

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**УПРАВЛІННЯ
ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ
У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ:
ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ**

Монографія

Київ
2019

Затверджено до друку
на засіданні Вченої ради БНАУ
(протокол № 13 від 13 листопада 2017 р.)

Автори: Даниленко А.С., Варченко О.М., Свиноус І.В., Шуст О.А., Гончарук І.В., Гринчук Ю.С., Рудич О.О., Артимонова І.В., Батажок С.Г., Герасименко І.О., Гутко Л.М., Драган О.О., Холоденко Н.І., Зубченко В.В., Ткаченко К.В., Гринчук В.Ю., Хомовий С.М., Хомяк Н.В., Гаврик О.Ю., Шепель Т.П., Качан Д.А.

Управління дебіторською заборгованістю у сільськогосподарських підприємствах: фінансово-обліковий аспект: монографія / А.С. Даниленко, О.М. Варченко, І.В. Свиноус та ін.; за ред.О.М. Варченко. – К.: 2019. – 288 с.

Сучасний динамічний розвиток сільськогосподарських підприємств передбачає розширення ринків збуту та обсягів продажу, що зумовлює виникнення дебіторської заборгованості на рахунках підприємства у системі безготівкових розрахунків. Грамотне управління цим активом дозволяє підприємству забезпечувати збільшення обсягів реалізації продукції та є джерелом додаткового прибутку. Однак безконтрольне нарощення обсягів дебіторської заборгованості призводить до значних фінансових проблем.

Вирішенню зазначеної проблеми присвячена дана монографія, у якій розглядається поняття дебіторської заборгованості та особливості її формування у сільськогосподарських підприємствах, її економічна сутність, види і роль у господарській діяльності, обґрунтовано рекомендації по веденню бухгалтерського обліку розрахункових операцій та контролю за обсягами і термінами погашення, а також формування ефективного механізму для практичних цілей та ілюстрація особливостей його використання.

Монографія призначена для керівників і фахівців аграрного сектору, працівників органів управління агропромислового розвитку, наукових співробітників, спеціалістів дорадчих та консультативних служб, викладачів вищих навчальних закладів аграрної освіти, аспірантів та студентів.

Рецензенти:

І.Ф. Баланюк, д-р екон. наук, професор (*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника*)

Т.В. Калашнікова, д-р екон. наук, професор (*Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва*)

Н.А. Хрущ, д-р екон. наук, професор (*Хмельницький національний університет*)

© Даниленко А.С.
Варченко О.М., Свиноус І.В.,
та ін.
© БНАУ, 2019

ВСТУП

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей народного господарства України, воно виробляє продукти харчування для населення країни, сировину для переробної промисловості та забезпечує й інші потреби суспільства. Попит населення на товари народного споживання майже на 75% покривається саме за рахунок сільського господарства.

Сільськогосподарські підприємства, як і всі інші підприємства країни, намагаються здійснювати продаж товару з негайною оплатою, але вимоги сьогодні конкуренція змушує господарства погоджуватися на відстрочку платежів, у результаті чого, з'являється дебіторська заборгованість. При цьому важливо розуміти, що кошти, включені в дебіторську заборгованість, фактично не беруть участі в виробничому обороті, а лише існують в балансовому вигляді, що, звичайно, не є позитивним моментом для господарюючого суб'єкта.

Надмірне зростання дебіторської заборгованості може призвести до фінансового краху суб'єктів господарювання, тому важливо організувати ефективний контроль її стану і вчасно вдаватися до її стягнення.

Ефективний контроль обсягу і терміну погашення дебіторської заборгованості зумовлений тим, що при її збільшенні у господарствах корпоративного сектору аграрної економіки може виникнути дефіцит в грошових коштах і потреба в їх залученні у кредиторів, що здатна негативно вплинути на фінансові результати суб'єкта господарювання в сфері агробізнесу.

Прогнозування потреби в грошових коштах забезпечить якісне функціонування господарств корпоративного сектору аграрної економіки і захистить її від можливого банкрутства.

Важливо відзначити той факт, що як би не була ефективно збудована система контролю, завжди існує ризик неповернення дебіторської заборгованості, який може серйозно дестабілізувати економічний стан сільськогосподарського підприємства і навіть довести її до банкрутства. Налагодження внутрішнього контролю - важлива складова в забезпеченні ефективного управління дебіторською заборгованістю і необхідний елемент нормального функціонування підприємства.

Нині виникає необхідність об'єктивного дослідження і вдосконалення методики обліку і контролю грошових розрахунків, зокрема, здійснення попереднього аналізу необхідності, доцільності і законності здійснення грошових розрахунків; документальна перевірка, яка передбачає використання прийомів документального контролю (формальна, арифметична, зустрічна, взаємна перевірка) виникнення заборгованості, нарахування резервів сумнівних боргів, здійснення грошових розрахунків, а також їх правильного відображення в обліку і звітності; перевірка відповідальних осіб на своєчасність і законність проведення грошових розрахунків; недопущення прострочення платежів і заборгованості, перевірка правильності класифікації зобов'язань та заборгованості та їх облікового відображення; інвентаризація, яка повинна проводитися щомісячно (або відповідно до вимог облікової політики) і в передбачених законом випадках.

Монографія включає в себе висвітлення теоретико-методичних засад управління дебіторською заборгованістю, що базується на узагальненні наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців.

Особливої уваги приділено оцінці нормативно-правової бази обліку, контролю та оподаткування здійснення грошових розрахунків, що є першопричиною виникнення дебіторської заборгованості. Значне місце в даному дослідженні відведено аналізу стану дебіторської заборгованості в корпоративному секторі аграрної економіки.

Авторами розглянуто, на прикладі окремих сільськогосподарських підприємств Київської області, формування трансакційних витрат, які виникають в більшості випадків при погашенні дебіторської заборгованості.

На основі узагальнення розробок вітчизняних та зарубіжних науковців та практичного досвіду сільськогосподарських підприємств України та Київської області зокрема запропоновані реалістичні заходи, які спрямовані на підвищення ефективності управління дебіторської заборгованості, що призведе до її мінімізації.

Дана науково робота розрахована на менеджерів сільськогосподарських підприємств, спеціалістів Мінагрополітики, Мінекономіки, центральних і регіональних статистичних органів, працівників обласних і районних держадміністрацій, об'єднаних територіальних громад, науковців, студентів.

Розділ 1

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ: СУТНІСТЬ, ЦІЛІ І ОСОБЛИВОСТІ

1.1. Сутність та значення дебіторської заборгованості в господарському обороті підприємства

Ділове середовище, а також критерії оцінки і механізми управління підприємствами України зазнали істотних змін під впливом сучасної ринкової економіки. В сучасних економічних умовах важливого значення набуває здатність підприємств забезпечувати високу економічну ефективність в довгостроковому періоді. Складність реалізації такої стратегії зумовлена високим ступенем мінливості станів ділового середовища. Важливим резервом тут є вдосконалення кредитної політики комерційної організації. Високий рівень дебіторської заборгованості, як на рівні держави, регіону, так і окремого господарюючого суб'єкта викликає необхідність своєчасної та якісної оцінки організацій – дебіторів з метою формування ефективної кредитної політики. Дебіторська заборгованість може виникати з різних причин, зокрема від характеру взаємовідносин із контрагентами в розрахунках. У більшості підприємств в загальній сумі дебіторської заборгованості переважають борги покупців, замовників, клієнтів або згідно з міжнародною термінологією – рахунки для отримання. Така дебіторська заборгованість об'єктивно викликана розривом у часі між товарною угодою та моментом її оплати. Більше того, з метою збільшення продажів, а, отже, і прибутку від продажу, звичайною практикою в умовах розвинутого ринку є продаж без вимоги негайної оплати, тобто в борг, або на умовах комерційного кредиту.

Сучасний розвиток вітчизняної економіки нерозривно пов'язаний з наданням повної господарської самостійності підприємствам у виборі ними ринків збуту продукції, товарів, послуг, а отже – партнерів по бізнесу, в тому числі майбутніх дебіторів. Тому дебіторська заборгованість, як реальний актив, відіграє досить важливу роль у сфері підприємницької діяльності. Занадто висока її частка в загальній структурі активів господарюючого суб'єкта знижує ліквідність і фінансову стійкість організації та підвищує ризик її фінансових втрат. Розумне ж використання комерційного кредиту

сприяє зростанню продажів, збільшення частки ринку і, як наслідок, позитивно впливає на фінансові результати компанії.

Для того щоб, розглянути поняття дебіторської заборгованості, необхідно з'ясувати такі категорії як, «борг» і «заборгованість». В літературі існує значна кількість їх визначень, кожне з яких по-своєму розкриває властиві для них особливості. У широкому сенсі під боргом розуміється будь-який обов'язок, що випливає з будь-якого юридичного чи морального зобов'язання, що визначається договором, законом, громадською думкою або власним сумлінням людини. У сучасному економічному словнику під боргом розуміється грошова сума, взята в борг на термін на певних умовах, що підлягає поверненню. Особу, яка має борг, називають боржником. Боргові зобов'язання, що підлягають погашенню в першу чергу, вважаються першочерговими боргами. Заборгованість є наявність боргів, невиконаних зобов'язань. В «Економічній енциклопедії» державний борг також визначається як сума заборгованості держави кредиторам [1]. У наведених визначеннях борг тлумачиться через поняття «заборгованість». Якщо розглянути поняття «заборгованість», то у Великому тлумачному словнику сучасної української мови вона визначається як наявність боргу [2], а поняття «борг» – як сума непогашеного фінансового зобов'язання [3]. При цьому зобов'язання розглядаються як грошовий позиковий документ [4]; як оформлені договором цивільно-правові відносини, у силу яких одна сторона зобов'язана зробити на користь іншої сторони якісь дії чи утриматися від певних дій [5], а боргове зобов'язання – це документ, виданий позичальником кредитору при одержанні позички, в якому вказується сума кредиту й термін його погашення [6]. Таким чином, поняття «борг» має два ключові аспекти вираження, на основі яких формулюються визначення концепту «борг» – це «сума фінансових зобов'язань» і «заборгованість». Важливо усвідомити семантичну різницю між термінами «борг» і «заборгованість». Вчені розмежовують поняття «борг» і «заборгованість» і зауважують, що борг – це грошова сума, взята в позику на строк на певних умовах і підлягає поверненню. При цьому борг – поняття статичне, фіксований параметр, який визначає запаси грошових коштів на певну дату (останній день місяця чи фінансового року). Заборгованість – сума приростів чистої заборгованості за минулі періоди плюс початковий стан заборгованості [7]. Тобто, хоча поняття борг і доцільно виражати через по-

няття заборгованість, однак їх не можна ототожнювати, оскільки поняття боргу є первинним, а виникнення заборгованості – похідне явище від боргу та є результатом нагромадження залучених боргів та платежів з їх обслуговування.

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємств постійно виникає потреба в проведенні розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи вироблену продукцію або надаючи послуги підприємства, як правило, не отримують оплату негайно, тобто вони кредитують покупців. З огляду на це, за час від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежів кошти підприємств відволікаються у вигляді дебіторської заборгованості, що значно впливає на оборотність капіталу, а отже, і на фінансовий стан підприємства.

Дебіторська заборгованість являє собою суму заборгованості, що залишається несплаченою даному суб'єкту господарювання від різних дебіторів [8]. Сам термін «дебіторська заборгованість» походить від латинських слів «debeo», «debitum», що перекладаються як «бути належним» або «бути зобов'язаним» [9]. Із точки зору формування балансу підприємства дебіторську заборгованість доцільно розглядати як частину оборотних активів підприємства.

За дебіторів виступають в основному замовники, покупці, позичальники, підзвітні особи, які винні кошти суб'єкту господарювання в результаті фінансово-господарських відносин з ним [10]. Основою для виникнення дебіторської заборгованості є господарські операції, серед яких: продаж товару, надання послуг на умовах відстрочки платежу. Також дебіторська заборгованість може виникнути під час закупівлі сировини і матеріалів або іншої продукції за передоплатою на умовах відстрочення поставки, при переплаті податків (зборів), видачі співробітникам під звіт грошових коштів. Дебіторська заборгованість з'являється в той момент, коли відвантажена продукція покупцям (постачальникам), на початок виконання робіт або послуг, проте оплата ще не надійшла.

Економічна сутність дебіторської заборгованості проявляється в тому, що дебіторська заборгованість являє собою тимчасово абстрактні кошти з оборотів підприємства. Якщо розглядати актив «дебіторська заборгованість», то вона має три характеристики: дебіторська заборгованість забезпечує майбутню вигоду і приріст грошових коштів підприємства; є ресурсами підприємства; дебіторська заборгованість повинна бути документально підтвердже-

на, а отже, права на отримання вигоди повинні бути законні й мати юридичну силу.

Дебіторська заборгованість – це сума боргів, що належать підприємству від юридичних і фізичних осіб при фінансових взаємовідносинах з ними. Економічний сенс дебіторської заборгованості полягає в тому, що вона є чистим відволіканням фінансових ресурсів підприємства з його обороту, іммобілізацією коштів підприємства на користь третіх осіб. В ідеальному випадку підприємство не повинно допускати утворення дебіторської заборгованості як такої. Однак в реальній діяльності підприємства цього домогтися неможливо, оскільки об'єктивною основою її освіти є прийнята на практиці система розрахунків за зобов'язаннями. Дебіторська заборгованість за економічною суттю являє собою абстрактні кошти, які винні контрагенти за товари (роботи, послуги), отримані на умовах відстрочки платежу. Щоб зрозуміти природу дебіторської заборгованості, необхідно визначити поняття “дебітори”. Дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквіваленти або інші активи.

У таблиці 1.1 наведено дебіторів у різних раніше діючих та діючих в теперішній час нормативних документах.

Таблиця 1.1.

Нормативне визначення дебіторської заборгованості

Нормативний документ	Визначення дебіторів
Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, затв. постановою КМУ від 03.04.93 р. № 250 (п. 58) [42, с. 129].	Розрахунки з дебіторами і кредиторами відображаються кожною стороною у своїй звітності в сумах, що витікають з бухгалтерських записів та визнаються нею правильними
Інструкція про порядок заповнення форм річного бухгалтерського звіту підприємства, затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.08.95 р. № 139 (п. 2.18) [42, с. 717].	У статті “Розрахунки з дебіторами за товари, роботи, послуги” підприємства зазначають до моменту надходження платежів продажну вартість відвантаженої продукції, товарів (виконаних робіт, послуг), включаючи продажну вартість відвантаженої на виконання бартерної угоди продукції (товарів, робіт, послуг)
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість” (п. 4) [43, с. 29].	Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів

Таким чином, на наше переконання поняття “дебіторської заборгованості”, описане у третій позиції таблиці є досить точним і тотожним поняттю “кошти в розрахунках”.

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату. Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Довгострокова дебіторська заборгованість виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Безнадійна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Дебіторська заборгованість виникає на певній стадії операційного циклу підприємства, тобто у період повного обороту інвестованих в оборотні активи грошових коштів. Процес цього обороту показаний на рисунку 1.1.

