

УДК 657

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Носенко І.Ю.

Навчально-науковий інститут економіки
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню проблем обліку дебіторської заборгованості підприємств. Розглянуто особливості обліку дебіторської заборгованості на українських підприємствах. Визначено актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості, що потребують їх практичного розв'язання. Наведено шляхи вирішення таких проблем.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дебітори, контрагенти, розрахунки, суб'єкти господарської діяльності.

Постановка проблеми. Проблема обліку дебіторської заборгованості є досить актуальною. Вона пов'язана з ступенем платоспроможності підприємств. Невиконання ними своїх фінансових зобов'язань призводить до зменшення такого активу, як гроші у їхніх постачальників, через що їхня платоспроможність теж знижується. Досить велика кількість підприємств не можуть функціонувати в нормальних умовах, через відсутність достатньої кількості коштів у обігу. У таких умовах підприємствам потрібно приділяти досить велику увагу контролю розрахунків з дебіторами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомі дослідження питань регулювання організації бухгалтерського обліку та удосконалення аналізу дебіторської заборгованості здійснили вітчизняні дослідники: І.О. Бланк, М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, А.Д. Бутко, С.Ф. Голов, Л.В. Городянська, Р.О. Костирко, В.М. Костюченко, Г.О. Кравченко, С.А. Кузнецова, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Г.В. Митрофанов, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, Ю.І. Осадчий, Г.В. Савицька, В.В. Сопко, А.Г. Шаповалова, В.О. Шевчук, О.А. Шевчук та ін. З іноземних вчених необхідно відзначити А. Апчерча, Дон Р. Хенсена, Д. Нортона, Р. Каплана, Я.В. Соколова та інших. Враховуючи надбання науковців з обліку та аналізу дебіторської заборгованості, залишаються невирішеними ряд теоретичних та практичних пи-

тань щодо забезпечення інформаційних потреб внутрішніх користувачів.

Мега статті є виявлення існуючих проблем, пов'язаних з обліком розрахунків з дебіторам, та обґрунтування напрямів удосконалення обліку. Формування механізму ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні процес проходження господарських розрахунків стримується недосконалим законодавством. Відсутні гарантії на своєчасне одержання грошей за відвантажений споживачам товар у відповідності з договором. Така ситуація «паралізує» діяльність підприємства. У зв'язку з тим, що безнадійна заборгованість, на сьогоднішній день в Україні, посідає досить вагоме місце у складі всієї заборгованості особливої уваги потребує порядок списання простроченої дебіторської заборгованості оскільки існує прямий взаємозв'язок між таким списанням і формуванням оподаткованої бази податку на прибуток. Проблема підприємства не лише у тому, що борги не повертаються, а і у тому, що досить складно оцінити суму ймовірної безнадійної заборгованості, розрахувати резерв для її списання і, тим більше, списати її у бухгалтерському обліку [6, 112-114].

Слід зазначити, що у спеціальній економічній літературі немає єдності щодо визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість». Особливий підхід до тлумачення дебіторської забор-

гованості 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, 16-25]. На нашу думку, таке трактування не є достатньо коректним та потребує доповнення.

У зв'язку з недостатньою визначеністю сутності дебіторської заборгованості, на думку окремих вчених [1; 2; 3; 5], нормативно закріплена класифікація дебіторської заборгованості не є вичерпною і достатньою для прийняття якісних управлінських рішень.

Щодо питання, які ж критерії класифікації повинні бути закріплені нормативно, то науковці поділилися на два табори. Перша група вчених вважає за необхідне якомога детальніше відображати 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 користувачів 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 дебітор-

ської заборгованості, яка залежно від специфіки підприємства може коригуватися (див. рис. 1).

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 підприємств 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.

Результати аналізу та систематизації сучасних науково-практичних розробок та досліджень з питань управління грошовими потоками дозволили побудувати модель управління дебіторською заборгованістю (рис. 2). Процес управління дебіторською заборгованістю базується на певному механізмі, який включає елементи зовнішнього і внутрішнього регулювання, а саме:

- державне, правове та нормативне регулювання процесу обліку дебіторської заборгованості підприємства;
- ринковий механізм регулювання роботи підприємства з контрагентами;
- розробка системи інформаційного забезпечення процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства;

- розробка кредитної політики та адаптація її умов до кожного дебітора підприємства;
- облік та оцінка стану дебіторської заборгованості підприємства;
- розробку заходів щодо зниження ризику та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Кожному елементу механізму управління дебіторською заборгованістю відповідає певний напрям дії.

