бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість вважається активом. Активи у свою чергу – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Відповідно тоді й дебіторську заборгованість, яка визнається активом, можна вважати ресурсом, який контролюється підприємством. Проте згідно з теорією обліку доведено, що дебіторська заборгованість – це вилучення в підприємства. Отже, питання контролю над дебіторською заборгованістю з боку підприємства доволі суперечливе.

Ми можемо спостерігати цілий калейдоскоп підходів до розуміння суті дебіторської заборгованості, тлумачення її поняття. Визначення дебіторської заборгованості потребує більш інтегрального і за можливістю всеохоплюючого характеру.

У зв'язку з недостатньою визначеністю сутності дебіторської заборгованості, на думку окремих вчених [1; 2; 3; 5], нормативно

Статтю присвячено дослідженню проблем обліку дебіторської заборгованості підприємств. Визначено актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості та товарного кредитування, що потребують їх практичного розв'язання. Обґрунтовано об'єктивну необхідність державного контролю за процесами товарного кредитування на підприємствах.

The article describes the investigation of bill receivable accounting of enterprises. Actual problems of bill receivable and merchandise credit accounting, which need practical solution, have been defined. Objective necessities of state control over merchandise credit processes at enterprises have been grounded.

закріплена класифікація дебіторської заборгованості не є вичерпною і достатньою для прийняття якісних управлінських рішень. З цієї думкою варто погодитися.

Проаналізуємо загальноприйнятий підхід до класифікації дебіторської заборгованості, на якому базується її відображення в балансі підприємства. Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [4] з метою складання фінансової звітності (у першу чергу балансу) дебіторська заборгованість класифікується за наступними ознаками:

- зв'язком з нормальним операційним циклом підприємства;
- терміном погашення дебіторської заборгованості;
- визначенням об'єктів, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів;
- своєчасністю сплати боржником дебіторської заборгованості.

Відповідно до перших двох ознак виділяється довгострокова дебіторська заборгованість (не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців з дати балансу) та поточна дебіторська заборгованість (виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу).

В Україні такий поділ є обов'язковим, на відміну від міжнародних стандартів, відповідно до яких підприємство самостійно приймає рішення про необхідність окремого відображення у звітності довгострокової й поточної заборгованості. Слід також зазначити, що в деяких країнах заборгованість залежно від терміну погашення може поділятися на три групи: поточну, середньострокову та довгострокову.

Відповідно до стандарту бухгалтерського обліку довгострокова дебіторська заборгованість має такий об'єктний склад:

- заборгованість за майно, що передане у фінансову оренду;
- заборгованість, забезпечена довгостроковими векселями;
- інша дебіторська заборгованість.

Звернемо увагу на те, що відповідно до нормативних документів, що регламентують діяльність бухгалтера та ведення бухгалтерського обліку в Україні, у складі довгострокової дебіторської заборгованості не виділяється окремо такий важливий її об'єктний елемент, як заборгованість за товари, роботи, послуги. І деякі автори звертають на це особливу увагу [2]. Як свідчить практика, терміни погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги можуть виходити за межі 12 місяців або операційного циклу підприємства. Отже, з одного боку (за економічною сутністю), вважати таку заборгованість поточною не можна, а з другого – згідно з нормативно-правовими актами вона не може бути віднесена до складу довгострокової.

За об'єктною ознакою слід особливо виділити ще один різновид дебіторської заборгованості – аванси, що видані контрагентам за майбутні поставки товарів, робіт, послуг. Цей вид дебіторської заборгованості також безпосередньо пов'язаний з основною діяльністю підприємства.

З огляду на іноземний досвід деякими вченими [1; 2] пропонується при класифікації дебіторської заборгованості максимально зближувати строкову та об'єктну складову диференціації дебіторської заборгованості у балансі. Таким чином, дебіторську заборгованість необхідно поділяти на такі види:

- 1) довгострокова дебіторська заборгованість (довгострокова дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; довгострокові векселі одержані; інша довгострокова дебіторська заборгованість);
- 2) короткострокова дебіторська заборгованість (короткострокова дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; короткострокові векселі одержані; інша короткострокова дебіторська заборгованість).

На думку авторів, «така класифікація статей дебіторської заборгованості в балансі враховує рівень ліквідності статей, вона корисніша для користувачів фінансової звітності щодо оцінки фінансового стану підприємства» [2, с. 32].