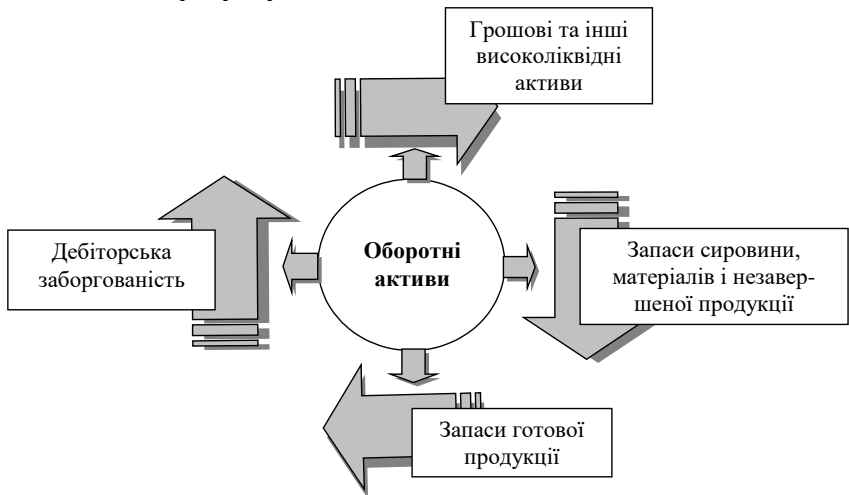


Рис. 1.1. Рух оборотних активів в процесі операційного циклу

Як можна тут простежити рух оборотних активів підприємства в процесі операційного (виробничо-комерційного) циклу проходить чотири основні стадії, послідовно змінюючи свої форми.

На першій стадії грошові активи (включаючи їх субститути у формі короткострокових фінансових вкладень) використовуються

для придбання сировини і матеріалів, тобто запасів матеріальних оборотних активів.

На другій стадії запаси матеріальних оборотних активів інвестуються у виробництво [11].

На третій стадії запаси готової продукції реалізуються споживачам і до моменту надходження їх оплати перетворюються на дебіторську заборгованість.

На четвертій стадії інкасова (тобто оплачена) дебіторська заборгованість знову перетворюється на грошові активи (частина яких до початку виробничого використання може зберігатися у формі високоліквідних короткострокових фінансових вкладень).

Важливою характеристикою операційного (виробничо-комерційного) циклу, що суттєво впливає на обсяг, структуру та ефективність використання оборотних активів, є його тривалість. Вона включає період часу від моменту витрачання підприємством грошових коштів на придбання запасів матеріальних оборотних активів до надходження коштів від дебіторів за реалізовану продукцію.

Низька платоспроможність підприємств викликає нагромадження великих обсягів дебіторської заборгованості на балансі виробників.

Разом із тим, до виникнення дебіторської заборгованості можуть призводити не тільки економічні передумови, але й неналежна організація бухгалтерського обліку на підприємстві (рис. 1.2).

Однією з необхідних умов дотримання зобов'язань по договорах і одним з об'єктів взаємного контролю підприємств є своєчасність розрахунків. Договірні відносини між двома підприємствами передбачають не тільки своєчасність розрахунків, а й передусім відповідні зобов'язання відносно номенклатури та якості продукції, що постачається, цін, строків поставки тощо [12].

У деяких випадках суб'єкти господарювання, маючи дебіторську заборгованість по розрахунках з покупцями, і одночасно кредиторську заборгованість за одержані від них товарно-матеріальні цінності, не здійснюють необхідного в таких випадках взаємозаліку або проводять його у більш пізні звітні періоди. Особливо це характерно для великих і середніх підприємств із розгалуженою структурою бухгалтерської служби.

Як результат, при використанні методу визнання прибутку на момент оплати занижується реалізація, викривляються фінансові результати, що призводить до недоплат до бюджету відповідних податків і неподаткових платежів.

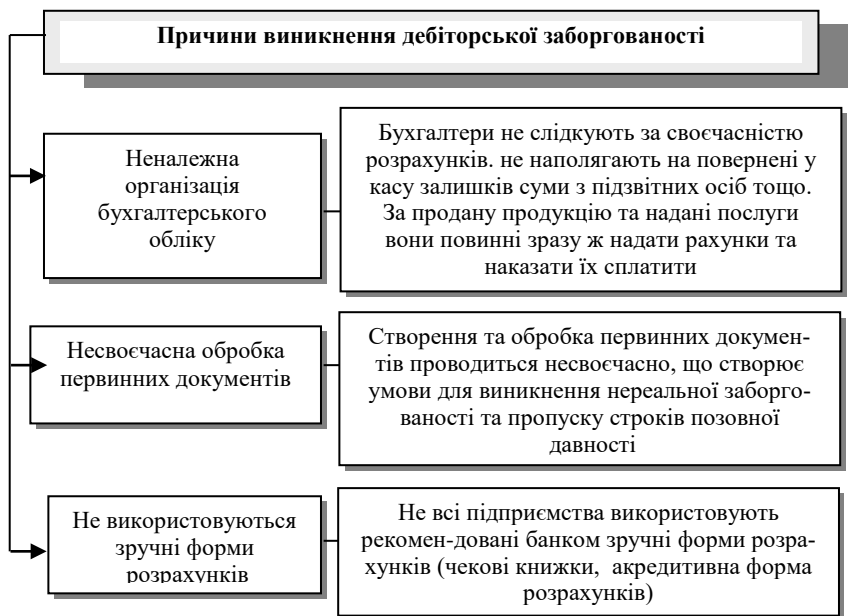


Рис. 1.2. Причини виникнення дебіторської заборгованості

Такі дії можуть розглядатися контрольними органами як свідоме ухилення від оподаткування з усіма відповідними наслідками. Аналогічним чином, з причини неузгодженості дій служб постачання, збуту і бухгалтерії, не забезпечується своєчасний зв'язок розрахунків з покупцями і постачальниками з відображенням виручки на рахунках обліку реалізації при здійсненні розрахунків через третіх осіб.

Щоб найбільш повно визначити сутність дебіторської заборгованості необхідно визначити підстави виникнення дебіторської заборгованості та можливих дебіторів. Нижче наведено перелік контрагентів, з якими господарюючий суб'єкт вступає в виробничо-фінансові відносини, результатом яких є виникнення дебіторської заборгованості (табл. 1.2) [13].

Звідси можна стверджувати, що існує безліч підстав виникнення дебіторської заборгованості. Однак всі їх можна розділити на три групи. Підставою виникнення дебіторської заборгованості можуть бути договір, закон або делікт. По кожному з цих випадків у бухгалтерському обліку діють спеціальні правила стосовно моменту визнання зобов'язань.

Контрагенти господарюючого суб'єкта та підстави
виникнення дебіторської заборгованості

Контрагент	Підстави виникнення дебіторської заборгованості
Юридичні та фізичні особи: покупці продукції, послуг	реалізація продукції, надання послуг з відстрочкою платежу
	пред'явлені претензії за порушення договірних зобов'язань
Юридичні та фізичні особи: постачальники, в тому числі надають послуги, виконують роботи	авансові платежі постачальникам
	пред'явлені претензії по виявленому невідповідності цін, тарифів, якості товарів, послуг, робіт договірними умовами, щодо недостач вантажів
засновники	заборгованість по внесках до статутного капіталу
Фіскальні органи	Фіскальні платежі
Наймані працівники	аванси по заробітній платі
	видача підзвітних сум
	завдана матеріальна шкода
	позики
Банківські установи	покупка-продаж іноземної валюти
	покупка-продаж цінних паперів
	претензії по помилкових списаннях з розрахункового рахунку, за порушення терміну здійснення операцій за рахунком клієнта
Страхові компанії	Страхові виплати
Дочірні (залежні) товариства	Розрахунки по господарських товариствах

За загальним правилом зобов'язання, що випливають з укладеного підприємством договору, відображаються в бухгалтерському обліку з моменту виконання договору однією зі сторін. До цього моменту зобов'язання, що випливають з договорів підприємства, які не початі виконанням, для цілей бухгалтерського обліку характеризуються як умовні, тобто не реконструюються в обліку як дебіторська і кредиторська заборгованість. Винятком з правила відображення в обліку договірних зобов'язань з моменту початку виконання відповідних угод слугує порядок обліку розрахунків за установчим договором. Зобов'язання засновників щодо внесення певних в установчому договорі внесків відображається у бухгалтерському обліку на підставі підписаного установчого договору, у відповідній його частині, ще не розпочатого виконанням. На відміну від договірних, безпосередньою підставою яких виступає

закон, зобов'язання відображаються в бухгалтерському обліку з моменту їх виникнення, незалежно від ступеня виконання. Прикладом таких зобов'язань можна вказати заборгованість держави перед підприємством з відшкодування податкових платежів. Делікт є підставою виникнення зобов'язання тільки в тому випадку, коли деліктний збиток підлягає відшкодуванню особою, яка її завдала, або ким-небудь за цю особу. При цьому сума зобов'язання визначається не розмірами збитку, а розміром його відшкодування. Зобов'язання, підставою якого слугує делікт, виникає і відображається в обліку з моменту визнання обов'язку відшкодувати деліктний збиток особи або яка її завдала, або судом на підставі позову особи, якій шкода була завдана.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним. На відміну від українських П(С)БО, МСФЗ не передбачають єдиного стандарту, що регулює порядок обліку і відображення у звітності дебіторської заборгованості. Питання щодо обліку дебіторської заборгованості регулюються кількома міжнародними стандартами, серед яких: МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів», МСФЗ 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці», МСФЗ 11 «Будівельні контракти», МСФЗ 18 «Дохід», МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [14].

Проведення аналізу положень П(С)БО і МСФЗ за визначенням, оцінкою та обліком дебіторської заборгованості дозволяє виділити деякі спільні ознаки та відмінності. Починаючи з термінологічного поняття дебіторської заборгованості, слід зазначити, що МСФЗ не надає єдиного для нього визначення. Однак його можна сформулювати з інформації, яка наведена в МСФЗ 1 «Подання фінансової звітності», МСФЗ 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці», МСФЗ 11 «Будівельні контракти», МСФЗ 18 «Дохід» і МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», де дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства. Також у п.9 МСФЗ 39 зазначається: «позики та дебіторська заборгованість – це неподільні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку» [15].

П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначає дебіторську заборгованість як суму заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату [16]. Під таке трактування підпадає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів, призначена для перепродажу. При цьому, дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів. Заборгованість дебіторів, що призначена для перепродажу, придбавається, або створюється підприємством, з метою отримання прибутку, або у вигляді відсотків, дивідендів, тощо, або ж від короткотермінових змін ціни (суми) такої дебіторської заборгованості. Тому подібна заборгованість, згідно з п.4 П(С)БО 13 "Фінансові інструменти", є фінансовим активом, призначеним для перепродажу, і повинна відображатися та оцінюватися в обліку відповідно до стандарту [17].

Визначення, наведене в П(С)БО 10, значно ширше, оскільки охоплює всю заборгованість підприємству, у тому числі й ту, яка по суті є фінансовими інвестиціями.

Також у п.4 П(С)БО 13 «Фінансові активи» надається визначення дебіторській заборгованості, що не призначена для продажу, – «дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт і послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу» [18]. Це тлумачення точніше розкриває сутність поняття «дебіторська заборгованість».

Визнання дебіторської заборгованості:

згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і може бути достовірно визначена її сума одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг [19];

згідно з МСФЗ 39 підприємству слід визнавати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності [20].

Дебіторська заборгованість являє собою частину оборотного капіталу підприємства, компанії; суму, яку заборгували підприємству, організації, компанії інші юридичні особи і компанії, а також громадяни, що є їх боржниками за поставку товарів, виконання робіт, надання послуг тощо [21].

Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, а дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [22].

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Дебіторська заборгованість включає в себе всі вимоги підприємства до інших юридичних чи фізичних осіб щодо грошей, товарів чи послуг [23].

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованостей підприємству (організації) від юридичних або фізичних осіб (дебіторів).

Виникає внаслідок господарських стосунків між ними [24]. Дебіторська заборгованість є сумою боргових вимог, які утворилися у різних юридичних та фізичних осіб перед підприємством у процесі господарської діяльності [25].

Дебіторська заборгованість – це сума боргів на користь підприємства від юридичних або фізичних осіб у результаті господарських взаємовідносин [26].

У більшості праць закордонних вчених тлумачення дебіторської заборгованості (accounts receivable – дебіторська заборгованість, обсяг продажу або дебітори) має такі варіанти перекладу: рахунки до отримання, рахунки дебіторів, дебітор за розрахунками.

Як зазначають Д. Стоун і К. Хітчинг, дебіторська заборгованість має назву «рахунки до отримання», а дебітори – це особи, які винні гроші за товари і послуги, вже одержані, але не оплачені ними [27].

Професори Гарвардського університету З. Боді і Р.К. Мертон визначають дебіторську заборгованість як рахунки до отримання, зазначаючи, що це та сума, яку покупці продукції повинні виплатити підприємству [28].

Деякі українські вчені розглядають дебіторську заборгованість як кошти, вилучені у підприємства або які на певний термін знаходяться в інших осіб. На нашу думку, такий підхід некоректний, оскільки кошти, вилучені у підприємства, не завжди перетворюються у дебіторську заборгованість.

На думку вчених-юристів, правильніше для характеристики дебіторської заборгованості використовувати термін «майнові вимоги», тобто включені до складу майна підприємства його майнові

вимоги до інших осіб, що є його боржниками у правовідносинах, які виникають за різних обставин.

Проведений аналіз визначень сутності поняття «дебіторська заборгованість» у спеціальній економічній літературі свідчить про відсутність у цьому питанні єдності думок різних авторів (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Підходи науковців до визначення сутності дебіторської заборгованості

Автор	Визначення поняття	Примітка
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», Ф.Ф.Бутинець, С.М. Гольцов, О.В. Лишиленко, О.М. Петрук, М.С. Пушкар, Б.Юрловський	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату	Не розкриває економічної сутності поняття
Л.Е. Алексеева, О.М. Бандурка, С.Л.Береза, І.А. Бланк, Е.П.Козлова, М.Я. Коробов, С.М. Мочерний, Орлов П.І., Петрова К.Я., А.М. Черній	Сума боргів на користь підприємства	Дебітор походить від слова дебет = борг
І.Бернар, А.Б.Борисов, Н.Е. Глушков	Грошова сума, взята на певний строк на певних умовах і підлягає поверненню	Розглядаються з точки зору терміну їхнього виконання
М.В. Кужельний, В.Г. Лінник	Права на повернення боргу	Не визначені права і обов'язки дебіторів
В.Ф. Палій, В.В. Палій	Вкладення в обігові кошти	Не вказано наявність фактора часу
М.Д. Білик, С.О. Іванов, К.С. Сурніна	Майно, що неоплачене контрагентами або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів	Недоцільно виділяти готівку, оскільки вона є частиною майна
О.А.Боровик, Г.Г.Кірейцев, Л.О.Лігоненко, Сопко В., Велен Глен А., Шорт Деніал Г.	Вимоги щодо оплати, тобто боргові вимоги	Боргова вимога розглядається з точки зору терміну її виконання

За визначення В.П. Завгороднього та інших, дебіторська заборгованість – це заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи [29].

Як зазначає Г.Коваленко, дебіторську заборгованість являє собою суму боргів, які належать підприємству, організації, установі,

підприємцю від фізичних або юридичних осіб в результаті господарських відносин з ними [30].