Державне, правове та нормативне регулювання процесу обліку дебіторської заборгованості підприємства складається з законодавчих і нормативних актів державних органів, які регулюють дані операції.

Ринковий механізм регулювання роботи з дебіторською заборгованістю включає в себе загальний стан економіки в країні, доступність кредитних ресурсів, сезонність виробництва і продажу, стан розрахунків між підприємствами в державі; рівень інфляції, галузеві особливості та ін.

Розробка системи інформаційного забезпечення процесу управління дебіторською заборгованістю здійснює інформаційну підтримку та являється важливим етапом та необхідною умовою побудови ефективної системи роботи з дебіторською заборгованістю.

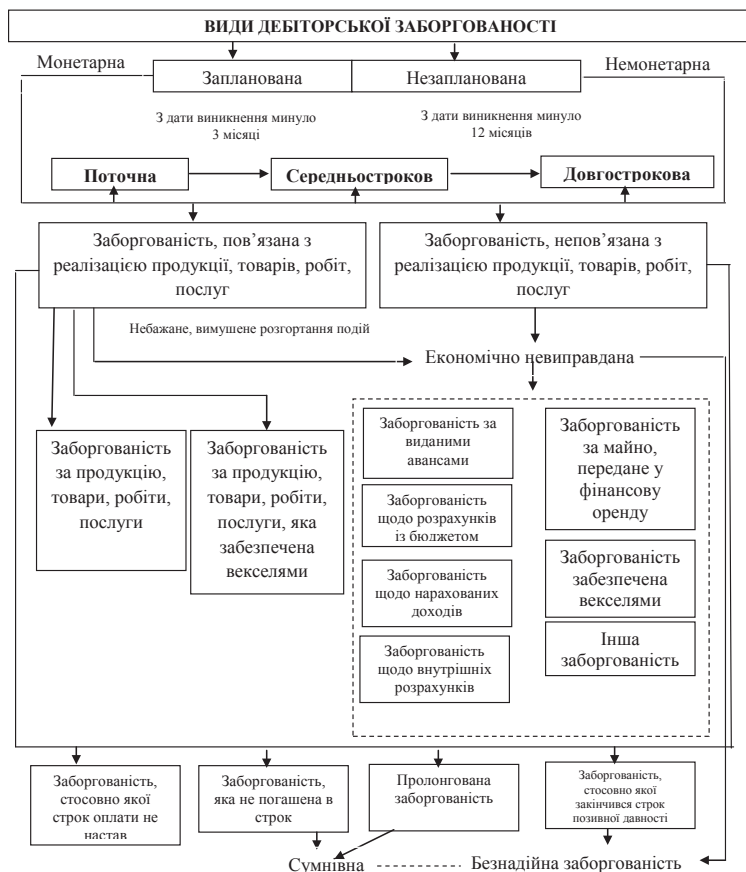


Рис. 1. Класифікація дебіторської заборгованості підприємства

Розробка кредитної політики та адаптація її умов до кожного дебітора підприємства є одним з основних етапів в системі управління дебіторською заборгованістю, оскільки являється важливою складовою конкурентної стратегії підприємства, сприяє підвищенню попиту та максимізації прибутку підприємства.

Формування ефективної кредитної політики управління дебіторською заборгованістю підприємства передбачає здійснення певних послідовних етапів її розробки:

1-й етап: визначення можливих сум оборотних коштів, які підприємство може спрямувати в дебіторську заборгованість;

2-й етап: формування стандартів оцінки потенційних дебіторів підприємства;

3-й етап: аналіз та ранжування покупців та формування бази даних потенційних дебіторів підприємства;

4-й етап: формування методології диференційованого підходу до ціноутворення залежно від рангу дебітора;