Безперечно, така диференціація заборгованості в балансі корисніша нормативно затвердженій, але суперечливою є можливість оцінки рівня її ліквідності в повному розумінні цього поняття. Під ліквідністю взагалі розуміється потенційна швидкість активу пере-

творюватися в інший актив, у першу чергу в грошовому вигляді. Нині потенційно більш ліквідною буде вважатися дебіторська заборгованість, що знаходиться в межах обумовленого з контрагентом строку, менш ліквідна – заборгованість, що вийшла за ці межі. Отже, виникає потреба в межах терміново-операційної ознаки виділяти заборгованість, що виходить або не виходить за межі запланованих (тобто обумовлених з контрагентами) строків.

На нашу думку, виникає об'єктивна необхідність поділу дебіторської заборгованості на такі дві групи, як запланована та незапланована. Результатом спланованості або неспланованості може бути ступінь майбутньої або поточної економічної вигідності дебіторської заборгованості. Теоретично можлива ситуація, коли незапланована дебіторська заборгованість у якийсь момент часу визнається підприємством економічно вигідною (виправданою). Але ймовірність виникнення такої ситуації дуже низька. Слід також зазначити, що запланована дебіторська заборгованість виникає внаслідок моделювання (планування) її обсягу та якості підприємством у попередньому періоді. У результаті скупчення певних факторів дебіторська заборгованість може бути як економічно виправданою для підприємства, так і навпаки – невиправданою. Незапланована дебіторська заборгованість може виникати в результаті управлінських помилок, зловживань або в результаті форс-мажорних обставин, що виникають за межами підприємства. На наш погляд, існують певні види дебіторської заборгованості, які вже в момент виникнення не є для підприємства економічно виправданими. До цих різновидів можна віднести такі: заборгованість за виданими авансами (постачальникам за продукцію, товари, роботи, послуги), заборгованість щодо розрахунків із бюджетом, заборгованість щодо внутрішніх розрахунків. Загалом заборгованість, що не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт або послуг, повинна мінімізуватися.

Корисним є розподіл дебіторської заборгованості на монетарну й немонетарну. В періоди часу, що характеризуються високими темпами інфляції, більш сприятливим її видом для підприємства буде немонетарна дебіторська заборгованість. Найбільш важливий вид немонетарної дебіторської заборгованості є той, що виникає при перерахунку авансових платежів постачальникам продукції, товарів, робіт або послуг, він же має найбільшу питому вагу в немонетарному виді дебіторської заборгованості. Але не варто забувати, що саме цей різновид заборгованості є для підприємства найменш бажаним.

Слід також зазначити, що на підприємстві можлива фальсифікована дебіторська заборгованість. Ситуація з появою такого її виду частіше всього виникає на торговельних оптових підприємствах, що практикують розрахунки з покупцями в готівковому вигляді. Співробітник підприємства, який відповідає за інкасацію дебіторської заборгованості (торговельний агент/представник, експедитор, водій-експедитор), при отриманні готівки від покупця навмисно не оформлює оприбуткування грошей та присвоює отримані цінності. Жертвами стають підприємства, що намагаються не досить правовим чином мінімізувати оподаткування. Проблем може додавати неналежна організація готівкового обороту підприємства. Поширеною практикою є «промивання» грошей через працівників підприємства, які оформлюються як приватні підприємці зі сплатою єдиного податку. Всі договори, що передбачають готівкові розрахунки (це насамперед розрахунки з контрагентами, які не мають статусу юридичних осіб та є платниками єдиного податку), укладаються з вищезазначеними співробітниками (найчастіше це територіальні/регіональні менеджери, торгові представники/агенти). За такої схеми роботи досить широкою є практика порушення норм регулювання готівкового обігу, зокрема граничної суми готівкового розрахунку одного підприємства (підприємця) з іншим підприємством (підприємцем) протягом одного дня. На даний момент ця гранична сума дорівнює 10 000 грн. [6]. Має місце також порушення норми щодо граничного обсягу реалізації продукції, товарів або послуг підприємцями (фізичними осо-

бами) у грошовому вираженні, дотримання якої є однією з умов, за яких підприємець має право користуватися спрощеною системою оподаткування та бути платником єдиного податку [7].