На переконання В.Г. Макарова і М. Белоусова, згідно з власного класифікацією (рис. 1.3), дебіторська заборгованість є коштами в розрахунках.

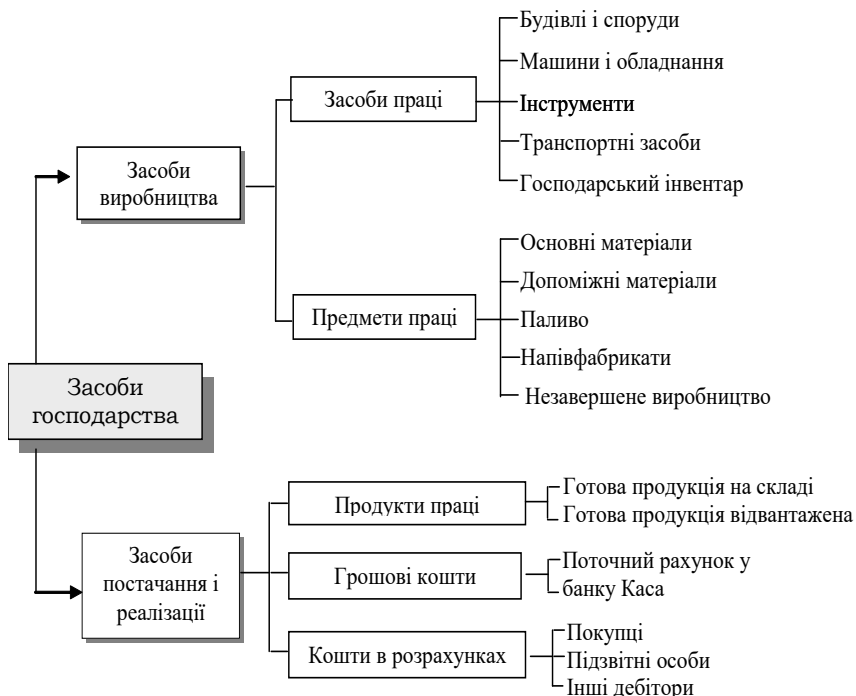


Рис. 1.3. Класифікація засобів господарства за В.Г. Макаровим і М. Белоусовим [31].

За В.Г. Макаровим та М. Белоусовим, кошти в розрахунках – це борги інших підприємств або осіб певному підприємству (наприклад, заборгованість покупців, що виникла у зв’язку з тим, що розрахунок за готову продукцію відбувається згідно з діючими правилами через відповідний строк після прийняття продукції). Сюди ж відносяться розрахунки з працівниками підприємства по грошових сумах, видані таким під звіт для здійснення відповідних витрат. Після закінчення доручення працівник (підзвітна особа) повинен надавати звіт про витрачання отриманої суми, а кошти,

що залишилися, повернути до каси. Такі розрахунки називаються розрахунками з підзвітними особами [32].

Наведене свідчать, що різні автори по-різному трактують визначення дебіторської заборгованості, але при цьому не змінюється її суть. Дебіторська заборгованість здебільшого визначається як сума боргу підприємству від інших дебіторів, яка утворюється у процесі господарської діяльності. Тобто для виникнення дебіторської заборгованості необхідно, щоб підприємство здійснювало господарську діяльність, а також розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами.

Разом із тим, визначення поняття дебіторської заборгованості окремими авторами можна вважати неповним, оскільки одна і та ж проблема вивчається ними під різним кутом: через представлення дебіторської заборгованості лише у формі грошових коштів; характеризують борг як грошову суму, що взята в позику; поняття заборгованості розглядається лише з боку кредитора, а наявність іншої сторони, яка має свої зобов'язання, упущена; визначають дебіторську заборгованість як вкладення грошових коштів в оборотні активи або як кошти у розрахунках, що не розкриває повністю сутності поняття; не вказано наявність фактора часу, який в результаті впливатиме на класифікацію дебіторської заборгованості.

Таким чином, однозначного визначення дебіторської заборгованості в дослідженнях вчених не існує. Звідси окреслимо основні підходи до трактування цього поняття, як то: сума фінансових зобов'язань чи грошового боргу, що підлягають погашенню; вкладення грошових коштів в оборотні активи або кошти у розрахунках; сума боргів юридичних та фізичних осіб підприємству; права на повернення боргу, боргові вимоги; сума заборгованості дебіторів на певну дату.

На нашу думку, серед наявних трактувань більшість є частковими, потребують доповнення, не розкривають сутності дебіторської заборгованості або розглядають її тільки з певної точки зору. Значно зрозумілішим тут було б наступне: дебіторська заборгованість – це зобов'язання боржника з передачі майна, виконання робіт, надання послуг, сплати грошових коштів на встановлену дату. Наведене визначення відображає реальний стан дебіторської заборгованості, враховує основний критерій класифікації – строк погашення.

Виникнення дебіторської заборгованості зумовлюють зовнішні і внутрішні чинники. Зовнішні фактори не залежать від діяльності ор-

ганізації, і обмежити їх вплив практично неможливо. Так, до зовнішніх макроекономічних факторів деякі економісти відносять:

загальний стан економіки в країні – в умовах загального зниження економічної активності організації, як правило, отримують менше прибутку і грошових потоків, а ліквідність активів в цілому самого господарюючого суб'єкта знижується. У зв'язку з тим, що організації не отримують своєчасно оплату за свої товари, виникає ланцюгова реакція неплатежів, що стає причиною до утворення дебіторської заборгованості і затримки розрахунків зі своїми кредиторами; стан світових фінансових ринків; нестабільність світових фінансових ринків призводить до коливань платіжної дисципліни і, відповідно, до зростання дебіторської заборгованості;

інфляція – під впливом як внутрішніх, так зарубіжних покупців знижується реальна вартість валюти платежу, що у свою чергу зумовлює зменшення реальної вартості величини дебіторської заборгованості;

доступність кредитних ресурсів – низька відсоткова ставка за короткостроковими банківськими кредитами, пільгові умови за наданими позиками дозволяють суб'єктам господарювання залучати в оборот додаткові позикові кошти, що сприяє прискоренню оборотності дебіторської заборгованості та скороченню величини періоду розрахунків з контрагентами;

диспаритет цін; швидке, неконтрольоване підвищення цін на продукцію природних монополій, (енергоносії, тарифи на залізничні перевезення) призводить до збільшення розмірів дебіторської заборгованості;

сезонність виробництва і реалізації – виробництво сезонної продукції (робіт, послуг) у сільському господарстві пов'язане зі зростанням величини дебіторської заборгованості, адже до моменту настання сезону суб'єкт практично функціонує за рахунок майбутніх продажів.

Серед внутрішніх факторів розрізняють такі:

кредитна політика суб'єктів господарювання. Відсутність в умовах договору встановлених термінів оплати може призвести до незапланованого збільшення розмірів дебіторської заборгованості і тим самим до зниження платоспроможності підприємству, що не дає змоги вчасно розраховуватися з контрагентами і контролювати величину як дебіторської, так і кредиторської заборгованостей. При укладанні договорів з покупцями доцільно передбачати дис-

конт (премії) за погашення заборгованості в більш ранні строки, ніж передбачені певним договором;

ефективність менеджменту суб'єкта господарювання, що сприятиме поліпшенню внутрішнього контролю за станом розрахункової дисципліни, а також зниженню дебіторської заборгованості;

форми розрахунків – від того, які форми розрахунків використовуються суб'єктом господарювання, залежить величина операційного та фінансового циклів і, відповідно, період оборотності дебіторської заборгованості. Так, негрошові форми розрахунків подовжують період оборотності дебіторської заборгованості;

професіоналізм бухгалтерів, які займаються обліком і контролем дебіторської заборгованості. Від професійних навичок бухгалтерів суб'єкта залежить оперативність збору і обробки інформації про дебіторську заборгованість, що значною мірою впливає на прийняття ефективних управлінських рішень стосовно прискорення погашення заборгованості.

Дебіторська заборгованість, яка виникає в процесі фінансово-господарської діяльності організації, по своїй суті є активом, в тому числі грошових коштів, що знаходяться в тимчасовому розпорядженні покупця. Боргові відносини організації, виникаючи у вигляді дебіторської заборгованості, мають подвійну природу. З одного боку, організація може виступати як особа, яка має права вимоги на будь-яке зобов'язання, у цьому випадку йдеться про дебіторську заборгованість; з іншого боку, вона може виступати як боржник – у такому випадку йдеться про кредиторську заборгованість. Таким чином в процесі функціонування суб'єкт господарювання може брати участь у боргових зобов'язаннях і як кредитор, і як боржник.

Дебіторська заборгованість, як борги організацій, що належать до отримання в майбутньому, в подібному ракурсі набуває нового значення платіжного засобу. У зв'язку з цим можна визначити важливу характеристику дебіторської заборгованості – грошові, тобто здатність цієї заборгованості виконувати деякі функції грошей.

Згадана проблема досить широко висвітлена в літературі. Крайня точка зору на цю проблему виражена Ф. Хайєк у роботі «Приватні гроші» [33] Він обґрунтовує можливість існування в рамках однієї держави кількох видів грошей, які можуть різнитися між собою не тільки назвами, а й цінністю, ліквідністю. Такі об'єкти він називає навіть не «гроші», а «валюта», яка являє собою засіб обміну.

На нашу думку, найбільш точно визначає грошову природу боргів організацій термін «неплатежі». За А. Латинцевим: «Неплатежі є грошима з тієї простої причини, що борги третіх осіб, які використовуються для розрахунку між двома особами, і є гроші. У той же час буде справедливішим визначити їх як антигроші. Ланцюжок платежів – це ланцюжок, по якому перераховуються гроші. Ланцюжок неплатежів – це ланцюжок, по якій передається відсутність грошей»[34].

Кількісно величина дебіторської заборгованості залежить від обсягу реалізації в кредит і проміжку часу між реалізацією та придбанням виручки. На якість дебіторської заборгованості впливають: види розрахунків, умови розрахунків, система внутрішнього контролю, професіоналізм співробітників організації та інші фактори.

Дебіторська заборгованість впливає на фінансовий стан організації, стан джерел фінансування поточних і капітальних витрат, а також на оцінку правильності та обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

Можна виділити суб'єктивні і об'єктивні причини виникнення дебіторської заборгованості, а так само чинники, що зумовлюють зростання її обсягу (рис. 1.4).

Наявність значного розміру дебіторської заборгованості та її постійне зростання в умовах фінансової кризи створюють серйозні проблеми та загрози діяльності підприємств. Тому на даний час одним із найважливіших завдань фінансового менеджменту на підприємствах є ефективне управління товарною дебіторською заборгованістю, яка має бути направлена на оптимізацію її розміру, забезпечення своєчасної інкасації боргу, а також на реструктуризацію дебіторської заборгованості та її рефінансування [35].

Кошти, які становлять складову частину дебіторської заборгованості організації, відволікаються з участі в господарському обороті, можна вважати негативним моментом для її фінансового стану.

Збільшення дебіторської заборгованості здатне призвести до фінансового краху організації, у зв'язку з чим бухгалтерська служба повинна організувати належний контроль за її станом це дозволить забезпечити своєчасне стягнення коштів, які становлять дебіторську заборгованість.

Необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості організації є перевищення суми дебіторської заборгованості над сумою кредиторської заборгованості.



Рис. 1.4. Причини виникнення і фактори росту обсягу заборгованості

Усю сукупність і різноманітність факторів можна поділити на дві основні групи: внутрішні та зовнішні. Систему вищезазначених факторів відображено на рис. 1.5.



Рис. 1.5. Фактори впливу на динаміку та якість дебіторської заборгованості підприємства

Зовнішні – це фактори, транслятором яких слугує зовнішнє (відносно підприємства) середовище. Зовнішні фактори слід поділити ще на дві групи: макросередовища та близького оточення підприємства, а фактори макросередовища на: економічні (макроекономічні) та організаційно-правові [36]. Нормативно-правові та організаційні фактори дуже тісно взаємопов'язані та взаємозумовлені; ця сукупність факторів майже не піддається кількісному вираженню.

До нормативно-правових складових елементів вищезазначеної групи факторів слід віднести законодавчі (сукупність законів, що регулюють боргові відносини між підприємствами та платіжний оборот суб'єктів господарювання) і нормативні (сукупність розпоряджень, інструкцій та наказів стосовно боргових відносин і регулювання платіжного обороту).

Усі учасники економічних взаємовідносин вимушені здійснювати власну діяльність у певних правових межах, що формують правові фактори. Це накладає свій відбиток на здійснення платежів між підприємствами та процеси формування і погашення дебіторської заборгованості.

До організаційних факторів макросередовища належать результати діяльності системи органів державної влади, яка контролює та забезпечує дотримання суб'єктами господарювання платіжної дисципліни. Також певний вплив виявляють інфраструктурні організації (комерційні банки; бюро кредитних історій; клірингові, факторингові, консалтингові та аудиторські компанії, тощо).

Організаційно-правові фактори виступають передумовами породження та прояву макроекономічних факторів. Перевага останніх у ракурсі практичного застосування полягає в можливості їх кількісного опису. З огляду на методологічну складність кількісного вимірювання організаційно-правових факторів можливо ігнорувати їх ієрархічну первісність і при побудові факторної моделі вважати факторами першого порядку саме макроекономічні.

Західні економісти розглядають дебіторську заборгованість як цілісну категорію, яка включає “кредитну політику” та “політику управління дебіторською заборгованістю”. Так Дж. Ван Хорн розглядає дебіторську заборгованість як кількісний результат, що виникає за реалізації кредитної політики підприємства. При цьому Барт Едвардс у своїй праці “Кредитний менеджмент” розкриває поняття “дебіторська заборгованість”, суто як термін, що використовується тільки в обліку [37].

Із наведених визначень як вітчизняних, так і зарубіжних науковців можна зробити висновок, що поняття “дебіторська заборгованість” має певні на однакові ознаки: сума боргів і кредит [38]. Отже, наведені трактування поняття “дебіторська заборгованість” підтверджують, що існують певні розбіжності у визначені згаданого поняття. В основному вчені розглядають дебіторську заборгованість як суму боргів, що винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними чи “рахунки до отримання”, тобто це та сума, яку покупці продукції повинні виплатити корпорації (підприємству).

На підставі проведеного дослідження визначення сутності поняття «дебіторської заборгованості» пропонуємо власне тлумачення цього терміна, а саме як показника фінансового стану підприємства, що являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. При цьому, такі взаємовідносини мають документальне підтвердження. Сутність дебіторської заборгованості, на нашу думку, полягає саме у двоїстому її характері: з одного боку, це певною мірою вигідно для підприємства: зростає товарообіг, а отже, й маса валового доходу та прибутку (за інших незмінних умов). Це – основна вигода; швидше реалізуються запаси, що дає змогу скоротити частку змінних витрат на них; іноді є можливість зробити заборгованість дохідним активом, тобто брати відсотки за надання товарного кредиту. Разом із тим дебіторська заборгованість, по суті, є відволіканням з господарського обігу обігових коштів підприємства, що супроводжується непрямими втратами його доходів: чим довший період погашення заборгованості, тим менший дохід від коштів, вкладених у дебіторів; кошти в заборгованості можуть знецінюватися через інфляцію; як і для інших активів, для фінансування заборгованості потрібне відповідне джерело, що має свою ціну, яка включає видатки на: фінансування (підприємство фінансує комерційний кредит або за рахунок власних коштів, або за рахунок позичених); видатки на управління; видатки, які з'являються через несвоєчасну оплату (фінансові втрати через продаж заборгованості третім особам, оплату послуг адвокатів).

