

УДК 657.212.339.17

О.Ю. Закревська

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ, ЯК СКЛАДОВІ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

В статті розглянуто основні проблемні питання обліку та контролю поточної дебіторської заборгованості в системі управління підприємством торгівлі. Визначено мету та завдання управління поточною дебіторською заборгованістю. Наведено складові елементи системи управління дебіторською заборгованістю. Розкрито особливості формування кредитної політики підприємства торгівлі.

The article deals with the main issues of accounting and control of current accounts receivable in the system of trade management. The purpose and tasks of management of current accounts receivable are determined. The constituent elements of the management system of accounts receivable are presented. The peculiarities of formation of the credit policy of the enterprise of trade are revealed.

Timely and quality provision of accounting and analytical information contributes to the formation of an effective policy for managing receivables from the trading company. And it meets the information needs of managers of different levels regarding the status, appraisal, quality, dynamics of current receivables and risks associated with the possibility of non-repayment.

The proper organization of accounting for current receivables at the trade company helps to streamline the information, transparency and authenticity of these transactions on settlements with debtors. Managing current accounts receivable is one of the key elements of enterprise management in general. Therefore, the accounting and credit policies of an enterprise that are suited to the peculiarities of its core business, as well as the specifics of settlements with buyers, are important.

Ключові слова: поточна дебіторська заборгованість, кредитна політика, управління дебіторською заборгованістю, оптимізація, рефінансування.

Key words: current accounts receivable, credit policy, management of accounts receivable, optimization, refinancing.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин супроводжується посиленням конкуренції на ринку збуту. Неможливо успішно здійснювати просування товару на ринку без надання потенційним покупцям більш гнучких умов комерційного і товарного кредиту. Водночас зростання обсягів реалізації товару в кредит призводить до збільшення розміру дебіторської заборгованості, її питомої ваги в структурі оборотних активів, що сприяє виникненню фінансових ризиків та втрат, погіршенню фінансового стану підприємства.

Найбільш проблемні питання обліку та контролю у системі прийняття управлінських рішень на підприємствах торгівлі щодо поточної дебіторської заборгованості на сьогодні є:

1. Проблема погашення поточної дебіторської заборгованості та можливість її рефінансування. Нині підприємства торгівлі майже не користуються формами рефі-

нансування — факторингом, форфейтингом, векселями, тощо, які сприяли б перетворенню дебіторської заборгованості у грошові кошти.

2. Неможливість однозначно оцінити фінансово-господарський стан контрагента-дебітора, за умов використання наявних методик, через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з такими дебіторами. Крім цього, загальна криза неплатежів, характерна для сучасної української економіки, змушує сумніватися в своєчасності, об'єктивності та корисності результатів проведеного дослідження.

3. Відсутність служби внутрішнього контролю на більшості підприємствах торгівлі. Одним із завдань даний підрозділу є контроль за станом системи розрахунків з дебіторами на підприємстві в цілому та за проблемною дебіторською заборгованістю, зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку та контролю поточної дебіторської заборгованості у системі прийняття управлінських рішень на підприємствах торгівлі присвятили свої наукові праці такі вітчизняні вчені: Береза С.Л., Білик М.Д., Бланк І.О., Белозерцев В.С., Костирко Л.А., Нашкєрська М.М., Новікова Н.М., Савчук В.П., Семенов Г.А. Ці дослідження характеризуються вагомим внеском як в теорію, так і в практику управління дебіторською заборгованістю підприємств. В той же час питання присвячені управлінню поточною дебіторською заборгованістю підприємств торгівлі потребують уточнення та більш детального розгляду.

Постановка завдання та мета. Мета статті полягає в розкритті функцій обліку і контролю, як складових управління поточною дебіторською заборгованістю на підприємстві торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства до покупців, або про збільшення обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує управління дебіторською заборгованістю.

Аналізуючи обсяги дебіторської заборгованості українських підприємств (рис. 1) варто зазначити, що спостерігається чітка тенденція щодо збільшення дебіторської заборгованості в динаміці.