Без перебільшення, спрощену систему оподаткування в нашій країні можна назвати великим здобутком. Адекватними, на наш погляд, є й граничні обсяги реалізації для платників єдиного податку (фізичних осіб) та гранична сума готівкового розрахунку одного підприємства (підприємця) з іншим підприємством (підприємцем) протягом одного дня (для всіх суб'єктів підприємницької діяльності). Проблема полягає в іншому: відсутній чіткий механізм контролю за дотриманням цих норм підприємцями (фізичними особами), що є платниками єдиного податку. І ці особи з успіхом користуються існуючими на даний момент прогалинами в законодавчій базі та перевищують річні обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і встановлені межі готівкового обороту між підприємствами. Це у свою чергу є плідним підґрунтям для зловживань. Додає проблем неналежна (на деяких підприємствах) організація роботи та контролю за діяльністю співробітників, що відповідають за інкасацію дебіторської заборгованості (готівкових грошей). Трапляються навіть такі випадки, коли ці робітники навіть офіційно не оформлені (з тією ж метою незаконної оптимізації оподаткування). Все це і є причинами можливого існування на деяких підприємствах фальсифікованої дебіторської заборгованості.

Щодо питання, які ж критерії класифікації повинні бути закріплені нормативно, то науковці поділилися на два табори [2]. Перша група вчених вважає за необхідне якомога детальніше відобразити дебіторську заборгованість на балансі підприємства, друга – дотримується думки, що значне збільшення статей в активі балансу підприємства призведе до невиправданої громіздкості звітної форми та, як наслідок, – її незрозумілості для основних реципієнтів інформації. Обидва підходи рівноцінно корисні і в науковій, і в практичній площині. Однак, на нашу думку, немає підстав для конфронтації. Так, нормативно закріплені критерії класифікації дебіторської заборгованості та порядок її відображення у звітності мають деякі вади (на наш погляд, незначні), можлива більш детальніша диференціація заборгованості на види тощо.

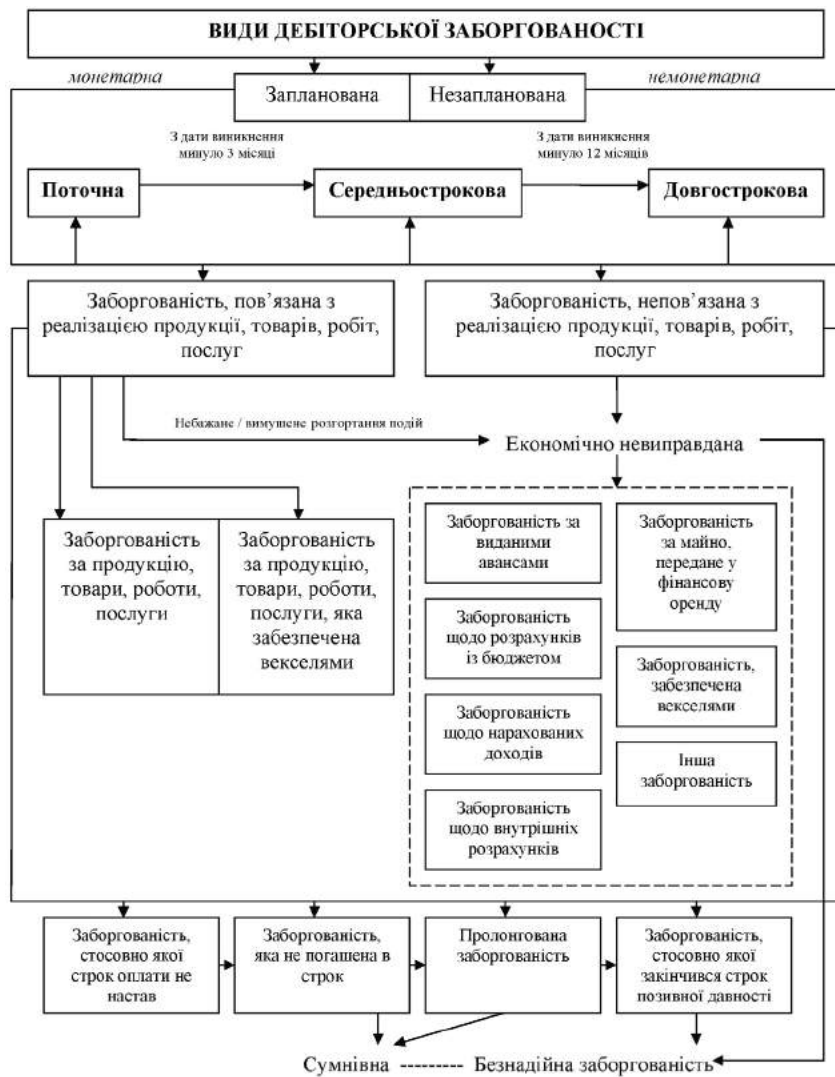
Нами пропонується класифікація дебіторської заборгованості, яка залежно від специфіки підприємства може коригуватися (див. рис.).