Реформування економіки України у напрямі орієнтації на європейську інтеграцію зумовило необхідність розробки та приве-

дення у відповідність до міжнародних вимог методології організації бухгалтерського, фінансового, податкового обліку вітчизняних підприємств. Невідповідність вітчизняної системи обліку до діючої у розвинутих країнах світу, недосконалість законодавчої бази та ряд інших негативних умов ускладнює інтеграцію нашої держави у світовий економічний простір та не сприяє залученню іноземних інвестицій в Україну. Причому на сьогодні, за різними оцінками, Україна цілком об'єктивно є однією з найпривабливіших країн саме у контексті привабливості залучення іноземних інвестицій. Саме тому окреслені нами труднощі потребують негайного вирішення.

У процесі дослідження теоретичних основ бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами виникає ряд актуальних питань, головні з яких можна сформулювати у вигляді наступних висновків:

1. Дебіторська заборгованість – це сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формі, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому.

2. Товарна дебіторська заборгованість, особливо довгострокова, за своєю сутністю представляє для покупців джерело одержання товарного безвідсоткового кредиту, що для них дуже вигідно. Така ситуація набуває особливої ваги в умовах постійного інфляційного процесу. Ця обставина зумовлює не тільки перегляд традиційного розуміння самої сутності дебіторської заборгованості, а й зумовлює необхідність застосування ефективних управлінських дій щодо регулювання її розмірів.

1.2. Методичні підходи до класифікації дебіторської заборгованості

Для організації обліку та аналізу розрахунків із дебіторами важливе місце посідає класифікація дебіторської заборгованості. Теоретичною основою для проведення класифікації дебіторської заборгованості для цілей бухгалтерського обліку в Україні слугує Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", згідно з яким дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. На нашу думку, такий поділ надто спрощений і навіть суперечливий. Наведена класифікація не дозволяє повною мірою врахувати всі якісні характеристики дебіторської заборгованості та не задовольняє в повному обсязі потре-

би користувачів при складанні фінансової звітності. Адже від правильної класифікації дебіторської заборгованості, а також від правильно обраних класифікаційних ознак залежатиме не лише порядок її обліку взагалі чи окремого її складника, а й ефективності управління нею.

Розглядаючи дебіторську заборгованість, не можна не помітити наявності різноманіття її видів. Від того, наскільки правильно здійснено поділ та класифікацію об'єктів обліку, а також від того, наскільки правильно обрано класифікаційні ознаки, може залежати і сам порядок обліку як групи, так і окремого об'єкта. Поділ повинен бути заснований на економічному критерії і виходячи з економічного та цільового призначення речей. Наукова класифікація є методом дослідження множини об'єктів шляхом їх поділу на класи (групи) за відповідною загальною ознакою, являє собою спосіб пізнання сутності, змісту, ступеня схожості та різниці об'єктів. Класифікація – це розподіл, рознесення об'єктів, назв по класах, групах, розрядах, при якому до однієї групи потрапляють об'єкти із будь-якими загальними ознаками. Зважаючи на запропоноване визначення, вважаємо обґрунтованим трактувати класифікацію дебіторської заборгованості як угруповання розрахунків із дебіторами за якоюсь ознакою залежно від мети, для досягнення яких вона проводиться.

У більшості країн існують лише загальні правила щодо класифікації дебіторської заборгованості, які мають рекомендаційний, а не директивний характер. Рішення про порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей приймає сама компанія і, відповідно, у різних компаній склад та структура дебіторської заборгованості в балансі будуть різними, на відміну від українського балансу, який жорстко регламентує форму надання цієї статті.

Класифікація дебіторської заборгованості у зарубіжних країнах представлена на рис. 1.6.

Розглядаючи проблеми управління дебіторською заборгованістю, И.А. Бланк, виділяє лише п'ять груп дебіторської заборгованості [39]:

- за товари, роботи і послуги, термін оплати яких ще не настав;
- за товари, роботи і послуги, неоплачені в строк;
- за вексями одержаними;
- за розрахунками з бюджетом;
- за розрахунками з персоналом.

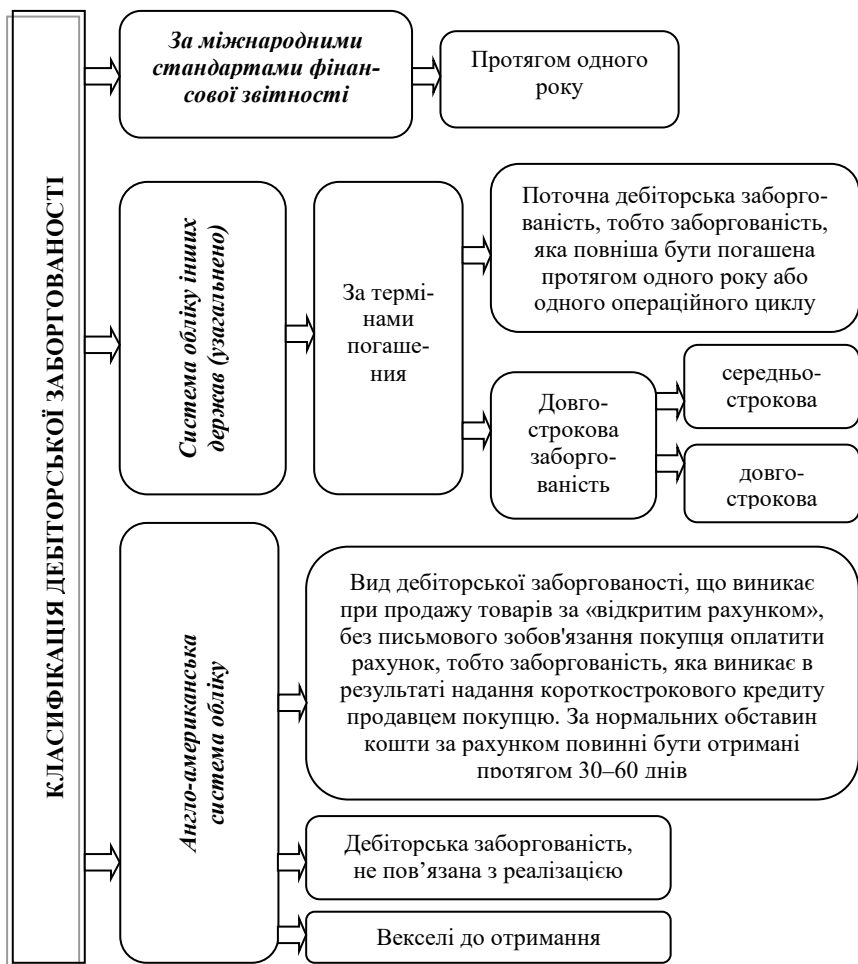


Рис 1.6. Класифікація дебіторської заборгованості в зарубіжних країнах

У наведеній класифікації дебіторська заборгованість розподіляється за об'єктами і якоюсь мірою за сумнівністю погашення. Вона повністю відповідає статтям балансу підприємства. Проте не враховує інших вагомих факторів, що визначають дебіторську заборгованість, таких як вид дебітора, контрольованість боргу та інше.

Виходячи з важливості вивчення дебіторської заборгованості як активів для визначення ймовірності майбутніх позитивних фі-

нансових результатів, достовірності, оцінки та визначення як активу, її слід класифікувати за різними ознаками (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Класифікація дебіторської заборгованості

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1	За тривалістю	1) довгострокова; 2) короткострокова
2	За терміном виконання зобов'язань	1) поточна; 2) прострочена
3	За характером діяльності організації	1) за основною діяльністю; 2) за фінансовою діяльністю; 3) за інвестиційною діяльністю
4	За видами дебіторів	1) покупців і замовників; 2) дочірніх організацій; 3) працівників організації; 4) бюджету і позабюджетних фондів; 5) інших дебіторів
5	За доцільністю утворення	1) виправдана; 2) невиправдана
6	За регулярністю проведення угод	1) від регулярних угод; 2) від нерегулярних угод
7	За якісним складом	1) нереальна для стягнення; 2) сумнівна; 3) надійна
8	За можливістю поступки прав вимоги	1) заборгованість, яку можна передати за договором; 2) заборгованість, яку заборонено передавати
9	За забезпеченістю гарантіями	1) забезпечена; 2) незабезпечена
10	За ступенем ризику	1) із високим ризиком; 2) із середнім ризиком; 3) із низьким ризиком
11	За можливістю планування	1) запланована; 2) незапланована
12	За можливістю контролю	1) контрольована; 2) неконтрольована

Джерело[40]

Найважливішою з них є поділ заборгованості згідно з термінами договірних прав. За цією ознакою її поділяють на дві групи – поточну та довгострокову.

Поточна дебіторська заборгованість – це сума заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців [41].

У більшості випадків можна визначити два головних види поточної заборгованості: товарну і нетоварну.

Операції називаються товарними, якщо йдеться про оплату продукції (яка має натурально-речову форму), робіт та послуг. Тобто, товарна дебіторська заборгованість виникає внаслідок звичайної операційної діяльності підприємства, яка може передбачати продаж товарів, виконання робіт та надання послуг. Розрахунки з покупцями та замовниками відносяться до товарних відповідно до визначення.

Нетоварна дебіторська заборгованість виникає від іншої діяльності підприємства (тобто інших операцій, ніж продаж товарів, виконання робіт або надання послуг).

До нетоварних операцій відносяться розрахунки за виданими авансами, з підзвітними особами, за нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодування завданих збитків, за позиками кредитних спілок, з іншими дебіторами [42].

Довгострокова заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців із дати балансу [43].

Важливим є поділ дебіторської заборгованості відповідно до дотримання платіжної дисципліни, тобто стосовно термінів реалізації договірних прав і виконання договірних зобов'язань. За ознакою дебіторську заборгованість поділяють на три групи: в межах терміну договірних прав, переоформлену на новий термін (пролонговану) і термін оплати минув.

Стосовно оцінки ймовірності одержання від дебіторів сум боргу дебіторську заборгованість оцінюють як з високою ймовірністю повернення боргу, сумнівну та безнадійну. Якщо сумнівна заборгованість втілює в собі ймовірні втрати, то безнадійна – реальні збитки, для компенсації яких може створюватися резерв безнадійних боргів [44].

Безнадійна дебіторська заборгованість – це поточна заборгованість, стосовно якої існує невпевненість про її повернення боржником або за якою минув термін позовної давності.

Сумнівний борг – це поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, стосовно якої існує невпевненість її погашення боржником [45].

Дебіторську заборгованість, стосовно якої існує сумнів одержання активів, обліковують за чистою реалізаційною вартістю. Вона являє собою сумою поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, за вирахуванням резерву сумнівних боргів (рис.1.7).

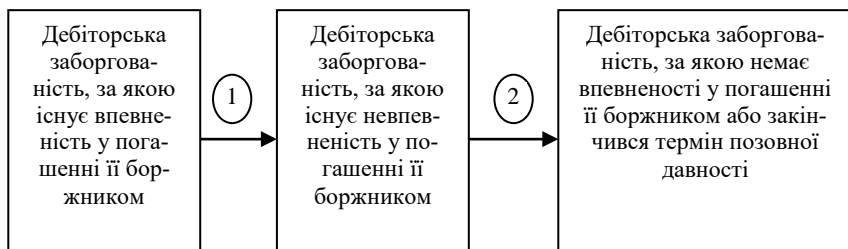


Рис.1.7. Перетворення дебіторської заборгованості: 1 – перехід у другу групу пов’язаний зі створенням на балансі резерву сумнівних боргів, оскільки сумнівним є стягнення дебіторської заборгованості з платника; 2 – перехід у третю групу пов’язаний із списанням з балансу дебіторської заборгованості, оскільки вона перестає відповідати визначенню активу.

Основним критерієм для поділу дебіторської заборгованості на поточну і довгострокову слугує узгоджений учасниками підприємницької діяльності термін реалізації договірних прав на одержання від дебітора суми боргу, тобто термін погашення дебіторської заборгованості. Такий термін обчислюється, починаючи з дати балансу. Для поточної дебіторської заборгованості він визначається, як правило, в межах 12 місяців. Але цей критерій в національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, як і в МСБО в окремих випадках потребує уточнення.

Якщо операційний цикл на підприємстві триваліший за 12 місяців, то критерієм поділу заборгованості на поточну і довгострокову буде термін, який відповідає тривалості операційного циклу. При цьому за даний критерій відноситься лише до операційної діяльності, визначення якої наведено в П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", де під операційною діяльністю розуміють основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Для правильного використання критеріїв поділу дебіторської заборгованості важливо взяти до уваги ще одну обставину. Деякі господарські операції можуть супроводжуватися одночас-

ним виникненням довгострокової і поточної дебіторської заборгованості.

Виникнення дебіторської заборгованості одночасно за двома ознаками має місце під час формування сільськогосподарськими підприємствами матеріально-технічної бази, тобто матеріальних необоротних активів у формі фінансової оренди.

Бувають інші випадки, коли господарська операція веде до утворення довгострокової заборгованості, а з часом певні її суми або повна вартість будуть переведені до поточної. Прикладом такої операції може слугувати продаж окремих об'єктів основних засобів з оплатою в термін, що перевищує продаж цінностей в кредит, надання позики для індивідуального будівництва. У цілому це можна розглядати як довгострокове зобов'язання, крім тієї частини, що має бути погашена у звітному періоді.

Дебіторська заборгованість за нарахованими доходами (дивіденди від фінансових інвестицій) також може поділятися на поточну і довгострокову. Підставою такого поділу буде можливість і погашення боргу протягом 12 місяців із дати балансу [46].

Однак у загальному вигляді, за очікуваними термінами погашення, які встановлюються в договорах, у більшості країн заборгованість поділяється на поточну дебіторську заборгованість, тобто ту, яка повинна бути погашена протягом одного року чи операційного циклу (залежно від того, який період довше), і непоточну (довгострокову) заборгованість, яку в окремих країнах поділяють на середньострокову та довгострокову. Міжнародні стандарти передбачають лише одне обмеження – "протягом одного року".

Згідно з П(С)БО 10 та Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість поділяється на такі види (рис. 1.8).

За П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" виділяють:

- довгострокову дебіторську заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає у ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців із дати балансу;

- поточну дебіторську заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців із дати балансу [47].

П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» передбачає класифікацію дебіторської заборгованості тільки за термінами погашення, тобто виділяється тільки довгострокова та поточна заборгованість.

Оскільки науковцями не вироблено єдиного загального підходу до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, що унеможливує застосування системного підходу до визнання та оцінки суми й структури цієї заборгованості, запропоновано уточнений підхід до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками. Рекомендована класифікація доповнена такими ознаками: за формою виникнення, за причинами виникнення, за економічним змістом, що має важливе значення для вдосконалення організації синтетичного й аналітичного обліку поточної та довгострокової дебіторської заборгованості, її аналізу.