Збільшення дебіторської заборгованості свідчить про не досконалість системи взаєморозрахунків підприємств і характеризує наявність платіжної кризи. Проте, в умовах розвитку ринкових відносин, зменшення дебіторської заборгованості може бути спричинено скороченням кількості покупців через жорсткіші умови погашення такої заборгованості, що в свою чергу призведе до зменшення реалізації продукції і рентабельності активів. Зростання розміру поточної дебіторської заборгованості не є негативним явищем, якщо вона виникає на підприємстві торгівлі у результаті збільшення обсягів реалізації. Торгівельне підприємство не повинно уникати виникнення поточної дебіторської заборгованості, а повинно прагнути до оптимізації її обсягів.



Рис. 1. Динаміка дебіторської заборгованості підприємств України за 2008-2015 рр. (млн.грн.)*

*Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [8]

Збільшення поточної дебіторської заборгованості за певних умов підвищує ліквідність підприємства, але й відразу ж зменшує прибутковість. Зважаючи на таку залежність, менеджмент підприємства повинен підтримувати оптимальну величину дебіторської заборгованості у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість підприємства і ризик втрати платоспроможності [6].

Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства. Якість дебіторської заборгованості означає ймовірність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї ймовірності є термін утворення заборгованості, а також питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі. Практика діяльності господарських суб'єктів свідчить: чим більший строк дебіторської заборгованості, тим нижча вірогідність її одержання[2].

Метою управління поточною дебіторською заборгованістю є оптимізація її розміру.

Одним із напрямів управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме її зменшенню, має стати посилення контролю за нею через створення на кожному підприємстві спеціальних підрозділів. На великих підприємствах це можуть бути управління з проблемної дебіторської заборгованості, а на середніх і малих — спеціальний відділ або управління, відділ[4].

Структуру, завдання та функції управління (відділу) визначає Лепьохін О.В. [4] кожне підприємство, виходячи з особливостей своєї діяльності. До основних завдань управління (відділу) можна віднести:

- ведення обліку проблемної дебіторської заборгованості підприємства;

- розроблення схем здійснення розрахунків із погашення проблемної дебіторської заборгованості підприємства;
- співпрацю з органами влади щодо стягнення дебіторської заборгованості;
- проведення реструктуризації заборгованості підприємства;
- координацію взаємовідносин із кредиторами підприємства з метою уникнення стягнень ними заборгованості примусово;
- розроблення методичних підходів до оптимізації використання проблемних боргових зобов'язань;
- контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення зовнішньої дебіторської заборгованості підприємства [4].

Систему управління дебіторською заборгованістю в економіці прийнято поділяти на два блоки:

- кредитна політика, що має забезпечити оптимізацію розміру дебіторської заборгованості та сприяти збільшенню обсягу продажів,
- заходи, що спрямовані на зниження ризику виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

Основу управління дебіторською заборгованістю становить кредитна політика. Остання передбачає відповідь на три основні питання: кому надавати кредит, на яких умовах і в якій кількості. [1].

Створення кредитної політики на підприємстві щодо покупців має підвищити ефективність інвестування коштів у дебіторську заборгованість, збільшити обсяг продажів (прибутку від продажів) і віддачу на вкладені кошти.

До складу формування умов системи кредитних відносин входять наступні елементи:

- термін надання кредиту (кредитний період);
- розмір кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

[1].

Кредитна політика має передбачати:

- здійснення аналізу поточної, сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді;
- розрахунок можливої суми грошових коштів, що інвестуються у дебіторську заборгованість за умови використання комерційному кредиту;
- формування системи кредитних умов;
- розробку стандартів оцінки покупців і умов надання їм кредиту;
- визначення процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- визначення процедури та забезпечення можливості використання різних форм рефінансування дебіторської заборгованості;

побудову ефективної системи внутрішнього контролю за станом і своєчасністю погашення дебіторської заборгованості.

Саме у кредитній політиці визначено порядок управління дебіторською заборгованістю і ухвалення рішень, пов'язаних з таким управлінням. Кредитна політика є одним з основних документів будь-якого підприємства торгівлі.