Слід також згадати про те, що класифікація дебіторської заборгованості тісно пов'язана з проблемою її оцінки. Остання ґрунтується на її первинній вартості, яка в свою чергу залежить від виду дебіторської заборгованості й особливостей її визначення.

Беззаперечним є й той факт, і про це свідчать статистичні дані, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги має найбільшу питому вагу у складі дебіторської заборгованості взагалі. У деяких компаніях заборгованість за товари, роботи, послуги сягає 90-100% відносно її загальної величини. І це є цілком природним явищем, оскільки інші види дебіторської заборгованості не вважаються економічно виправданими.

У рамках нашого дослідження особливу увагу має бути приділено саме дебіторській заборгованості, що пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт або послуг. До цієї групи було б доцільно додати також і дебіторську заборгованість за виданими авансами. У даному випадку ми маємо на увазі аванси постачальникам за продукцію,

Рисунок. Класифікація дебіторської заборгованості підприємства



товари, роботи або послуги, які в подальшому призначені для основної діяльності, що пов'язана з їх наступною реалізацією покупцями.

Безумовно, визначення сутності дебіторської заборгованості та її класифікації в значній мірі обумовлюють низку проблематичних питань. Але є певна невизначеність окремих теоретичних положень обліку, які також викликають деякі проблеми.

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством у майбутньому економічних вигод і може бути достовірно визначена її сума. На наш погляд, при застосуванні вищезазначених критеріїв віднесення дебіторської заборгованості до складу активів виникають деякі проблемні моменти, навіть протиріччя. Постає цілком природне запитання: яка ступінь ймовірності отримання підприємством економічних вигод у майбутньому буде критичною? Можливе навіть зворотне формулювання питання: при виникненні дебіторської заборгованості чи існує ймовірність отримання підприємством економічних втрат від її непогашення, тобто чи буде правомірним визнання дебіторської заборгованості активом? У цьому контексті слід також зазначити, що розміри ймовірних економічних вигод та втрат непорівнянні, тобто між ними не може стояти знак рівняння. Така ситуація виникає з огляду на часову складову та деякі особливості вітчизняного податкового законодавства. Що стосується часу, то це певні труднощі при точному розрахунку майбутньої вартості дебіторської заборгованості в грошовому вираженні з урахуванням темпів інфляції та терміну між виникненням цієї заборгованості й моментом її погашення.

Є також сумнів у можливості точного визначення суми дебіторської заборгованості, яка буде погашена підприємству (особливо тоді, коли відносно цієї заборгованості є невпевненість в її погашенні).

На наш погляд, певне практичне значення мало б введення критичного значення ймовірності отримання підприємством економічних вигод від утримання дебіторської заборгованості.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг і оцінюється за первісною вартістю. Поточна дебіторська заборгованість, що є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається в підсумок балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу вираховується величина резерву сумнівних боргів.

Зазначимо, що створення резервів обумовлено такими принципами бухгалтерського обліку, як обачність та відповідність доходів і витрат. Це дозволяє зіставляти нараховані доходи, не завищуючи їх, з витратами періоду, здійсненими для отримання цих доходів, не занижуючи одночасно самих витрат. Таким чином, при нормальному функціонуванні підприємства за допомогою резервів відбувається згладжування стрибкоподібних змін у чистому прибутку, адже частина витрат здійснюється не за рахунок витрат періоду, а за рахунок створених резервів у попередніх періодах. Отже, створення резерву сумнівних боргів має певне практичне значення. Тут можна відокремити два аспекти.

По-перше, стабільна позитивна динаміка чистого прибутку є важливою характеристикою успішності роботи підприємства в очах інвесторів, що є основними користувачами фінансової звітності.

По-друге, створення резерву дозволяє підвищити достовірність бухгалтерської звітності, що є одним з основних інформаційних блоків даних для прийняття управлінських рішень. У свою чергу якість та адекватність останніх теж підвищується.

Слід звернути увагу на те, що у випадку визнання дебіторської заборгованості безнадійною її сума в бухгалтерському обліку списується за рахунок раніше створеного резерву сумнівних боргів, а при недостатності нарахованого резерву включається в інші операційні витрати. У податковому ж обліку відповідно до Податкового кодексу України [7] підприємство має право віднести до валових витрат суму безнадійної дебіторської заборгованості, якщо відповідні заходи щодо стягнення заборгованості не призвели до її погашення.