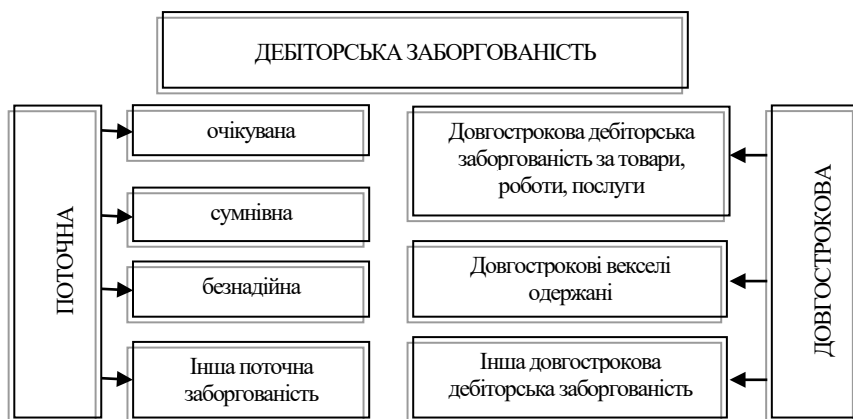


Рис. 1.8. Класифікація дебіторської заборгованості за П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»

У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно класифікувати дебіторську заборгованість за різними ознаками, що узагальнено і представлено на рисунку 1.9.

За термінами погашення згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» виділяється поточна і довгострокова дебіторська заборгованість:

1. Довгострокова дебіторська заборгованість (не виникає у процесі нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців від дати балансу [48].

- довгострокова дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- довгострокові векселі одержані;
- інша довгострокова дебіторська заборгованість



Рис. 1.9. Рекомендована класифікація дебіторської заборгованості

2. Поточна дебіторська заборгованість:

- поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- короткострокові векселі одержані;
- інша поточна дебіторська заборгованість.

Відносно до обліку та відображення у звітності дебіторська заборгованість поділяється на дебіторську заборгованість за розрахунками з бюджетом, дебіторську заборгованість за виданими авансами, дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками, векселі одержані, дебіторську заборгованість за внутрішніми розрахунками, іншу дебіторську заборгованість.

Така класифікація статей дебіторської заборгованості передбачена Формою 1 «Баланс», що забезпечує врахування збільшення рівня ліквідності статей балансу і надаватиме найбільш повну інформацію як для зовнішніх, так і внутрішніх користувачів фінансової звітності про розміри, склад та структуру дебіторської заборгованості підприємства.

У зв'язку з тим, що дебіторська заборгованість може бути наявною на підставі реалізації певних товарів, до моменту одержання оплати видається доречним поділ дебіторської заборгованості за економічним змістом, який передбачає товарну і нетоварну дебіторську заборгованість.

Розрахунки за товарними операціями пов'язані з реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг. Вони становлять переважну частину всього грошового обороту в державі й обслуговують поточну фінансово-господарську діяльність підприємств [49]. Розрахунки нетоварного характеру пов'язані із наданням послуг, виконанням зобов'язань перед державою тощо.

Отже, чим буде покрита дебіторська заборгованість, товаром або грошима, для потреб бухгалтерського обліку несуттєво. Головне, щоб такий термін відображав сутність поняття. Для менеджменту підприємства набагато суттєвіше питання – внаслідок чого виникла саме така сума дебіторської заборгованості.

Залежно від своєчасності та ступеня вірогідності погашення заборгованості виділяють:

- строкову – заборгованість, строк оплати якої не настав;
- прострочену – заборгованість, яка не сплачена у відповідний термін. При чому вона поділяється на сумнівну (заборгованість, щодо якої існує сумнів у її погашенні боржником), та безнадійну (поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість

про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності) [50].

Залежно від **форми виникнення (гарантованості)**, заборгованість буває:

- забезпечена;
- незабезпечена.

Принципово важливим у цьому випадку є і той факт, що при віднесенні дебіторської заборгованості до поточної або довгострокової до уваги береться не загальний очікуваний строк оплати згідно з договором, а очікуваний строк до погашення, який залишився з дати балансу.

За **причинами виникнення** дебіторська заборгованість поділяється на:

- виправдану – заборгованість, строк погашення якої ще не настав і яка пов'язана з нормальними строками документообігу;
- не виправдану – прострочена заборгованість, а також заборгованість, пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів, із порушенням умов господарських договорів.

Загалом поточна дебіторська заборгованість класифікується за трьома основними напрямками, рис. 1.10.

При цьому у більшості випадків можна назвати два головних види поточної заборгованості: товарну і нетоварну (неопераційну), що відображається на різних рахунках бухгалтерського обліку. Так, зокрема, операції називаються *товарними*, якщо йдеться про оплату продукції, товарів, робіт та послуг, тобто заборгованість наслідком звичайної операційної діяльності підприємства.

Нетоварна дебіторська заборгованість виникає як результат нетоварних зобов'язань підприємства. Прикладом таких операцій є розрахунки за виданими авансами, з підзвітними особами, за нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, за позичками членам кредитних спілок, з іншими дебіторами, за операціями, пов'язаними із здійсненням спільної діяльності (без створення юридичної особи), всі види розрахунків із працівниками (крім розрахунків з оплати праці та з підзвітними особами).

Загалом варто зауважити, що класифікація дебіторської заборгованості – досить спірне і неоднозначне питання. Саме тому з цього приводу в реаліях українського економічного сьогодення так важливо вивчати досвід зарубіжних країн.



Рис.1.10. Класифікація поточної дебіторської заборгованості

У міжнародних стандартах дебіторську заборгованість поділяють на ініційовану та неініційовану підприємством. Ініційована дебіторська заборгованість означає її придбання підприємством як участі у позиції, наданій іншим позикодавцем за умови, що підприємство фінансує цю позику на дату, коли її ініціює цей інший позикодавець. Неініційована дебіторська заборгованість класифікується як утримувана до строку погашення, наявна для продажу або утримувана для операцій. Також відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку підприємство індивідуально визначає та відносить поточну дебіторську заборгованість до тієї чи іншої групи. При цьому борги дебіторів можуть бути показані у балансі без поділу їх на групи.

На думку Т. Эвлаш, доцільно поділяти дебіторську заборгованість у балансі на довгострокову та короткострокову, залежно від

терміну погашення. Причому і той, і інший її вид повинен бути задекларований наступним чином:

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;

- короткострокові векселі одержані;

- інша короткострокова дебіторська заборгованість [51].

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачає наступну класифікацію дебіторської заборгованості:

1. Довгострокова дебіторська заборгованість (заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду; довгострокові векселі одержані; інша дебіторська заборгованість).

2. Поточна дебіторська заборгованість (короткострокові векселі одержані; дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги; розрахунки з вітчизняними покупцями; розрахунки з іноземними покупцями).

3. Дебіторська заборгованість по розрахунках (розрахунки з різними дебіторами, за виданими авансами, з підзвітними особами, за нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, за позиками членам кредитних спілок, з іншими дебіторами).

4. Списана дебіторська заборгованість.

Аналізуючи проблеми класифікації розрахунків з дебіторами, В. Ковальов, пропонує диференціювати її за наступними термінами: 0-30 днів, 31-60 днів, 61-90 днів, 91-120 днів, понад 120 днів [52]. Разом із тим Г. Нашкерська, частково поділяючи цю думку, пропонує деякі відмінні характеристики IV I V часових проміжків, тобто 91-365 днів та понад 365 днів відповідно. Вважаємо, що цей поділ більш загальний, оскільки в такому випадку до цих груп можна включати як поточні (короткострокові) заборгованості, так і довгострокові.

Найважливішим критерієм класифікації дебіторської заборгованості є об'єкти, щодо яких виникають зобов'язання (рис.1.11).



Рис. 1.11. Класифікація дебіторської заборгованості залежно від об'єктів, за якими виникають зобов'язання

Використовуючи дану класифікацію пропонується, проводити розподіл дебіторської заборгованості за трьома особливими видами:

1. Відстрочені податкові активи – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах та виникає, коли обліковий прибуток менший за податковий. Вони відображаються у балансі у складі довгострокової дебіторської заборгованості. Відстрочені податкові активи слід визнавати за довгостроковий актив, бо погашення (зарахування) цієї заборгованості відбувається після дванадцяти місяців з дати балансу.

2. Витрати майбутніх періодів – витрати, які здійснені у звітному періоді, але будуть визнані витратами у Звіті про фінансові результати у майбутніх звітних періодах згідно з принципом відповідності доходів і витрат. До них можна зарахувати витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв і агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхових полісів, передплатою на періодичні та довідкові видання [53].

Витрати майбутніх періодів відокремлюються від довгострокової та поточної заборгованості, оскільки є:

а) отриманими від підприємства платежами у ході нормального операційного циклу (що відповідає визнанню поточних активів);

б) заборгованість дебіторів, яка буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу (що відповідає визнанню довгострокових активів) [54].

У даному випадку виникає суперечність щодо приналежності даного виду активів до довгострокових чи короткострокових.

3. Розрахунки з бартерних операцій. П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” передбачено, що вимога (претензія) може виникати та внаслідок передання необоротних або оборотних матеріальних активів у обмін на матеріальні ресурси, надані послуги або виконані роботи у результаті бартерних операцій. Ця особливість вимагає виокремлення у складі дебіторської заборгованості тієї частини, яка припадає на необоротні та оборотні активи за бартерними операціями [55]. Подібний момент не регламентується законодавством та потребує детального вивчення.

При складанні фінансової звітності дебіторська заборгованість класифікується за такими ознаками: зв'язок із нормальним операційним циклом; термін погашення; об'єкти, стосовно яких виникли зобов'язання дебіторів; своєчасність сплати боржником дебіторської заборгованості [56].

Відповідно до оцінки, за якою дебіторська заборгованість зараховується на баланс підприємства, вона групується за статтями:

1. Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, відображається у балансі за їх теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення.

2. Дебіторська заборгованість за майно, яке передане у фінансову оренду, – це чисті інвестиції орендодавця у фінансову оренду, визначені відповідно до П(С)БО 14 “Оренда”.

3. Довгострокові векселі одержані – векселі, які забезпечують довгострокову дебіторську заборгованість.

4. Інша дебіторська заборгованість – це розрахунки з працівниками за виданими їм довгостроковими позиками та інші розрахунки з юридичними та фізичними особами, які не виникають у ході нормального операційного циклу та будуть погашені після 12 місяців із дати балансу.

5. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. Первісна вартість – історична (фактична) собівартість, яка дорівнює вартості переданих дебітору активів, виконаних робіт, наданих послуг. До підсумку балансу поточна дебіторська заборгованість включається за чистою реалізаційною вартістю.

6. Векселі отримані відображаються у балансі за номінальною вартістю. До цієї статті відносять заборгованість за векселями, термін оплати за якими не настав. Сума нарахованих за векселем відсотків за звітний період, який підлягає оплаті в наступному періоді, переноситься до статті “Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів”. Відповідно до цієї суми має бути визнано дохід за відсотками.

7. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – це дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету.

8. Дебіторська заборгованість за виданими авансами – це сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів.

9. Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів – це сума нарахованих дивідендів, відсотків, роялті тощо, що підлягають надходженню.

10. Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків – це сума заборгованості пов’язаних сторін та внутрішньовідомчих розрахунків.

11. Інша дебіторська заборгованість – це дебіторська заборгованість, яка належить до оборотних активів, але не може бути віднесена до попередніх статей дебіторської заборгованості (рис. 1. 12).

Результати проведеної оцінки відповідності класифікації свідчать, що групування дебіторської заборгованості за планом рахунків, який діє в Україні, не задовольняє в повному обсязі потреб користувачів при складанні фінансової звітності та управлінні дебіторської заборгованості.

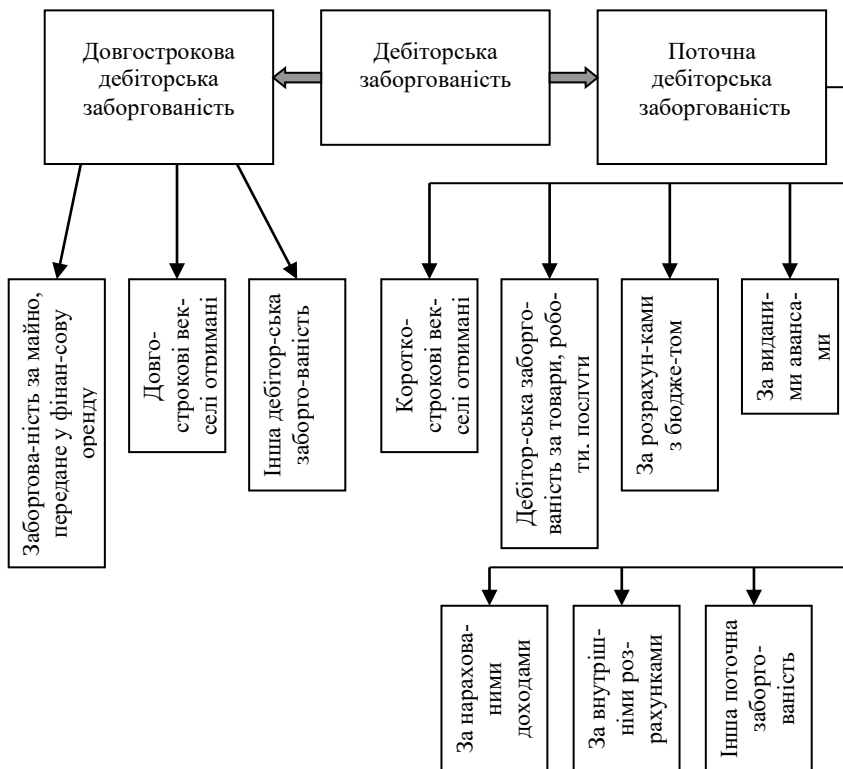


Рис. 1.12. Структура дебіторської заборгованості підприємств, що відображається у фінансовій звітності

Так, планом рахунків не передбачено розподіл дебіторської заборгованості за продукцію, товари і послуги залежно від терміну погашення. При цьому в П(С)БО 10 розглядаються питання винятково поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари і послуги.

Класифікації дебіторської заборгованості підприємствами приділяється досить багато уваги. Від оперативності і правильності представленої інформації про стан дебіторської заборгованості залежить своєчасність вжиття заходів стосовно її погашення і відображення у фінансовій звітності підприємства за звітний період.

Керуватися Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість” слід з урахуванням правил, установлених іншими П(С)БО.

Так, пунктом 10 П(С)БО 1 зазначено, що та чи інша стаття наводиться у фінансовій звітності, що відповідає таким критеріям:

А) існує ймовірність надходження або вибуття майбутніх економічних вигод, пов'язаних із цією статтею;

Б) оцінка статті може бути достовірно визначена.

Майбутня економічна вигода від дебіторської заборгованості полягає в тому, що в результаті її погашення в майбутньому відбудеться пряме надходження грошових коштів, наприклад отримання активів за допомогою бартерних операцій, отримання дивідендів за акціями інших підприємств.

Умовою достовірної оцінки дебіторської заборгованості є договір, у якому конкретно визначена ціна за одиницю відвантаженої продукції, а також відвантажувальні документи, що підтверджують факт отримання покупцем певної кількості продукції за договірною ціною на фіксовану суму.