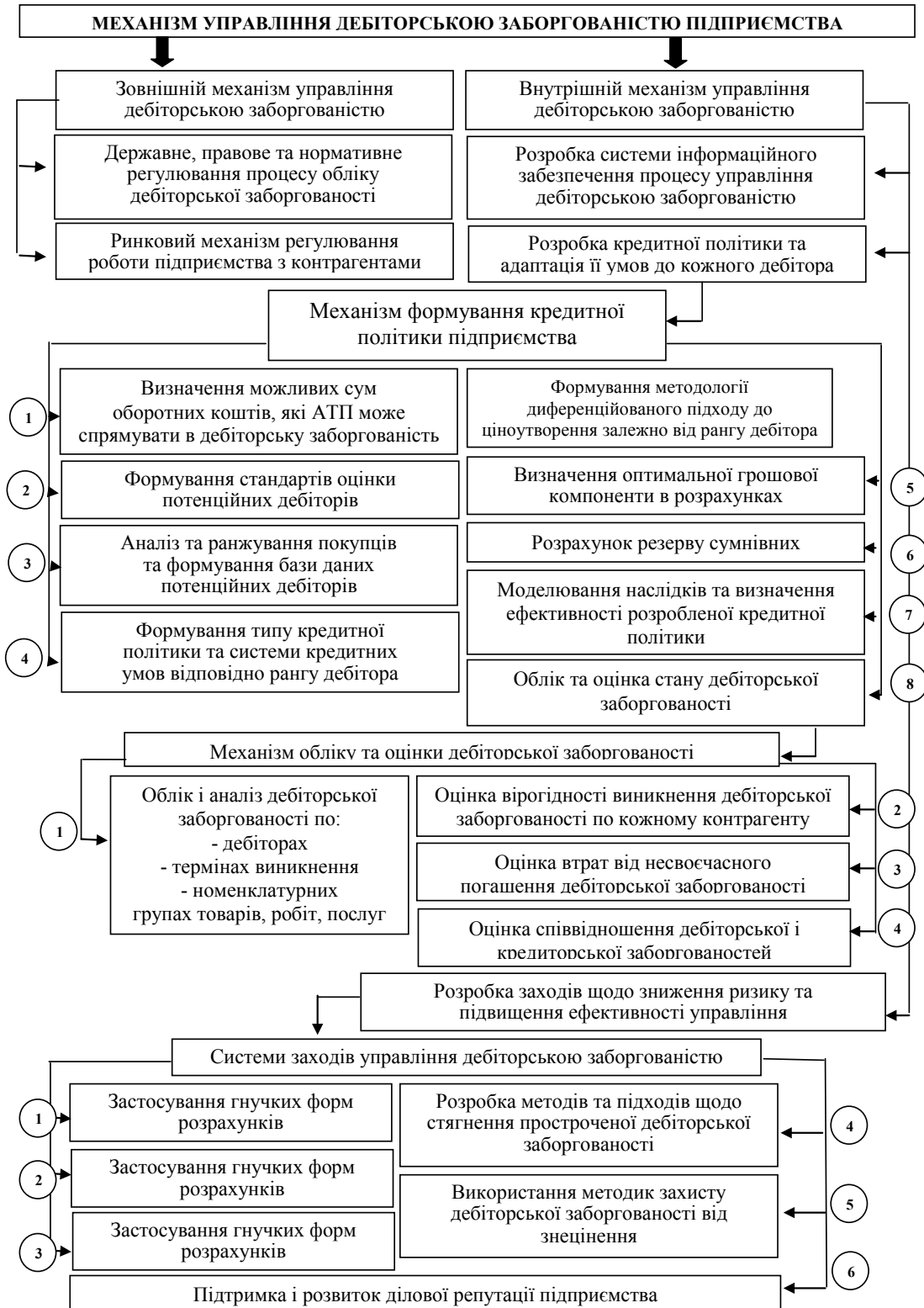


Рис. 2. Модель управління дебіторською заборгованістю підприємства

5-й етап: формування типу кредитної політики та системи кредитних умов відповідно рангу дебітора;

6-й етап: визначення оптимальної грошової компоненти в розрахунках;

7-й етап: розрахунок резерву сумнівних боргів;

8-й етап: моделювання наслідків та визначення ефективності розробленої кредитної політики.

Облік та оцінка стану дебіторської заборгованості підприємства має важливе значення, оскільки сприяє:

– упорядкуванню існуючої інформації по розрахунках;

– своєчасному та правильному відображенню наявності та руху дебіторської заборгованості;

– мінімізації виникнення простроченої та безнадійної заборгованості;

– забезпеченню контролю за станом, розмірами та термінами розрахунків;

– прийняттю ефективних управлінських рішень та ін.

Побудову ефективного механізму обліку, оцінки та контролю дебіторської заборгованості на підприємстві доцільно організувати наступним чином:

а) побудова системи обліку та аналізу дебіторської заборгованості по дебіторах, термінах виникнення, номенклатурних групах товарів, робіт, послуг, сумах та інших критеріях, які є важливими для кожного конкретного підприємства. Розробку даної системи необхідно проводити базуючись на діючому законодавстві України в галузі управління дебіторською заборгованістю та з використанням сучасних інноваційних комп'ютерних технологій.

