

О. М. Волковицька,
к. е. н., старший викладач кафедри облік та економічний аналіз,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, м. Миколаїв
С. Ю. Болтач,
магістр, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, м. Миколаїв

МЕХАНІЗМ ТА ІНСТРУМЕНТИ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

O. Volkovytska,
Ph.D., senior lecturer in accounting and economic analysis, Mykolaiv National University V.O. Sukhomlynsky, Mykolaiv
S. Boltach,
master, Mykolaiv National University V.O. Sukhomlynsky, Mykolaiv

MECHANISMS AND INSTRUMENTS OF CALCULATIONS CONTROL WITH BUYERS AND CUSTOMERS IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

У статті розглянуто основні напрями та механізми реалізації контролю у розрахунках з покупцями та замовниками. Дано визначення поняттям дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками, ролі контролю такої заборгованості. Детально розглянуто структуру та механізми контролю розрахунків з дебіторами.

In this paper, directions and implementation mechanisms of control in calculations with buyers and customers. The definition of the notion of receivables in calculations with buyers and customers, the role of control of the debt. Considered in detail the structure and mechanisms for monitoring accounts receivable.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, покупці та замовники, облік розрахунків, контроль, резерв сумнівних боргів.

Key words: accounts receivable, buyers and customers, the payments, monitoring, provision for doubtful debts.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах сучасного економічного стану виникає необхідність вдосконалення обліку і контролю дебіторських розрахунків. Проблема неповернення дебіторської заборгованості є надзвичайно актуальною для країн з перехідною економікою, що обумовлено розривом між світовими обліковими системами та недоліками у вітчизняній нормативній базі. Впровадження зарубіжного досвіду для реорганізації обліку та методології контролю у сфері дебіторської заборгованості потребує певних перехідних адаптивних етапів перед застосуванням в українській обліковій системі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Спираючись на попередньо досягнутий досвід організації та методики обліково-контрольної роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Василіук М.М., Сливка Я.В., Риндя А.Р., Романченко Г.С. та ін., можна зробити висновок, що вивчені дослідження щодо предметності обліку, його об'єктів та завдань є недостатніми, що визначає необхідність удосконалення обліку та контролю дебіторської заборгованості у розрахунках із покупцями та замовниками.

Таблиця 1. Види класифікації господарського контролю

Господарський контроль						
1. За повнотою охоплення підрозділів ланки, що контролюється:						
Повний		Частковий		Наскрізний		
2. За повнотою вивчення господарських процесів:						
Суцільний		Вибірковий		Комбінований		
3. За колом господарських процесів, що вивчаються:						
Спеціалізований		Тематичний		Галузевий		
4. За обсягом процесів, що вивчаються:						
Контроль всередині підприємства		Міжгосподарський	Внутрішньогосподарський		Міжгалузевий	
5. За етапами контролю господарських процесів:						
Попередній		Поточний		Наступний		
6. За періодичністю проведення:						
Перманентний (функціональний)			Періодичний			
7. За способом сприйняття господарських процесів:						
З участю суб'єкта контролю			Автоматичний (без участі контролера)			
8. За методами здійснення:						
Перевірка	Судово-бухгалтерська експертиза	Обстеження	Аудит	Інвентаризація	Аналіз	Ревізія
9. За формами здійснення:						
Кількісний		Якісний			Вартісний	
10. За ступенем автоматизації:						
З незначним застосуванням обчислювальної техніки			Контроль, який виконується вручну		Із застосуванням ЕОМ і ПК	
11. За статусом здійснення:						
Державний		Відомчий	Громадський		Незалежний	

ВИДІЛЕННЯ РАНІШЕ НЕВИРШЕНОЇ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Вивчення наукової літератури дозволить зробити висновок, що вирішення основних проблемних питань у аспекті розрахунків з покупцями та замовниками, носить лише теоретичний характер. Відсутні реальні, впроваджені методи покращення стану обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

МЕТА СТАТТІ

Виходячи з проблеми недостатнього висвітлення в сучасній літературі питання контролю розрахунків із покупцями та замовниками, ми вирішили проаналізувати існуючі механізми та методи контролю для виявлення найбільш оптимального підходу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сучасному етапі економічного розвитку вітчизняні підприємства не спроможні ефективно контролюю-

вати дебіторську заборгованість при розрахунках з покупцями, яка займає вагомую частку в оборотних активах, що спричиняє кризу взаємнесплатежів. Покупці, укладаючи угоди закупівлі, не прогнозують свої фінансові можливості; постачальники, попередньо отримавши оплату за продукцію і надання послуг, не виконують своїх зобов'язань; банки затримують розрахунки за наявності коштів клієнтів, затягують строки здійснення платіжних операцій, не забезпечують дисципліни розрахунків.