Якщо дебіторська заборгованість виникла внаслідок виконання робіт або надання послуг, підставою для її оцінки слугують також договори підряду, акти приймання-здачі виконаних робіт і послуг [57].

Запропонована П(С)БО класифікація дебіторської заборгованості містить об'єктний її склад. Водночас слід зауважити, що важливе значення має класифікація дебіторської заборгованості за контрагентами. Для аналізу недостатньо виділяти чинним планом рахунків бухгалтерського обліку тільки заборгованість вітчизняних та іноземних постачальників. Для правильної оцінки фінансового стану підприємства необхідно здійснювати деталізований аналітичний облік дебіторської заборгованості, що стало можливим при запровадженні комп'ютеризованого обліку.

У сучасних господарській практиці дебіторську заборгованість доцільно класифікувати за наступними видами (рис. 1.13).

Серед перелічених видів найбільший об'єм дебіторської заборгованості підприємств припадає на заборгованість покупців за відвантаженою продукцією (перші три види дебіторської заборгованості). В загальній сумі дебіторської заборгованості на розрахунки з покупцями і замовниками припадає 80-90% [58].

Дещо іншу класифікацію дебіторської заборгованості пропонує В.П. Савчук де розрізняється :

– заборгованість за реалізованими товарами – товари реалізовані споживачам у кредит і відвантажені, кошти надійдуть на рахунок підприємства пізніше згідно з умовами контракту;

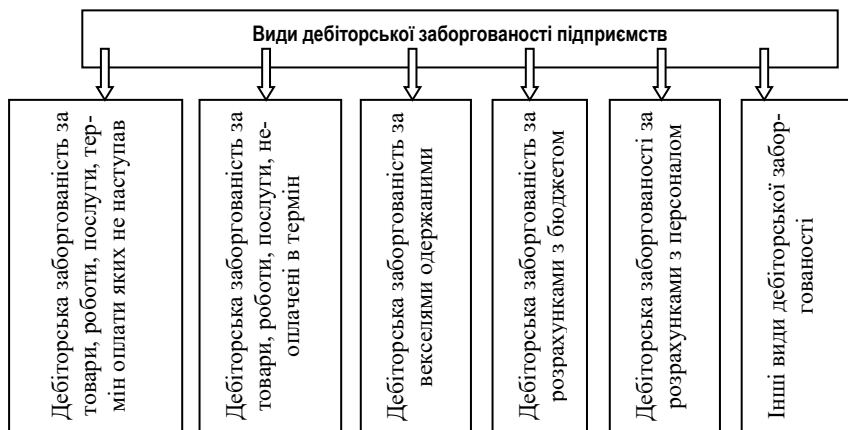


Рис. 1.13. **Склад основних видів дебіторської заборгованості підприємств**

– заборгованість за договорами оренди – підприємство здало частину своїх активів в оренду іншому підприємству, яке буде виплачувати кошти у відповідності з умовами контракту з деякою відстрочкою;

– заборгованість за інвестиційну діяльність – підприємство отримало від нового власника зобов’язання внести в статутний фонд (додати до суми власного капіталу) певну суму дебіторської заборгованості в момент підписання зобов’язання і виключається із суми дебіторської заборгованості в момент погашення заборгованості, тобто внесення коштів власником;

– дивіденди і відсотки до отримання – це заборгованість емітентів цінних паперів відносно підприємства, якщо воно володіє цими цінними паперами, така заборгованість появляється в момент початку виплати відсотків, обумовлених в контракті на боргові цінні папери, або в момент об’яви про виплату дивідендів і виключається в момент здійснення фактичної виплати [59].

Як зазначалося раніше, В. Ковальов пропонує розрахунки з дебіторами диференціювати за термінами: 0-30 днів, 31-60 днів, 61-90 днів, 91-120 днів, понад 120 днів, тоді як Г. Нашкерська запропонувала деякі відмінні характеристики IV I V часових проміжків, зокрема 91-365 днів та понад 365 днів відповідно [60]. На наш погляд, при розгляді дебіторської заборгованості залежно від часових проміжків прив’язку необхідно робити до 30 днів. На жаль, у сьогоднішніх реєстрах обліку відображення очікуваного терміну по-

гашення заборгованості та реального строку погашення відсутні. Тому пропонується за реальним строком погашення дебіторську заборгованість поділяти на термінову, прострочену та відстрочену, що у обліку знаходить відображення на відповідних аналітичних рахунках, де контролюється термін виконання договорів. Залежно від своєчасності погашення дебіторська заборгованість поділяється на дебіторську, термін оплати якої не настав (нормальна або строкова) та дебіторську, не сплачену в термін (прострочена), у тому числі сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість. Класифікація дебіторської заборгованості за термінами погашення використовується насамперед під час обчислення резерву сумнівних боргів.

Найважливішим критерієм класифікації дебіторської заборгованості є об'єкти, щодо яких виникають зобов'язання (рис. 2). Використовуючи дану класифікацію ми пропонуємо, проводити розподіл дебіторської заборгованості за трьома особливими видами: 1. Відстрочені податкові активи – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах та виникає, коли обліковий прибуток менший за податковий. Вони відображаються у балансі у складі довгострокової дебіторської заборгованості. Відстрочені податкові активи слід визнавати за довгостроковий актив, бо погашення (зарахування) цієї заборгованості відбувається після дванадцяти місяців з дати балансу. 2. Витрати майбутніх періодів – витрати, які здійснені у звітному періоді, але будуть визнані витратами у Звіті про фінансові результати у майбутніх звітних періодах згідно з принципом відповідності доходів і витрат. Такі витрати тимчасово відображаються в окремому розділі балансу. До них можна зарахувати витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв і агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхових полісів, передплатою на періодичні та довідкові видання [7, с. 129-135]. Витрати майбутніх періодів відокремлюються від довгострокової та поточної заборгованості, оскільки є: а) отриманими від підприємства платежами у ході нормального операційного циклу (що відповідає визнанню поточних активів); б) заборгованість дебіторів, яка буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу (що відповідає визнанню довгострокових активів) [8, с. 225]. У даному випадку виникає суперечність щодо приналежності даного виду активів до довгострокових чи короткострокових. 3. Розрахунки з бартерних

операцій. П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” передбачено, що дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату. А дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Тим самим визнано, що вимога (претензія) може виникати та внаслідок передання необоротних або оборотних матеріальних активів у обмін на матеріальні ресурси, надані послуги або виконані роботи у результаті бартерних операцій. Ця особливість вимагає виокремлення у складі дебіторської заборгованості тієї частини, яка припадає на необоротні та оборотні активи за бартерними операціями [9, с. 85-86]. Даний момент не регламентується законодавством та потребує детального вивчення. На наш погляд, доцільно ввести до загальної класифікаційної схеми дебіторської заборгованості такого її виду, як дебіторська заборгованість за розрахунками з бартерних операцій, та присвоїти їй субрахунок 370 «Розрахунки з бартерних операцій». Як показав аналіз економічної літератури, існує широкий спектр видів дебіторської заборгованості. Розроблена нами класифікація дебіторської заборгованості розкриває економічну природу різних видів дебіторської заборгованості та відповідає структурі бухгалтерського балансу. Викладені погляди, рекомендації та окремі прийоми класифікації заборгованості можна використовувати як для складання фінансової звітності, так і для управлінських рішень щодо регулювання розрахунків та управління дебіторською заборгованістю.

1.3. Теоретико-методичні підходи до оцінки дебіторської заборгованості

У зв'язку з тим, що бухгалтерський облік дебіторської заборгованості на підприємстві розпочинається саме з визначення та оцінки останньої, то у випадку неможливості її достовірної оцінки (визначення суми), заборгованість не може бути визнана активом і не відображається в балансі.

У результаті проведеного дослідження визначено перелік дій, які мусить вчинити кредитор для відображення в обліку грошової оцінки зобов'язань боржника, а саме:

- передача майна, виконання робіт, надання послуг;
- сплата грошових коштів;
- ухвалення рішення про розподіл прибутку та нарахування дивідендів;

- ухвалення рішення за умовами конкурсу та інших публічних обіцянок щодо виплати винагороди;
- визнання факту заподіяння матеріальної або моральної шкоди;
- нарахування податкових зобов'язань та зобов'язань за внесками (зборами) на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Одну з перших класифікацій видів оцінок розробив у 1901 р. Л.І. Гомберг [61], що пропонував виділяти такі види оцінок:

- первісна;
- ринкова;
- відновлювальна;
- номінальна;
- експертна (страхова, заставна);
- рго метога – для пам'яті (номінальна оцінка без юридичного та економічного змісту (усі музейні експонати оцінюються в 1 грн);
- залишкова (економічна, фінансова);
- правова (для активних статей: за капіталізованим доходом і біржовою вартістю облігацій).

На основі критичного огляду існуючих літературних джерел стосовно системи оцінювання в обліку встановлено, що російський науковець у сфері дослідження питань бухгалтерського обліку А.М. Галаган пропонував три методи оцінки об'єктів бухгалтерського обліку: за собівартістю, ринковою (або біржовою) вартістю, номінальною вартістю.

Заслуговує на увагу розподіл концепцій оцінок на економічну, юридичну та бухгалтерську, що був здійснений Л.І. Куліковою [62].

Дотримуємося думки, що, дійсно, для обґрунтування необхідності застосування тих чи інших видів оцінки необхідно виходити з цілей та результатів, які бажають отримати користувачі інформації. У зв'язку з цим необхідно розрізняти економічну, юридичну та бухгалтерську концепцію оцінок (табл. 1.5).

У процесі дослідження виявлено, що різноманітність методів оцінювання дебіторської заборгованості зумовлена специфікою останньої як ліквідного активу. Зважаючи на наведене вище, виконано класифікацію видів оцінювання дебіторської заборгованості, де простежується залежність первісного оцінювання дебіторської заборгованості від її виду та вперше виділено колекторський вид оцінки та оцінку при сек'ютиризації від час погашення заборгованості (рис. 1.14).

Таблиця 1.5.

Види концепцій оцінок відповідно до бажаних цілей та результатів

Концепція оцінки	Суть
Економічна	Базується на принципах попиту та пропозиції, конкуренції, передбачення або очікування. Для реалізації цієї концепції важливе визначення майбутньої (дисконтованої) вартості об'єкта, що представлена поточною вартістю потоків доходу, які очікуються в майбутньому
Юридична	Базується на розв'язанні певних завдань, пов'язаних із відчуженням прав власності на майно підприємства або з виконанням господарської операції. В основі цієї концепції знаходиться визначення ринкової вартості об'єкта
Бухгалтерська	Орієнтована на отримання повної, обгрунтованої, достовірної інформації про об'єкти бухгалтерського обліку в грошовому вираженні. Основною метою бухгалтерської оцінки є створення умов для об'єктивного розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства. У зв'язку з цим бухгалтерській концепції оцінки найбільше відповідає історична (первісна, фактична) вартість об'єкта, що зберігається перманентно

Також вважаємо за доцільне здійснювати оцінювання дебіторської заборгованості в три етапи:

I етап – первісна оцінка;

II етап – поточна оцінка (оцінка на дату балансу);

III етап – оцінка при погашенні (реалізації).

Слід зазначити, що первісна оцінка найпоширеніша в обліку, бо виступає початковим оцінним етапом. Вона полягає в розрахунку вартості боргу, виходячи з фактичних витрат на його виробництво або придбання.

Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що первісна вартість дебіторської заборгованості є перманентною величиною та не змінюється при зміні цін, що у свою чергу зумовлює виникнення розбіжностей між її реальною (ринковою) та обліковою (балансовою) вартістю.

Грошова сума, за якою повинна визнаватися та відображатися дебіторська заборгованість, визначається з урахуванням таких чинників:

- оцінка дебіторської заборгованості в поточному обліку;
- оцінка дебіторської заборгованості у фінансових звітах.

На основі викладеного можна констатувати, що оцінка дебіторської заборгованості здійснюється залежно від її виду.

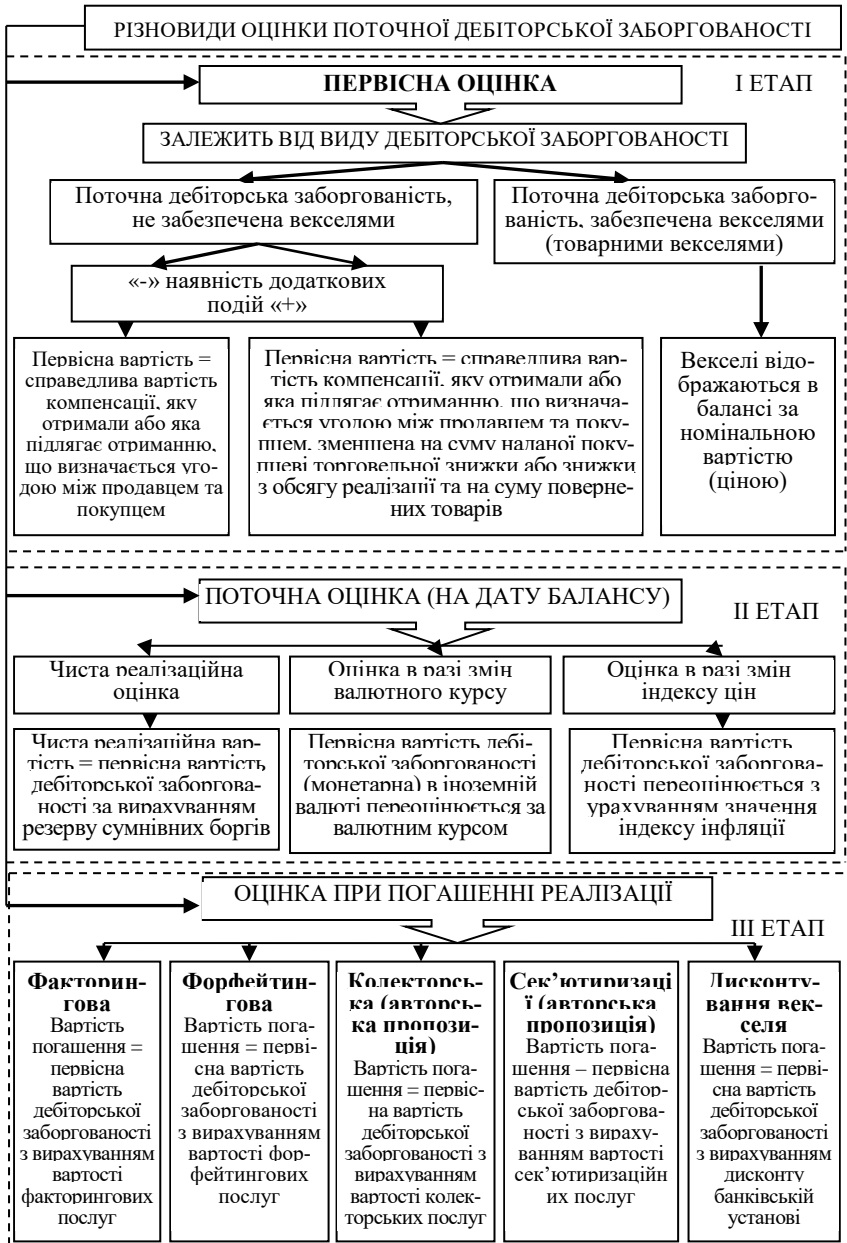


Рис. 1.14. Класифікація оцінки поточної дебіторської заборгованості

Деякі автори [63] дотримуються поглядів про необхідність оцінки дебіторської заборгованості на дату балансу згідно з вимогами П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [64]. Проте зазначеним стандартом не передбачено можливості оцінки дебіторської заборгованості, що є фінансовим активом за чистою реалізаційною вартістю, на відміну від П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Тому вважаємо, що, оцінюючи дебіторську заборгованість на дату балансу, необхідно діяти відповідно до вимог П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Питання визнання та оцінки дебіторської заборгованості розкривається у двох стандартах бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти». Проте у цих положеннях відсутні взаємні посилання. Так, Г. Нашкерська [65] зазначає, що П(С)БО 10 не визнає дебіторську заборгованість як фінансовий інструмент і через це складається враження, що вони стосуються інших активів. Саме тому необхідним є внесення змін в ці стандарти з метою уникнення таких непорозумінь.