б) оцінку вірогідності виникнення дебіторської заборгованості по кожному контрагенту на підприємстві проводять шляхом розрахунку низки фінансових показників, що дає можливість здійснювати постійний контроль їх фінансового стану.

Для аналізу фінансового стану і надійності позичальника, як правило, використовуються чотири групи оціночних показників [7, 131-135]: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти платоспроможності, показники ділової активності та показники рентабельності. Окрім цього іноді використовуються неформальні критерії.

Джерелом інформації відносно платоспроможності контрагента є фінансові звіти, банківські і аудиторські висновки, інформація органів державної реєстрації, кредитні рейтинги спеціалізованих інформаційних агентств, Інтернет, ЗМІ, відгуки інших постачальників дебітора, дані з неформальних джерел та ін.

в) проведення оцінки втрат від несвоєчасного погашення дебіторської заборгованості. У процесі кругообігу дебіторської заборгованості дуже часто виникає ситуація, коли дебітори не розраховуються вчасно за надані послуги, а затримують оплату на декілька днів, тижнів або місяців. Кредитна політика підприємства повинна враховувати можливість настання такої події, і з метою мінімізації ризиків, в договорах на надання послуг повинен міститись пункт, де вказано розмір штрафних санкцій за несвоєчасну оплату.

Проте, в будь-якому разі, у проміжок часу між передбаченим договором та фактичним надходженням грошових коштів по наданих послугах на розрахунковий рахунок, у підприємства будуть виникати витрати (не обов'язково в монетарній формі), які потребують оцінки з метою недопущення значного погіршення фінансового стану та ділової репутації підприємства у поточному періоді. До таких витрат можна віднести:

– витрати на рефінансування та аутсорсінг простроченої дебіторської заборгованості;

– витрати на пошук додаткових джерел фінансування оборотного капіталу, через брак власних фінансових ресурсів;

– витрати на відновлення ділової репутації, в разі несвоєчасного погашення кредиторської заборгованості та ін.

г) оцінку співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей здійснюють за допомогою коефіцієнту співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості [2]:

$$K_{ДЗ/КЗ} = \frac{ДЗ}{КЗ} = \frac{\Phi_1(p.1125 + \dots + p.1145)}{\Phi_1(p.1615 + \dots + p.1660)}, \quad (1)$$

де $K_{ДЗ/КЗ}$ – коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості;

ДЗ – загальна сума дебіторської заборгованості, тис. грн.;

КЗ – загальна сума кредиторської заборгованості, тис. грн.

Нормативним вважається значення $K_{ДЗ/КЗ} \geq 1$, тобто нормальним вважається стан, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську не більше ніж у два рази, але не менше ніж у 1,5 рази, оскільки, з точки зору політики фінансування оборотних активів, позитивно вважається ситуація коли дебіторська заборгованість перекидає кредиторську, тобто відстрочка по платежах, які надає підприємство, повинна бути меншою ніж відстрочка отримана від кредиторів. При значній різниці в оборотах дебіторської і кредиторської заборгованостей тривалість фінансового циклу підприємства може приймати негативне значення, а це означає, що фінансування його діяльності відбувається переважно за рахунок кредиторів. Така ситуація веде до втрати ліквідності підприємством.

Розробку заходів щодо зниження ризику та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві доцільно проводити використовуючи наступний механізм:

1. Застосування гнучких форм розрахунків дозволяє прискорити оборот дебіторської заборгованості, грошових коштів, запасів і зобов'язань підприємства, а отже покращити його фінансовий стан.

До методів прискорення обороту дебіторської заборгованості можна віднести факторинг (придбання банком прав грошових вимог на виручку за послуги, поставлені підприємством на умовах товарного кредиту) та використання при наданні послуг договорів з гнучкими формами оплати.

2. Використання системи взаєморозрахунків дозволяє прискорити обіг дебіторської заборгованості та спростити розрахунки між контрагентами. Система взаєморозрахунків є інструментом погашення взаємних вимог підприємств, тобто це спосіб виконання зобов'язань, при якому погашаються зустрічні вимоги контрагентів.

3. Побудова ефективного механізму менеджменту на підприємстві на основі «центрів відповідальності».