Основними такими заходами є: пред'явлення претензії; подання позову до суду; звернення до виконавчої служби із заявою про відкриття виконавчого провадження.

Незважаючи на певне практичне значення створення резерву сумнівних боргів, у реальних умовах його нарахування бухгалтерами відбувається доволі рідко, а це є ще одним свідченням недостатності якості ведення та обліку дебіторської заборгованості й кредитних відносин між підприємствами.

Методи обліку безнадійних боргів умовно можна поділити на дві групи. До першої – належить метод прямого списання, сутність якого полягає в тому, що попередня оцінка і запис безнадійних боргів на окремих рахунках бухгалтерського обліку не здійснюється. Безнадійний борг списується на витрати діяльності в той період, коли стає відомо, що він не буде погашений. Звернемо увагу, що цей метод обліку безнадійних боргів дуже наближений до того, що застосовується в податковому обліку. Є в ньому позитивний момент – простота у використанні. Але недоліки, на наш погляд, повністю перекреслюють зазначену перевагу. У першу чергу слід згадати про те, що є певна складність у визначенні часу, коли дебіторську заборгованість можна вважати безнадійною. Найбільш негативним моментом слід вважати викривлення реальної картини щодо якості дебіторської заборгованості, що потенційно може привести (а в більшості випадків так і відбувається) до управлінських помилок. Незважаючи на суттєві недоліки, цей метод обліку безнадійних боргів (усіх видів дебіторської заборгованості) у вітчизняній практиці найбільш поширений.

Друга група методів обліку безнадійних боргів характеризується нарахуванням резерву. Відповідно до П(С)БО 10 [4] розрахувати резерв сумнівних боргів можна одним з таких методів:

1. Виходячи із платоспроможності окремих дебіторів.

2. Виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати.

3. На основі класифікації дебіторської заборгованості.

4. На основі визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

Проаналізувавши порядок розрахунку резерву сумнівних боргів при застосуванні вищезазначених методів, можна зробити певні висновки. Так, метод, що базується на аналізі платоспроможності окремих дебіторів, дуже схожий на метод прямого списання безнадійних боргів. При його застосуванні списання безнадійного боргу передують нарахування резерву, що є більш прийнятним з точки зору прийняття управлінських рішень на основі отриманої бухгалтерської інформації, на відміну від прямого списання безнадійного боргу. Метод є відносно простим у використанні й нетрудомістким.

Другий метод (виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати) має, на наш погляд, недолік. Звернемо увагу на існуючу практику побудови взаємовідносин підприємств із дебіторами. Переважним у практичних умовах та логічним є такий наслідок виникнення безнадійної дебіторської заборгованості, як повне припинення взаємовідносин (принаймні в розрізі товарного кредитування) з дебітором, що є джерелом безнадійної заборгованості для підприємства. Таким чином, у наступних періодах конфігурація дебіторів підприємства дещо змінюється, а отже, постає питання: чи буде резерв сумнівних боргів, нарахований на підставі результатів взаємодії підприємства з контрагентами, з якими у звітному періоді припинені стосунки, відповідати дійсній якості дебіторської заборгованості?

Найбільш прогресивним, на наш погляд, є метод нарахування резерву сумнівних боргів, що базується на класифікації дебіторської заборгованості. Його застосування дає змогу найбільш достовірно відобразити ситуацію з дебіторською заборгованістю. Але тут до нього можна прикласти недолік, що був описаний для попереднього методу. З огляду на це ми вважали б доцільним розробку ще одного методу, що був би сплавом першого та третього методів нарахування резерву сумнівних боргів. Основою для розробки такого методу може бути створення такої процедури класифікації дебіторської заборгованості, що базувалась би не на строках прострочення, а на приналежності до певної категорії (групи) контрагентів. Групування контрагентів потрібно здійснювати з огляду на їх надійність. Таким чином, для кожної групи контрагентів необхідно присвоїти певні коефіцієнти сумнівності дебіторської заборгованості.