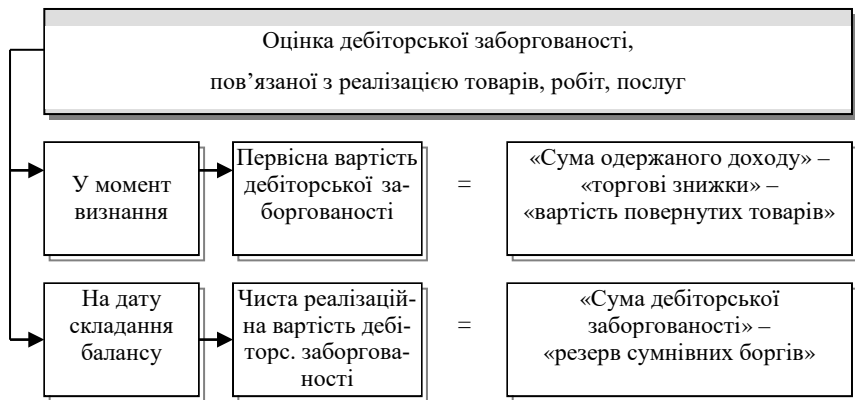
За п. 6 П(С)БО 13 фінансові активи включають:

- грошові кошти, не обмежені для використання, та їх еквіваленти;
- дебіторську заборгованість, не призначену для перепродажу;
- фінансові інвестиції, що утримуються до погашення;
- фінансові активи, призначені для перепродажу;
- інші фінансові активи.

Дебіторська заборгованість, як складова елемента фінансової звітності активу, має визначатися і відображатися у звітності в грошовій сумі, яка обчислюється з урахуванням оцінки дебіторської заборгованості в поточному обліку (рис. 1.15).

З метою оцінки можливих втрат внаслідок безнадійної заборгованості відповідно до принципу обачності П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» передбачає нарахування в кінці звітного періоду на підставі середнього рівня попередніх витрат з поправкою на майбутнє резерву сумнівних боргів, який коригує рахунок дебіторської заборгованості до його реалізаційної вартості і дозволяє підприємству показати, що відповідна сума не може бути стягнута з дебіторів.

За п. 7 П(С)БО 10 поточну дебіторську заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включають до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю.



**Рис. 1.15. Схема оцінки дебіторської заборгованості,
пов'язаної з реалізацією товарів, робіт, послуг**

Із визначення дебіторської заборгованості, яка не призначена для перепродажу за П(С)БО 13 можна зробити висновок, що до такої належить заборгованість за розрахунками за виданими авансами: іншим підприємствам (субрахунок 371), підзвітним особам (субрахунок 372), за виданими позиками працівникам (субрахунок 377), за переплатою податків і зборів до бюджету та соціальних фондів (рахунки 64 і 65). Ключовим в цьому випадку є те, що така заборгованість передбачає надання коштів. Зі стандарту випливає, що суму виданих авансів і позик слід також враховувати при формуванні резерву сумнівних боргів.

У п. 33 П(С)БО 13 визначено: балансова вартість фінансових активів, щодо яких не застосовується оцінка за справедливою вартістю (до них належить і дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу), переглядається щодо можливого зменшення корисності на кожну дату балансу на основі аналізу очікуваних грошових потоків. Цим стандартом не передбачено оцінки на дату балансу дебіторської заборгованості, що є фінансовим активом, за чистою реалізаційною вартістю, як його вимагає П(С)БО 10.

Відповідно до вимог П(С)БО 10 дебіторська заборгованість відображається при передачі права власності на товар при його реалізації на умовах відстрочення оплати. Відвантаження його покупцю відбувається після підписання угоди купівлі-продажу і на підставі складених первинних документів, які підтверджують факт передачі товарів іншим власникам. Одночасно в бухгалтерському

обліку здійснюється запис Дт 36 “Розрахунки з покупцями і замовниками” Кт 70 “Дохід від реалізації”, який свідчить про визнання доходу від реалізації товарів (робіт, послуг).

Виникнення дебіторської заборгованості пов’язано з принципом нарахування, сутність якого полягає в тому, що незалежно від сплати в момент відвантаження продукції, передачі послуг чи права власності на них підприємство відображає отримання доходу, а у разі відсутності оплати одночасно і дебіторську заборгованість.

Проте утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди слід пов’язувати з доходом. Так, перерахування авансів за ще не передану продукцію призводить до виникнення дебіторської заборгованості, хоча дохід відсутній.

Визначення оцінки дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги), потрібно розпочати з її первісної вартості, враховуючи що вона що вона наближена до справедливої. На момент здійснення операції і покупці, і продавці аналізують ціни, що склалися на ринку, на певний вид продукції чи послуг [66].

Первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги) залежатиме від: надання покупцеві торговельної знижки або знижок за своєчасну оплату; надання покупцеві знижок після реалізації; повернення товарів від покупців; періоду часу з дати відвантаження товарів до дати надходження грошових коштів.

Торговельні знижки надаються покупцям за придбання великої партії товарів, для врахування зміни цін, які можуть бути з дати виставлення рахунка до дати відвантаження товарів, а також для приховування реальної ціни від конкурентів.

Торговельні знижки, як правило, вказують у відсотках від ціни продажу. Дебіторську заборгованість у цьому разі визнають за вирахуванням знижок. Супровідні й платіжні документи виписуються за чистою вартістю продажу (за вирахуванням торгової знижки та знижки з обсягу). На рахунках бухгалтерського обліку такі знижки не відображаються, а тільки зменшують первісну вартість дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги.

Надання таких знижок є позитивним для обох сторін розрахункових відносин. Так, покупці можуть отримати продукцію, товари чи послуги за більш вигідною ціною, одержавши економію коштів для яких-небудь інших потреб. Разом із тим продавці, вчасно отримавши кошти, можуть використати їх для забезпечення влас-

ного функціонування, наприклад, для купівлі запасів. Усе ж продавець не може бути впевненим в тому, що покупець скористається знижкою. А від цього залежить її оцінка, тому й виникає питання як її проводити.

Більшість підприємств оцінюють дебіторську заборгованість без урахування суми знижки. При фактичній реалізації знижки покупець здійснює коригування отриманих доходів і раніше визнаної дебіторської заборгованості.

Наведений порядок оцінки дебіторської заборгованості за умов своєчасної оплати викликає супротив деяких зарубіжних вчених, а саме Е.С. Хендріксена та М.Ф. Ван Бреда [67] через те, що на дату визнання дебіторська заборгованість в окремих випадках відображається за завищеною вартістю, що суперечить принципу обачності.

Зарубіжні науковці також вважають, що невикористані покупцем знижки є штрафом для покупця, який додається до ціни продажу і виступає заохоченням до своєчасної оплати. Тому покупець, який здійснює оплату після завершення дії знижки, повинен заплатити додаткову суму, що включає нереалізовану знижку. Дебіторська заборгованість у цьому випадку відображається на момент виникнення без урахування знижки і збільшується при оплаті покупцем за межами періоду її дії.

Таким чином, визнання поточної дебіторської заборгованості здійснюється за собівартістю, яка дорівнює вартості обміну, що встановлена сторонами проведення розрахункових відносин. Така оцінка може бути зменшена за рахунок знижок та деяких інших факторів. Як показує аналіз літературних джерел, головна проблема оцінки дебіторської заборгованості виникає в момент складання фінансової звітності, оскільки методи оцінювання дебіторської заборгованості повинні забезпечити дотримання одного з основних принципів підготовки фінансової звітності – обачності, згідно з яким сума оцінки активів і доходів підприємства не має бути завищеною. Під час оцінювання поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на дату балансу слід ураховувати ступінь визначеності її погашення. Крім того, у процесі оцінювання поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом, чинним законодавством передбачено певні особливості. Відповідно до принципу обачності в момент визначення доходу від реалізації підприємство мусить визначити можливі втрати від неповернення частини боргів покупцями, тобто в

українській системі обліку, як і в зарубіжній, поточна дебіторська заборгованість за рахунками оцінюється і відображається у звітності за чистою вартістю реалізації, тобто сумою грошей, що реально може бути отримана в результаті її погашення.

Виходячи із зазначеного, за сумнівною заборгованістю з метою відображення реальної картини фінансового стану підприємства створюється резерв сумнівних боргів. Таким чином, слід організувати відображення поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом, у підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю, тобто здійснювати вирахування із поточної дебіторської заборгованості суми резерву сумнівних боргів.

За твердженням А.Г. Загороднього, основною вимогою до оцінки є її реальність, яка забезпечується достовірністю даних бухгалтерського обліку та принципами бухгалтерського обліку господарських операцій [68]. У практиці суб'єктів господарювання застосовуються різні підходи до оцінки дебіторської заборгованості. Так, дебіторська заборгованість покупців та замовників відповідно до існуючих норм вітчизняного законодавства відображається за вимогами П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" за первісною вартістю.

Виходячи з норм п. 6 П(С)БО 10, поточна дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у разі наявності, окрім наведених двох додаткових умов: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами) [69]. Сума доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка виникає в результаті операції, визнається угодою між підприємством і покупцем. Така сума є справедливою вартістю компенсації, яку було отримано, або яка підлягає отриманню. Відповідно до п. 4 П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств" справедлива вартість визначається як сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Таким чином, первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги) є справедливою вартістю, за якою відбувається продаж продукції (товарів, робіт, послуг), а також залежить від знижок, наданих покупцеві, та періоду часу з дати відвантаження товарів до дати надхо-

дження грошових коштів. Проте в окремих випадках сума доходу може не збігатися із справедливою вартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Так, якщо продукція (товари, роботи, послуги) реалізована з торговельною знижкою або зі знижкою з обсягу, дохід визначається за меншою сумою, ніж справедлива вартість. Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зменшується також на суму повернених товарів від покупців.

Оцінка поточної дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) на дату балансу значною мірою залежить від ступеня визначеності її погашення. Так, залежно від умов платоспроможності дебіторів можуть мати місце: поточна дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) щодо якої існує невпевненість її погашення боржником (в п. 7 П(С)БО 10 визначена як сумнівний борг); поточна заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності (у п. 4 П(С)БО 10 визначена як безнадійна дебіторська заборгованість) [70]. Для достовірної оцінки поточної дебіторської заборгованості, що пов'язана з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) на дату балансу, слід виключати безнадійну дебіторську заборгованість із складу поточної дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги). Відповідно до норм п. 1 П(С)БО 10 дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю [71].

Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості – це сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Оцінка дебіторської заборгованості, яка не призначена для перепродажу відображається в обліку відповідно до вимог П(С)БО 13 “Фінансові інструменти” [72]. Підхід до оцінки поточної дебіторської заборгованості за П(С)БО 13 відрізняється від підходу, що визначений в П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”, зокрема: згідно з п. 29 П(С)БО 13 фінансові інструменти первісно оцінюють та відображають за їх фактичною собівартістю, яка складається із справедливої вартості активів, зобов'язань або інструментів власного капіталу, наданих або отриманих в обмін на відповідний фінансовий інструмент, і витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням або вибуттям фінансового інструмента (комісійні, обов'язкові збори та платежі при передачі цінних паперів тощо); на кожному наступному після визнання на дату балан-

су фінансові активи оцінюються за їх справедливою вартістю, крім дебіторської заборгованості, що не призначена для перепродажу (п. 30 П(С)БО 13); балансова вартість дебіторської заборгованості, що не призначена для перепродажу, переглядається щодо можливого зменшення корисності на кожну дату балансу на основі аналізу очікуваних грошових потоків. Сума втрат від зменшення корисності при цьому визначається як різниця між його балансовою вартістю та теперішньою вартістю очікуваних грошових потоків, дисконтованих за поточною ринковою ставкою відсотка на подібний фінансовий актив, із визнанням цієї різниці іншими витратами звітного періоду (п. 33 П(С)БО 13).

Таким чином, оцінка дебіторської заборгованості відповідно до вимог П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” більш інформативніша, ніж її оцінка за П(С)БО 13 “Фінансові інструменти”. Оскільки П(С)БО 10 застосовується виключно до дебіторської заборгованості, що не призначена для перепродажу, а П(С)БО 13 надає лише загальну інформацію про фінансові інструменти, в тому числі і в частині дебіторської заборгованості, що призначена для перепродажу. Отже, норми П(С)БО 13 поширюються тільки на оцінку немонетарної дебіторської заборгованості. Відповідно до концепції управління, орієнтованого на вартість, дебіторську заборгованість можна класифікувати за грошовою ознакою. Проте заборгованість покупців і замовників є змішаним активом, оскільки може бути як монетарною, так і немонетарною. Найголовнішим критерієм віднесення дебіторської заборгованості до тієї чи іншої групи є форма її погашення.

Так, у момент визнання монетарна заборгованість оцінюється за справедливою вартістю. Основою для її визначення слугують ринкові ціни, які діють на немонополізованих активних ринках. За існуючої методики оцінки первісна вартість дебіторської заборгованості покупців та замовників наближена до її справедливої вартості, оскільки продавці та покупці в момент здійснення операції аналізують ціни, що склалися на ринку, на певний вид продукції чи послуг. На звітну дату дебіторська заборгованість оцінюється за чистою реалізаційною вартістю або за справедливою вартістю, яка передбачає коригування на суму резерву сумнівних боргів (п. 7 П(С)БО 10) [73]. Резерв сумнівних боргів визначається за таких умов: заборгованість виникла внаслідок звичайної господарської діяльності (окрім набутої заборгованості і заборгованості, призначеної для продажу); заборгованість є поточною дебіторською за-

боргованістю, оскільки для довгострокової заборгованості резерв не розраховується; заборгованість не є безнадійною, оскільки за безнадійною заборгованістю існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності. На наш погляд, у момент визнання монетарну дебіторську заборгованість необхідно відображати за справедливою вартістю.

Монетарна дебіторська заборгованість може переоцінюватися у випадку настання однієї з подій: буде здійснене її погашення; виникне різниця між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою, коштів або їх еквівалентів, які підлягають одержанню за реалізований товар. У першому випадку дебіторська заборгованість списується з балансу за тією сумою за якою вона оцінювалася на момент списання. Другий випадок складніший, оскільки зумовлює проблему визначення справедливої вартості для такої дебіторської заборгованості на дату проведення переоцінки. У випадку, якщо передбачається передача іншому підприємству права вимоги за даною заборгованістю, то справедлива вартість визначається, виходячи з ринкової вартості аналогічних зобов'язань при здійсненні передачі права їхньої вимоги. Справедлива вартість дебіторської заборгованості як компенсація за поставлений товар визначається виходячи з ринкової вартості переданого покупцеві та не оплаченого товару. Отже, в обох випадках справедлива вартість буде різною, причому різниця може бути досить значною.