Цілями ефективної кредитної політики на підприємствах торгівлі повинні бути:

1. Збільшення обсягів продажу товарів з метою досягнення необхідної прибутковості.
2. Збільшення доходу від інвестування в дебіторську заборгованість.
3. Досягнення оптимальної оборотності дебіторської заборгованості.
4. Моніторинг простроченої дебіторської заборгованості.

Кредитна політика повинна бути чіткою і якісною, обов'язковою для всіх структурних підрозділів підприємства торгівлі та не повинна суперечити чинному законодавству, стандартам бухгалтерського обліку, політиці ціноутворення.

Впровадження на вітчизняних підприємствах торгівлі системи управління поточною дебіторською заборгованістю, що, на нашу думку, надасть можливість ефективно організувати збут товару та управляти поточною дебіторською заборгованістю, не допускаючи при цьому перетворення її в інші види дебіторської заборгованості, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства.

Доцільним є розроблення, постійний перегляд та контролю за виконанням кредитної політики підприємства для досягнення оптимальної величини дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасності її погашення.

Для забезпечення ефективності управління дебіторською заборгованістю значну увагу слід приділяти попереджувальним діям, які спрямовані на недопущення виникнення безнадійної заборгованості, що загрожує фінансовому стану суб'єкта господарювання.

Ефективно організований облік і контроль в частині поточної дебіторської заборгованості є джерелом інформації для управлінського персоналу підприємства при прийнятті рішень щодо задоволення потреби в оборотних коштах, забезпечення платоспроможності та ліквідності підприємства торгівлі.

Необхідними є наступні регламентні документи на підприємстві торгівлі, які безпосередньо регулюють облік та є джерелом інформації контролю поточної дебіторської заборгованості:

- робочий план рахунків розрахунків з дебіторами;
- положення про погашення поточної дебіторської заборгованості ;
- посадові інструкції бухгалтера щодо розрахунків з дебіторами;
- реєстри аналітичного обліку поточної дебіторської заборгованості;
- порядок створення та використання резерву сумнівних боргів;
- графік документообігу щодо розрахункових операцій;
- затверджений терміну зберігання господарських договорів та іншої ділової документації;
- графіку проведення інвентаризації та склад комісії.

Для скорочення потреби підприємства у фінансуванні оборотних активів слід прискорити погашення поточної дебіторської заборгованості, що можливе за умов використання: або її рефінансування, або знижок за прискорення оплати відвантаженого товару. Застосування таких знижок доцільне буде для постійних клієнтів за умови дотримання ними платіжної дисципліни.

В сучасній практиці менеджменту важливе місце при здійсненні управління дебіторської заборгованості відводиться вибору форм рефінансування, оскільки обґрунтоване прийняття рішення про систему рефінансування надає можливість швидкого

трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти та тим самим сприяє покращенню показників фінансового стану підприємства [7].

Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми обігових активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків. На світовому ринку і в Україні діє механізм повернення дебіторської заборгованості, що передбачає декілька методів рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема це факторинг, форфейтинг, облік або дисконт векселів [5].

Вибір методу рефінансування повинен здійснюватися з дотриманням наступних правил, а саме: витрати на рефінансування не повинні перевищувати:

- вартості короткострокових кредитів;
- очікуваного прибутку від використання вивільнених коштів у господарський кругообіг;
- інфляційних втрат у випадку затримки платежу[7].

Для визначення доцільності використання факторингу чи форфейтингу, слід порівнювати їх вартість з вартістю альтернативних інструментів фінансування. Оскільки, міжнародний факторинг та форфейтинг використовуються підприємствами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, варто дослідити, які інші джерела фінансування підприємства можуть використовувати при фінансуванні експортних та імпорتنих операцій, що є перспективою подальших досліджень[7].