Як вже зазначалося вище, сучасний стан взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання характеризується значною часткою дебіторської та кредиторської заборгованості за товари в загальному обсязі їх обігових активів. А дебіторська та кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги займає провідне місце в питаннях, що пов'язані з вивченням дебіторської та кредиторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги) є результатом кредитної активності підприємства, а динаміка якісних показників дебіторської заборгованості – результатом застосування певної кредитної політики підприємством. Отже, показником, що характеризує обсяги наданих товарних кредитів, є дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. У сучасних умовах товарний кредит набуває все більшого поширення та стає однією з необхідних умов значного прискорення реалізації товарів. У діяльності багатьох підприємств товарне кредитування займає значне місце.

Особливу увагу слід звернути також на нормативно-правові аспекти означеної нами проблематики.

У Податковому кодексі України товарний кредит визначається як «...товари (роботи, послуги), що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичних чи фізичних осіб на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних розрахунків на визначений строк та під процент. Товарний кредит передбачає передачу права власності на товари (роботи, послуги) покупцеві (замовникові) у момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником) незалежно від часу погашення заборгованості» [7].

У зв'язку з набуттям чинності нової редакції Цивільного кодексу України з 01.01.2004 [9] можна говорити про те, що операції товарного кредитування отримали більш фундаментальну правову базу. Так, у попередній редакції Цивільного кодексу України операціям товарного кредитування було присвячено лише ст. 240 «Продаж товарів в кредит», норми якої застосовувалися до продажу з розстроченням платежу роздрібними торговельними підприємствами товарів тривалого користування громадянам.

У Цивільному кодексі України (ст. 694) товарний кредит трактується як різновид договору купівлі-продажу. Особливістю такого договору є те, що покупець розраховується за отриманий товар не одразу, а з відстроченням платежу.

Слід зазначити, що Цивільний кодекс України розрізняє два різновиди договору купівлі-продажу в кредит: з відстрочкою та з розстрочкою платежу. Відстрочка передбачає, що весь платіж за товар має бути здійснений покупцем повністю через / протягом певного строку після передачі товару. Розстрочка ж включає в себе декілька періодичних платежів. Проте рівномірність періодів платежів та їх пропорційність певній базі в діючому Цивільному кодексі не регламентуються.

З відстрочкою або розстрочкою платежу можуть постачатися не тільки товари, а й надаватися послуги (виконуватися роботи). Такий висновок можна зробити з ч. 1 ст. 1057 Цивільного кодексу, що присвячена комерційному кредиту, різновидом якого є товарний кредит: «Договором, виконання якого пов'язано з передачею у власність іншій стороні грошових коштів або речей, визначених родовими ознаками, може передбачатися надання кредиту в якості авансу, попередньої оплати, відстрочки або розстрочки оплати товарів, робіт або послуг (комерційний кредит), якщо інше не встановлене законом». Таким чином, комерційний кредит припускає надання відстрочки оплати не тільки по відношенню до товарів, а й по відношенню до робіт та послуг.

Відповідно до ч. 5 ст. 694 Цивільного кодексу договором товарного кредитування можуть бути передбачені два види відсотків:

- за вартість послуги, пов'язаної з відстрочкою платежу за наданий товар;
- за прострочення платежу. Такі відсотки є платою за користування чужими грошовими коштами (ст. 536 Цивільного кодексу).

Іншими словами, такі відсотки являють собою фінансові санкції.

Другий спосіб нарахування відсотків наштовхує на висновок, що при варіанті розрахунку за поставлений товар у межах обумовлених у договорі строків відсотки за товарний кредит відсутні. А це дещо суперечить фундаментальній тезі про платність кредиту взагалі.

Відповідно до Цивільного кодексу України договір про надання товарного кредиту може бути і безвідсотковим, адже абз. 2 ч. 5 ст. 694 Цивільного кодексу передбачає, що договір може, а не повинен передбачати сплату відсотків. Цим товарний кредит у Цивільному кодексі відрізняється від товарного кредиту, визначеного в Податковому кодексі України.

Стаття 694 Цивільного кодексу встановлює правила сплати відсотків на прострочену суму, аналогічні встановленим у ч. 1 ст. 536 Цивільного кодексу: «За користування чужими грошовими коштами боржник зобов'язаний сплачувати відсотки, якщо інше не встановлено договором між фізичними особами». Розмір відсотків може встановлюватися договором, законом або іншим актом цивільного законодавства (ч. 2 ст. 536 Цивільного кодексу України).