Впровадження системи контролю, моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками дозволить звести до мінімуму ризику пов'язані з реалізацією дебіторської заборгованості. Одна з найважливіших особливостей контролю, яку слід враховувати в першу чергу, полягає в тому, що контроль повинен бути всеосяжним. Контроль розрахунків з покупцями та замовниками не може залишатися прерогативою виключно контролера чи контрольної служби. Всі відповідальні

особи, які задіяні в реалізації розрахунків з дебіторами повинні здійснювати контроль як невід'ємну частину своїх посадових обов'язків, навіть якщо це не відображено в їх посадових інструкціях. Контроль є основою процесу управління. Ні планування, ні створення організаційних структур, ні мотивацію не можна розглядати повністю у відриві від контролю. В залежності від мети та цільової направленості, для перевірки стану розрахунків можна використати наступні види контролю: ревізія, аудит, тематична перевірка, розслідування, службове розслідування.

Загальна класифікація контролю дозволяє розібратися в змісті контролю, а головне — відповідає конкретним практичним завданням, тобто надає практикам методичку вибору того чи іншого виду контролю, необхідного для досягнення поставленої мети. За допомогою цієї класифікації з'ясовують, якими видами, формами і методами здійснюють контроль, тобто якісний зміст і форма господарського контролю. Така класифікація є найбільш універсальною для визначення необхідної якості контролю у зазначених аспектах обліку, в її основу покладено види та форми його здійснення (табл. 1).

Професор Василюк М.М. вказує, що для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму контролю дебіторської заборгованості передбачає виконання таких основних етапів контролю дебіторської заборгованості [1]:

- на першому етапі слід визначити заплановані нормативні показники;
- другий етап включає проведення оцінки існуючих показників діяльності підприємства;
- третій етап є зіставленням нормативних та фактичних показників;
- реалізація четвертого етапу базується на аналізі відхилень та виявленні джерел їх формування. Це найбільш трудомісткий та важливий етап контролю, бо містить аналітичні дані щодо збоїв процесу діяльності.

Для вивчення стану дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками, рекомендовано використати детальну класифікацію методів контролю, який складатиметься з наступних кроків:

- 1) аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді;
 - 2) формування принципів кредитної політики відносно до покупців продукції;
 - 3) визначення можливої суми фінансових коштів, які інвестуються в дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту;
 - 4) формування системи кредитних умов;
 - 5) формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;
 - 6) формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;
 - 7) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм фінансування дебіторської заборгованості;
 - 8) побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.
- Систему контролю дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками доціль-

но розділити на два крупних блока: контроль кредитної політики, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажу, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Важливим питанням при побудові алгоритму контролю розрахунків з покупцями та замовниками є класифікація дебіторської заборгованості, яку покладено в основу його функціонування. Традиційна класифікація дебіторської заборгованості передбачає її розподіл за правовим критерієм на строкову або прострочену. Для даного алгоритму пропонуємо здійснювати класифікацію дебіторської заборгованості за критерієм її стягнення, тобто за можливістю її вчасного повернення підприємству: строкова, прострочена, безнадійна та сумнівна. При роботі з юридичними особами класифікація суми боргу як безнадійної відбувається за порушення строку позовної давності. Для цього необхідно мати розрахунок боргу, інформацію щодо проведеної роботи, а також акт звірки взаєморозрахунків. Важливо дати оцінку показникам якості та ліквідності дебіторської заборгованості. Під якістю дебіторської заборгованості слід розуміти вірогідність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї вірогідності є термін утворення заборгованості, а також питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі.

Відхилення фактичної оборотності заборгованості покупців від договірної може бути результатом:

- неефективної роботи відповідних осіб зі стягнення заборгованості;
- труднощів у стягненні з покупців суми дебіторської заборгованості в установленний період, незважаючи на зусилля підприємства повернути в оборот свої кошти;
- фінансових труднощів у покупців.

Якщо перша причина може бути усунена керівництвом підприємства, то дві інші пов'язані з якістю та ліквідністю дебіторської заборгованості. Для контролю дебіторської заборгованості необхідно:

- 1) контролювати стан розрахунків з покупцями при відстроченій (простроченій) заборгованості;
- 2) відслідковувати економічний стан клієнтської бази;
- 3) стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства);
- 4) контролювати кількість та розміри дебіторської заборгованості наданої на особливих умовах.

Як свідчить практика ведення бізнесу в країнах з розвинутими ринковими відносинами, надання знижок широко застосовується підприємницькими структурами (оскільки така політика забезпечить прибуток на одержані достроково кошти, і його розмір буде більшим, аніж розмір наданої знижки). Якщо підприємства не використовують знижку при довгостроковій оплаті рахунків, то воно втрачає частину прибутку. Зарубіжні економісти-аналітики пропонують такі методи контролю розрахунків з покупцями та замовниками:

— чітко визначати термін прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівнювати цей термін з нормами в галузі, показниками конкурентів та даними минулих років;

— періодично переглядати граничну суму реалізації продукції, виходячи з фінансового стану клієнтів;

— якщо виникають проблеми з одержанням грошей, вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунок дебітора;

— використовувати установи, які стягують борги;

— реалізувати дебіторську заборгованість факторингової компанії (вважається крайнім методом).