В зарубіжній практиці використовують такі форми рефінансування:

1. Факторинг у зарубіжній теорії фінансового менеджменту розглядається як фінансова операція, що полягає в поступці підприємством-продавцем права одержання коштів по платіжних документах за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії, що приймають на себе всі кредитні ризики по інкасації боргу. Факторингова операція сприяє скороченню періоду фінансового й операційного циклу» [3, с. 244]. Головним недоліком факторингу є його вища вартість, порівняно з кредитами.

2. Форфейтинг — це спосіб фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером (комерційним банком чи спеціалізованою компанією) з виключенням права регресу (зворотної вимоги). Експортеру виплачується залишкова сума експортної вимоги за мінусом суми дисконту. Форфейтинг має багато спільного з «експортним факторингом». При цьому факторинг потрібно трактувати як короткостроковий інструмент фінансування, а форфейтинг — як середньо- та довготерміновий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій, оскільки його термін становить від 180 днів до 5 років [2]. Урахування векселів, виданих покупцями — це форма кредитування. Збірник наукових банком юридичної або фізичної особи шляхом придбання векселя до настання терміну платежу за ним зі знижкою (дисконтом) за кошти з метою одержання прибутку від погашення векселя у повній сумі. Внаслідок операції врахування векселя повністю переходить у власність банку [3; с. 320-321].

В Україні підприємствами торгівлі рефінансування поточної дебіторської заборгованості за допомогою факторингу чи форфейтингу, майже не використовується через їх високу вартість.

З метою подолання наслідків кризи, підприємства іноді потребують рішучих заходів. Так, одним із способів рефінансування активів є продаж або обмін дебіторської заборгованості (зміна осіб в зобов'язаннях, фінансування під уступку прав вимоги, факторингові операції), що є недоцільним без попередньої оцінки вартості дебіторської заборгованості, оскільки підприємство не зможе реально оцінити вигоду і ефект від заходів, що проводяться.

Висновки з проведеного дослідження. Належна організація обліку поточної дебіторської заборгованості на підприємстві торгівлі сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних операцій за розрахунками з дебіторами та борговими зобов'язаннями. Управління поточною дебіторською заборгованістю є одним із основних елементів управління підприємства загалом. Тому, важливими є облікова та кредитна політика підприємства, що мають відповідати особливостям його основної діяльності, а також враховувати специфіку розрахунків з контрагентами-покупцями.

Своєчасне та якісне забезпечення обліково-аналітичною інформацією сприяє формуванню ефективної політики управління дебіторською заборгованістю підприємства торгівлі та задовольняє інформаційні потребименеджерів різних рівнів щодо отримання, оцінки, якості, динаміки поточної дебіторської заборгованості та ризиків, пов'язаних з можливістю її непогашення. Лише за умови використання достовірної та своєчасної інформації відбувається прийняти обґрунтованих управлінських рішень щодо планування та контролю поточної дебіторської заборгованості, доцільності інвестування коштів у неї або використання рефінансування та оптимізація пов'язаних з цим ризиків.

1. *Атаманчук Ю.М.* Особливості формування кредитної політики підприємства по відношенню до покупців / Ю.М. Атаманчук // ІНВЕСТИЦІЇ: практика та досвід – 2015. - № 6 – с.54-59;
2. *Блакита Г.В.* Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Г. В. Блакита // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2015. – № 3 (69). – С. 23–30;
3. *Бланк І.А.* Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – К.: Ника-Центр, 2006. – 653 с.;
4. *Лепьохін О.В.* Управління дебіторською заборгованістю як передумова забезпечення життєдіяльності підприємств. / О.В. Лепьохін // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.17. – С. 223–231;
5. *Настенко М.М.* Управління дебіторською заборгованістю в умовах платіжної кризи / М.М. Настенко, А.Ю. Сідлецький // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (56) Т.2 – с.228–233;
6. *Нашкерська М.М.* Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2009. – №4. – С. 136–140;
7. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : монографія / Н. С. Акімова, О. В. Топоркова, Т. О. Євлаш, О. О. Говоруха. – Х. : ХДУХТ, 2016. – 285 с.;
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України – Електронний ресурс: Режим доступу <http://ukrstat.gov.ua/>