Щодо моменту переходу права власності на товар за договором товарного кредитування, то тут діє загальне правило: право власності переходить у момент передачі такого товару, якщо інше не встановлене договором або законом. Таким чином, у договорі товарного кредитування може бути передбачено, наприклад, що право власності на товар переходить до покупця після погашення заборгованості за поставлений товар. Одночасно слід звернути увагу, що відповідно до п. 14.1.245 статті 14 Податкового кодексу України товарний кредит передбачає перехід права власності на товари (результати робіт, послуг) покупцю (замовнику) в момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником) незалежно від часу погашення заборгованості. Таке протиріччя в нормативних актах, на нашу думку, може викликати податкові спори. Для запобігання цьому має сенс рекомендувати господарюючим суб'єктам при проектуванні договорів товарного кредитування синхронізувати їх норми з нормами податкового законодавства, а саме Податкового кодексу України.

Таким чином, чим більше поширюється товарне кредитування, тим гостріше постають питання обліку й статистики дебіторської заборгованості, нормативного регулювання надання товарних кредитів тощо.

Велике значення, на нашу думку, має статистичне спостереження за показниками дебіторської заборгованості підприємств за товари, роботи, послуги. Слід зазначити, що однією з основних причин банкрутства підприємств є низький рівень оборотних активів та проблеми з якістю грошового потоку. У першу чергу ці проблеми виникають при неконтрольованому та незбалансованому розширенні господарської діяльності, а також у тих випадках, коли значний обсяг товарів та послуг реалізується в кредит (зокрема, клієнтам з фінансовими труднощами) з відсутністю належної системи моніторингу ефективності інкасації дебіторської заборгованості.

Можна говорити про те, що означені вище проблеми виходять за межі інтересів окремих підприємств і переміщуються в площину макроекономічних питань, що повинні контролюватися державою. Таким чином, проблеми обліку дебіторської заборгованості мають своє продовження у статистичній звітності, що стосується окресленої проблематики.

Проаналізуємо основні форми статистичної звітності, що стосуються стану дебіторської заборгованості на підприємствах України (див. **табл.**).

Як бачимо з таблиці, всі складнощі та вузькі питання облікової класифікації дебіторської заборгованості знайшли своє відображення в основних формах статистичної звітності, що пов'язана з показниками цього виду заборгованості. Так, вирішуючи питання спрощення обліку й звітування окремих організацій, застосування зазначених вище форм звітності породжують неможливість формування загальної картини щодо стану дебіторської заборгованості на макrorівні.

Одним з найважливіших, на нашу думку, показників, що може бути індикатором передкризових та кризових явищ на макrorівні, є показник простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Цей показник наявний у формі №1-Б «Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами» (див. **табл.**). По-перше, ця форма звітності є вибірковою, по-друге, ми можемо спостерігати лише прострочену дебіторську заборгованість нерезидентів. Отже, прострочена дебіторська заборгованість підприємств України випадає з поля зору. Також виникає запитання: чому у формі немає місця для простроченої довгострокової дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги? На наш погляд, показник простроченої дебіторської заборгованості найбільш актуальний для довгострокової заборгованості.

Картину щодо тенденцій прострочення (в першу чергу у світі прогнозування прострочення дебіторської заборгованості) можна було б побачити за допомогою показника резерву сумнівних боргів. Але й тут виникають певні перешкоди:



- нарахування резерву сумнівних боргів носить рекомендований характер;
- різні методи нарахування резерву сумнівних боргів;
- наявність показника резерву сумнівних боргів лише у формах №1, №1-м.

Кожен з перелічених вище пунктів окремо і всі разом суттєво впливають на можливість застосування показника резерву сумнівних боргів для досліджень та прогнозів на макро-економічному рівні.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті розкрито основні теоретичні й практичні проблеми обліку дебіторської заборгованості підприємств із позицій комплексного підходу, що враховує визначення сутності дебіторської заборгованості, її класифікацію, нормативно-правові аспекти обліку та статистичну звітність.

Результати дослідження можуть стати вагомим внеском у процес удосконалення обліку дебіторської заборгованості та побудови ефективних взаємовідносин підприємств зі своїми контрагентами, оскільки досліджувана проблема в сучасних умовах прискореного розвитку кредитних відносин між підприємствами є однією з ключових, що стоїть як перед підприємствами, так і перед державою.