4. Розробка методів та підходів щодо стягнення простроченої дебіторської заборгованості проводиться підприємством з метою побудови чіткого алгоритму роботи у разі виникнення заборгованості по контрагентах. При цьому можуть використовуватися різноманітні методи, які можна поділити на такі групи:

- юридичні – претензійна робота, подача позову до суду;
- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призушення поставача продукції;
- психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних поставачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;
- фізичні – арешт майна боржника органами державної виконавчої служби.

Застосування вище перерахованих методів залежить від строку заборгованості.

5. Використання методик захисту дебіторської заборгованості від знецінення актуальні в умовах інфляційної економіки. Потреба в цьому обумовлена тим, що погашення дебіторської заборгованості відбувається через певний проміжок часу з урахуванням фактору інфляції за номінальною вартістю її виникнення. Таким чином справжня вартість погашеної дебіторської заборгованості менша за обсягом виникнення на розмір втрат підприємства.

Для захисту дебіторської заборгованості від знецінення доцільно визначити максимальний термін дії ціни, що зафіксована в договорі. Якщо в визначений термін оплата не проводиться, відпускна ціна повинна щоденно збільшуватися для покриття витрат підприємства від знецінення заборгованості.

Ціна реалізації товарів визначається так:

$$ЦР_t = ЦР \cdot \left(1 + \frac{q}{30}\right)^{n-m}, \quad (2)$$

де $ЦР_n$ – ціна реалізації через n -день після визначеного договором терміну сплати;

$ЦР$ – ціна реалізації, зафіксована в договорі;

q – фактор дисконту, що враховує інфляцію грошових коштів за місяць;

30 – умовна тривалість місяця в днях;

m – період дії ціни реалізації, зафіксованої в договорі.

Фактор дисконту визначається у такий спосіб, що дозволяє найбільш об'єктивно визначити реальні втрати підприємства від відволікання коштів в дебіторську заборгованість.

6. Підтримка і розвиток ділової репутації, як одного з важливих нематеріальних ресурсів підприємства, сприяє встановленню позитивних зв'язків з партнерами, поставачальниками, клієнтами та іншими учасниками ринку. Позитивна репутація підприємства надає йому довгострокові конкурентні переваги, полегшує доступ до фінансових ресурсів та забезпечує надійний захист інтересів організації в зовнішньому середовищі, а отже значно полегшує роботу з дебіторською заборгованістю.

Висновок. Таким чином, у статті розкрито основні теоретичні й практичні проблеми обліку дебіторської заборгованості підприємства із позиції комплексного підходу, що враховує визначення сутності дебіторської заборгованості, її класифікацію та нормативно-правові аспекти обліку. А розроблена нами модель визначає напрямки подальших досліджень в системі управління дебіторською заборгованістю та дозволяє створити дієвий механізм кредитування контрагентів підприємства. Описані заходи сприяють суттєвому підвищенню ефективності організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками, оптимізації рівня дебіторської заборгованості, зміцненню фінансового стану підприємств та їх платоспроможності у сучасних умовах господарювання.

Список літератури:

1. Бетлій О. ПДВ в Україні: чи справляє інший непрямий податок ліпше? / О. Бетлій, Р. Джуччі, Р. Кірхнер // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2013. – 16 с.
2. Береза С. Л. Дебіторська заборгованість: проблеми облікової інтерпретації / С. Л. Береза // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць (Дніпропетровськ: ДНУ). – 2012. – Випуск 126. – С. 151–156.
3. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 24–36.
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. Податковий кодекс України / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16. – С. 112.
7. Власюк Г. В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи її вирішення / Г. В. Власюк // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – Вип. 6. – С. 131–135.

Носенко И.Ю.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблем учета дебиторской задолженности предприятий. Рассмотрены особенности учета дебиторской задолженности на украинских предприятиях. Определены актуальные проблемы учета дебиторской задолженности, требующих их практического решения. Приведены пути решения таких проблем.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, дебиторы, контрагенты, расчеты, субъекты хозяйственной деятельности.

Nosenko I.Y.

Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University

PROBLEMS AND ACCOUNTING RECEIVABLES MANAGEMENT

Summary

The article describes the investigation of bill receivable accounting of enterprises. The features of accounting receivables at Ukrainian companies were examined. Actual problems of bill receivable and merchandise credit accounting, which need practical solution, have been defined. Solutions to these problems were offered.

Keywords: accounts receivable, debtors, counterparties, payments, business entities.