В умовах ринкової конкуренції жорсткість умов надання кредиту означає, що дебітори, які мають проблеми з надходженням коштів, можуть відмовитися від продукції, робіт, послуг даного підприємства і укласти контракти з іншими підприємствами, що ведуть більш м'яку кредитну політику. При виборі варіанта пом'якшення або посилення кредитної політики необхідно здійснювати порівняння додаткового прибутку з витратами і втратами, які виникають при зміні політики розрахунків за реалізовану продукцію.

Сьогодні існує багато методів контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Підприємства вводять гнучку систему знижок для дебіторів, практикується спонтанне фінансування, тобто надання знижок у відповідь на скорочення термінів розрахунків. Все більшого поширення набувають методи "аутсорсингу", інакше кажучи — залучення третіх осіб. Підприємство передає іншій організації повноваження для роботи із заборгованістю. Такими організаціями є факторингові компанії і банки. Також сюди можна віднести кредитні бюро, що займаються збором та аналізом інформації про контрагентів, юридичні фірми, що допомагають у правовому оформленні договорів, встановленні штрафних санкцій у разі невиконання зобов'язань, колекторські фірми, що займаються безпосередньо стягненням боргів з попередженням передачі справи до законодавчих органів. Застосовуючи ці методи, необхідно використовувати сучасні інструменти. Доцільно застосовувати методи системного аналізу, зокрема метод аналізу ієрархії. Підприємство обирає коло потенційних дебіторів, аналізує їх фінансові показники, визначає узагальнюючий показник для кожного підприємства. За результатами проводить ранжування і далі приймає рішення щодо подальшої співпраці з обраними контрагентами. Всі ці методи мають свої переваги та недоліки, звичайно не існує досконалого методу, який захистить підприємство від проблем з дебіторською заборгованістю.

ВИСНОВКИ

Дослідивши найбільш поширені методи та механізми контролю дебіторської заборгованості, нами були зроблені наступні висновки:

— дебіторська заборгованість у розрахунках з покупцями та замовниками є невід'ємною частиною господарської діяльності;

— потрібно вдосконалювати методи контролю дебіторської заборгованості, адже самі методи контролю дебіторської заборгованості покупців та замовників, які представляють собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики

підприємства, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначають ефективність роботи підприємства;

— для того, щоб грамотно управляти заборгованістю, підприємство повинно володіти найбільш вичерпною інформацією про своїх дебіторів;

— організація може створити резерв по сумнівних боргах, чекаючи відновлення платоспроможності дебітором.

Для ефективного функціонування підприємства важливо здійснювати постійний контроль розрахунків з покупцями та замовниками. Необхідно покращити пошуки удосконалення системи контролю дебіторською заборгованістю. Створити резерв сумнівних боргів, якщо заборгованість не віднесена до безнадійної, здійснювати систематичне проведення інвентаризації розрахунків.

Література:

1. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / М.М. Василюк // Економічні науки. — Серія "Облік і фінанси". — Випуск 11 (19). — Ч. 2. — 2011. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_2/35.pdf

2. Романченко Г.С. Методика й організація обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками / Г.С. Романченко // Соціально-економічний розвиток України на поч. XXI ст. Збірник доп. 78 Наукової конференції студентів КНЕУ. — К., 2012. — С. 270—272.

3. Риндя А.Р. Бухгалтерський облік сумнівної та безнадійної заборгованості / А.Р. Риндя // Податки та бухгалтерський облік. — 2005. — № 82. — С. 103—105.

4. Сливка Я.В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація поглядів / Я.В. Сливка // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. — 2010. — № 2 (52). — С. 178—182.

References:

1. Vasylyuk, M.M. (2011), *Mekhanizm upravlinnia debitors'koiu zaborhovanistiu v suchasnykh umovakh hospodariuvannia* [The mechanism of management of accounts receivable in the contemporary economy], *Ekonomichni nauki*, Kyiv, Ukraine.

2. Romanchenko, G.S. (2012), *Metodyka j orhanizatsiia obliku ta analizu rozrakhunkiv z pokuptsiamy i zamovnykamy* [Methods and organization of accounting and analysis calculations with buyers and customers], *Zbirnik 78 naukovoi konferentsii studentiv KNEU*, Kyiv, Ukraine.

3. Rindia, A.R. (2005), *Bukhhalters'kyj oblik sumnivnoi ta beznadijnoi zaborhovanosti* [Accounting doubtful and bad debts], *Podatki ta buhgaltersky Oblik*, Kyiv, Ukraine.

4. Slivka, Y.V. (2010), *Aktual'ni pytannia schodo obliku rozrakhunkiv z pokuptsiamy ta zamovnykamy: systematyzatsiia pohliadiv* [Recent issues of accounting settlements with buyers and customers: systematization views], *Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. Seria: *Ekonomichni nauky*, Zhytomyr, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2014 р.