ЛІТЕРАТУРА

1. Береза С. Л. Дебіторська заборгованість: проблеми облікової інтерпретації / С. Л. Береза // *Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць (Дніпропетровськ: ДНУ). – 2002. – Випуск 126. – С. 151–156.*
2. Билик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Билик // *Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 24–36.*
3. Стоун Д. *Бухгалтерский учет и финансовый анализ: подготовительный курс / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. – М.: Сирин, 2000. – 304 с.*
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом МФУ від 08.10.1999 р. № 237 – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Новікова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Новікова // *Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1(43). – С. 75–81.*
6. Постанова Правління Національного банку України «Про встановлення граничної суми готівкового розрахунку» від 09.02.2005 р. № 32 – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
7. Податковий кодекс України / Верховна Рада України // *Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13-14, №15-16. – С. 112*
8. Books Ngram Viewer – Режим доступу: <http://books.google.com/ngrams/>
9. Цивільний кодекс України / Верховна Рада України // *Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – с. 356*
10. Власюк Г. В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи її вирішення / Г. В. Власюк // *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2011. – Вип. 6. – С. 131–135.*
11. Кияшко О. М. Необхідність облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. М. Кияшко // *Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 190–196.*
12. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю / О. Сліпачук // *Контроль. – 2010. – №1. – С.37–48.*

Таблиця. Основна статистична звітність, що містить інформацію про стан дебіторської заборгованості

№ з/п	Форма статистичної звітності	Показники, що характеризують стан дебіторської заборгованості	Репрезенти звітності
1	Форма №1 «Баланс» (із змінами, внесеними наказом Мініфіну від 09.12.2011 р. №1591)	1.Довгострокова дебіторська заборгованість. 2.Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: – чиста реалізаційна вартість; – первісна вартість; – резерв сумнівних боргів. 3.Дебіторська заборгованість за розрахунками: – з бюджетом; – за виданими авансами; – з нарахованих доходів; – із внутрішніх розрахунків. 4.Інша поточна дебіторська заборгованість	Підприємства, організації та інші юридичні особи усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ)
2	Форма №1-дс «Баланс» (Наказ Міністерства фінансів України 28.12.2009 № 1541)	1. Довгострокова дебіторська заборгованість. 2.Поточна дебіторська заборгованість: – за розрахунками з бюджетом; – за розрахунками за товари, роботи, послуги; – за наданими кредитами; – за виданими авансами; – за розрахунками із соціального страхування; – за внутрішніми розрахунками; – інша поточна дебіторська заборгованість	Суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі
3	Форма №1-кдс «Баланс» (Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629)	1. Довгострокова дебіторська заборгованість. 2.Поточна дебіторська заборгованість: – за розрахунками з бюджетом; – за розрахунками за товари, роботи, послуги; – за наданими кредитами; – за виданими авансами; – за розрахунками із соціального страхування; – за внутрішніми розрахунками; – інша поточна дебіторська заборгованість	Суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі, які складають та подають консолідовану фінансову звітність
4	Форма №1-м «Баланс» (із змінами, внесеними наказом Мініфіну від 09.12.2011 р. №1591)	1.Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: – чиста реалізаційна вартість; – первісна вартість; – резерв сумнівних боргів. 2. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом. 3. Інша поточна дебіторська заборгованість	1. Юридичні особи, які визнані суб'єктами малого підприємництва відповідно до законодавства, крім довірчих товариств, страхових компаній, банків, ломбардів, інших фінансово-кредитних та небанківських фінансових установ, суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками та імпортерами піддакцизних товарів, а також суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному капіталі яких частка вкладів, що належить юридичним особам - засновникам та учасникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищує 25 відсотків; представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності. 2. Новостворені підприємства та підприємства, які за результатами діяльності за минулий рік відповідають критеріям, наведеним у пункті 2 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»
5	Форма №1-мс «Баланс» (із змінами, внесеними наказом Мініфіну від 09.12.2011 р. №1591)	1. Поточна дебіторська заборгованість	Суб'єкти малого підприємництва - юридичні особи, що відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 розділу III Податкового кодексу України, та мають право на застосування спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат, а також платники єдиного податку, які відповідають критеріям, визначеним підпунктом 4 пункту 291.4 статті 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України.
6	Форма №1-Б «Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами» (наказ Держкомстату 15.08.2011р. № 209)	Заборгованість за розрахунками з нерезидентами за товари, роботи, послуги (включаючи заборгованість, забезпечену векселями, авансові платежі та внутрішні розрахунки) 1. Довгострокова дебіторська заборгованість. 2. Поточна дебіторська заборгованість: – усього; – з неї прострочена	Юридичні особи незалежно від виду економічної діяльності, крім бюджетних установ (спостереження вибірково)