Немонетарна дебіторська заборгованість виникає під час обміну активами між суб'єктами господарювання. Оцінка такої заборгованості залежить від виду активу. Відповідно до п. 7 П(С)БО 7 "Основні засоби" подібними є об'єкти, що мають однакове функціональне призначення і однакоvu справедливую вартість. Первісною вартістю об'єкта, отриманого в обмін на подібний актив, визнається вартість переданого об'єкта. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю об'єкта, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є справедлива вартість переданого об'єкта з включенням різниці до витрат звітного періоду.

Оцінка при обміні неподібними активами визначається за п. 13 П(С)БО 7 "Основні засоби" п. 12 П(С)БО 8 Нематеріальні активи" та п. 13 П(С)БО 9 "Запаси". Первісна вартість об'єкта, придбаного в обмін (або частковий обмін) на неподібний актив, дорівнює справедливій вартості переданого немонетарного активу, збільше-

ній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну. Тому на дату здійснення операцій з неподібними активами дебіторську заборгованість необхідно оцінювати за справедливою вартістю. Таким чином, у момент визнання монетарну дебіторську заборгованість необхідно оцінювати за справедливою вартістю, на звітну дату – за чистою вартістю реалізації або за справедливою вартістю, яка передбачає коригування на величину резерву сумнівних боргів. А немонетарну – під час обміну активами між суб'єктами господарювання: за історичною вартістю (переоціненою вартістю) для подібних активів та за справедливою вартістю для неподібних активів. Такий підхід забезпечить достовірне відображення сум дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку, облікових регістрах та у фінансовій звітності суб'єктів господарювання. Монетарна дебіторська заборгованість виражена фіксованою сумою грошових коштів, тоді як немонетарна – в іншій формі (наприклад, бартерні операції, попередня оплата, одержана від покупця).

Зважаючи на наведене вище, можна стверджувати, що однією із найбільш актуальних проблем у системі бухгалтерського обліку є відсутність підходів до оцінки поточної дебіторської заборгованості як змішаного активу, що може призвести до викривлення показників фінансової звітності. З метою вирішення зазначеної проблеми пропонуємо оцінювати монетарну дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги у момент визнання за справедливою вартістю, а на звітну дату – за найменшою з двох оцінок: чистою реалізаційною вартістю або справедливою вартістю. Проте необхідно врахувати, що для визначення чистої реалізаційної вартості обчислюється сума резерву сумнівних боргів. Резерв сумнівних не нараховується на немонетарну поточну дебіторську заборгованість, яка є фінансовим активом. Немонетарну заборгованість необхідно оцінювати залежно від обміну на подібні (історична або переоцінена вартість) й неподібні (справедлива вартість) активи. Запропоновані зміни нададуть можливість більш достовірно та правдиво відображати інформацію про дебіторську заборгованість у бухгалтерському обліку та звітності з урахуванням вимог сучасного ринкового середовища.

Разом із тим, що МСФЗ не вимагають відображення дебіторської заборгованості в балансі, за винятком резерву сумнівних боргів, бо після першого визначення дебіторську заборгованість визначають

за амортизованою собівартістю із застосуванням методу визначення за ефективною ставкою відсотка [74]. Для визначення чистої вартості реалізації необхідно оцінити чисту суму коштів, що очікується одержати в результаті погашення дебіторської заборгованості за рахунками. У більшості випадків чиста вартість реалізації відрізняється від юридично належної до сплати величини. У США, наприклад, вона обчислюється шляхом сумування всієї дебіторської заборгованості, за винятком знижки, і безнадійної дебіторської заборгованості.

Методологічні підходи до обліку дебіторської заборгованості відповідно до міжнародних стандартів не мають конкретного стандарту, однак можна керуватися МСФЗ 1 "Подання фінансової звітності", МСФО 18 "Дохід", МСФО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка", згідно з якими дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів на певну дату [75].

Відповідно до МСФЗ при первісному визнанні дебіторська заборгованість оцінюється за справедливою вартістю, включаючи витрати зі здійснення угоди, які безпосередньо пов'язані з придбанням або випуском фінансового активу. Виходячи з норм П(С)БО, при первинному визнанні дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю.

Після первісного визнання дебіторська заборгованість, що розглядається як фінансовий інструмент, відповідно до МСФЗ оцінюється за вартістю, яка амортизується із застосуванням методу ефективною ставки відсотка. При цьому під вартістю, яка амортизується, розуміється вартість фінансового активу, яка була визначена при його первинному визнанні, за вирахуванням вартості його погашення, суми накопиченої амортизації, нарахованій з різниці між первісною вартістю і вартістю на момент погашення.

За вітчизняною практикою для обліку сум дебіторської заборгованості застосовується декілька видів оцінок.

1. *Дисконтована (теперішня) вартість майбутніх платежів, що очікуються для погашення цієї заборгованості.* Така оцінка використовується орендодавцями для відображення платежів за договорами фінансової оренди. По-іншому, сума майбутніх платежів, що очікуються для погашення заборгованості, повинна відобразитися в сумі чистих інвестицій в оренду, що дорівнює загальній сумі мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості за вирахуванням незаробленого фінансового доходу. Така оцінка досить широко застосовується у міжнародній практиці.

Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, також оцінюється за теперішньою вартістю. Порядок визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення.

2. *Чиста реалізаційна вартість*. Така оцінка застосовується для поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги, яка є фінансовим активом (крім придбані заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу). Сутність оцінки за чистою реалізаційною вартістю полягає в наступному.

Підприємство, відвантажуючи продукцію (товари), виконуючи роботи або надаючи послуги, не завжди отримує оплату від покупців і замовників негайно. Воно змушене наражатися на певний ризик для того, щоб збільшити обсяг своєї реалізації у сучасних умовах конкуренції. По суті, підприємство надає своїм покупцям комерційний кредит. За таких умов завжди залишається ймовірність того, що оплата від покупця взагалі не надійде. У той же час відповідно до принципу нарахування у бухгалтерському обліку в момент відвантаження продукції (товарів), виконання робіт або надання послуг підприємство повинне визнати дохід від їх реалізації. У дохід включаються також борги, що, імовірно, ніколи не будуть оплачені. Це призводить до того, що реальний дохід, який отримує підприємство в майбутньому, необґрунтовано завищається на суму зазначених боргів. Тому при визнанні доходу від реалізації його необхідно зменшити на суму сумнівних боргів. Цього також вимагає і принцип обачності, згідно з яким завищувати доходи не дозволяється.

Класифікація дебіторської заборгованості здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи.

Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством самостійно, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди. Коефіцієнт сумнівності, як правило, зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості підприємства. При цьому величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості відповідної групи та коефіцієнта сумнівності відповідної групи.

Таким чином, поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги в момент визнання її активом збільшує дохід від реалізації та оцінюється за первинною вартістю. Але

слід пам'ятати, що на дату балансу її сума повинна бути зменшена на величину резерву сумнівних боргів.

Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено, у разі визнання її безнадійною списується з балансу з відображенням у складі інших операційних витрат.

3. *Первісна вартість*. Оцінка за первісною вартістю застосовується для всіх видів довгострокової і поточної дебіторської заборгованості, які не є заборгованістю за продукцію, товари, роботи чи послуги, або очікуваними платежами за договорами фінансової оренди. Для цих видів заборгованості резерв сумнівних боргів не створюється.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги лише у момент свого виникнення оцінюється за первинною вартістю, яка визначається угодою між продавцем та покупцем як справедлива вартість компенсації реалізованих активів, робіт, послуг, що підлягає отриманню.

4. *Номінальна вартість*. За такою вартістю в обліку та фінансовій звітності відображається дебіторська заборгованість, забезпечена векселями.

У міжнародній практиці оцінка дебіторської заборгованості здійснюється на дату її виникнення, дату погашення або на дату складання балансу. Причому на дату виникнення вона відображається за сумою виставленого рахунка або за сумою, зменшеною на величину знижки, на дату погашення – за сумою з урахуванням знижки (оплата в період дії знижки), на дату складання балансу – за сумою, скоригованою на знижку.

Слід зауважити, що у системі МСБО визнання, класифікація та оцінка дебіторської заборгованості прямо не визначені. Але існують декілька основних стандартів, якими регулюється облік фінансових інструментів і у їх складі дебіторської заборгованості [76].

МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» регулює облік фінансових інструментів у частині розкриття та подання про них інформації у фінансовій звітності, але не визначає формату інформації, яку необхідно розкрити, та її розміщення у фінансовій звітності.

МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» розглядає питання визнання фінансових інструментів в обліку, списання з балансу, а також первісної та подальшої оцінок.

Новий стандарт МСБО 7 «Фінансові інструменти: опис», який набув чинності з 01.01.2007 р. і тим самим відмінив собою стандарт 30, що передбачав особливі вимоги щодо подання інформації про фінансові інструменти у фінансовій звітності банків та інших фінансових організацій, встановлює загальні правила для усіх компаній: як фінансових так і не фінансових щодо розкриття інформації про фінансові інструменти у фінансових звітах.

Наведені стандарти не охоплюють усіх фінансових інструментів, у тому числі дебіторську заборгованість, як і всіх господарських операцій, предметом яких стають фінансові інструменти. Їх облік регулюються усіма стандартами, які тією чи іншою мірою регламентують облік тих чи інших фінансових активів, фінансових зобов'язань, інструментів власного капіталу. При цьому в міжнародних стандартах, як наприклад у МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», наведені лише загальні рекомендації із розкриття відповідної інформації щодо обліку дебіторської заборгованості та розкриття інформації у фінансових звітах.

При визначенні та класифікації дебіторської заборгованості в зарубіжній та українській практиці не існує явних розбіжностей. Але за кордоном під дебіторською заборгованістю компанії розуміють фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства [77]; зобов'язання покупців чи інших контрагентів бізнесу перед компанією, наприклад, із виплати грошей за продані товари, продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість розглядається як фінансовий інструмент, причому до фінансового інструмента відноситься тільки така дебіторська заборгованість, при якій необхідна наявність договірних відносин, тобто одночасне виникнення фінансових зобов'язань в однієї сторони та фінансового активу у іншої сторони [78].

Згідно п. 11 МСБО 32, до фінансових активів належать:

- грошові кошти;
- контрактне право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;
- контрактне право обмінювати фінансові інструменти з іншими підприємствами за потенційно сприятливих умов;
- інструмент капіталу іншого підприємства [79].

Враховуючи наведене вище, можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість, у порядку погашення якої компанія повинна отримати грошові кошти або будь-які інші фінансові активи, вже сама по собі є фінансовим активом, а дебіторська заборгованість, яка утворилася в процесі бартерного обміну товарами (послугами), фінансовим активом не вважається як така заборгованість, що утворилася внаслідок перерахування авансів і передплат на адресу постачальника товарів, робіт, послуг.

Подібна ситуація можлива у випадку, коли раптом з'ясувалося, що поставок не буде і аванс підлягає поверненню на рахунок компанії. В останньому випадку дебіторська заборгованість перекваліфікується на фінансовий актив [80].

Вивчаючи МСБО можна спостерігати, що первісна оцінка дебіторської заборгованості відрізняється від тієї, за якою вона обліковується у подальших періодах, поки значиться на балансі. Так, у момент виникнення дебіторської заборгованості вона оцінюється за справедливою вартістю на дату укладання угоди або на дату розрахунків, залежно від того, якою датою компанія вирішила керуватися у власній обліковій політиці.

Згідно з п. АГ 53 додатка А МСБО 39, обраний метод повинен застосовуватися послідовно до всіх операцій з фінансовими активами, що належать до однієї і тієї самої категорії, за якою вони будуть обліковуватися надалі.

Згідно з п. АГ 55 додатка А МСБО 39, датою укладання угоди вважається день, коли компанія бере на себе зобов'язання купити або продати актив. Облік на дату укладання угоди передбачає:

визнання активу, що підлягає отриманню, і зобов'язань з його оплати у день укладання угоди;

припинення визнання активу з одночасним визнанням доходів від реалізації і дебіторської заборгованості [81].

Отже, представлений метод нарахування швидше за все прив'язаний не до факту отримання-передачі рахунків-фактур, а до факту укладання договору, який може бути й усним. Причому певна вірогідність того, що договірні відносини можуть не склестися, у такому випадку також буде присутня.

Як наслідок, виникає проблема взаємозв'язку структурних підрозділів підприємства, що необхідно розглядати як засіб вирішення питання ефективного управління дебіторською заборгованістю (наприклад, відділу продажів та бухгалтерії).

При цьому зауважимо, що на практиці ведення договірно-правової роботи з контрагентами передбачає одночасне виконання багатьох бізнес-процесів, що потрапляють у сферу компетенції та функціональних обов'язків різних структурних підрозділів підприємства.

Таким чином, координування подібних функцій стосуватиметься не лише роботи з контрагентами, й оптимізації відповідних бізнес-процесів у межах його організаційної структури.

Згідно з п. АГ 56 додатка А МСБО 39, датою розрахунків вважається день здійснення поставки активу компанії. Облік на дату розрахунків передбачає:

- визнання активу у день його передачі компанії;
- припинення визнання активу та визнання доходів від його реалізації у день поставки компаніїю.

На вибрану дату визнання (дату операції або дату розрахунків), справедлива вартість, як правило, дорівнює фактичним витратам на придбання або контрактній вартості, за якою товари (роботи, послуги) передаються.

Отже, фактичні витрати на придбання і є справедливою вартістю у зв'язку з тим, що операція купівлі-продажу фінансових активів відбувається між добре проінформованими, незалежними і зацікавленими сторонами (п. 8 МСБО 39).

Із метою подальшої оцінки фінансові активи згідно з МСБО 39 підлягають класифікації за ознакою їх призначення (рис. 1.16).

Крім того, пп.111-115 МСБО 39 передбачено створення резервів під знецінення фінансових активів, що обліковуються за амортизованою вартістю. До них, зокрема, належить і майже вся дебіторська заборгованість, що наявна на балансі підприємства на певний момент часу.

Дебіторська заборгованість, що відповідає критеріям визнання її фінансовими активами, відразу після первісного визнання можуть бути віднесені до будь-якої з чотирьох категорій фінансових активів – це залежить від обставин, в яких вони виникли, і мети, з якою компанія має намір утримувати їх на балансі (рис. 1.17).

Знецінення констатується, коли балансова (амортизована) вартість активу перевищує суму його відшкодувань, а сума витрат від знецінення визначається як різниця між балансовою вартістю фінансового активу і поточною вартістю очікуваних у майбутньому потоків грошових коштів. Поточна вартість очікуваних грошових потоків визначається дисконтуванням майбутньої їх вартості

за ефективною ставкою відсотка, від самого початку застосованою до цього активу [82]. Необхідність застосування початкової ставки пояснюється тим, що дисконтування за поточною ставкою означало б оцінку за справедливою вартістю, що для активів, уже оцінених за амортизованою вартістю, непринятно [83].

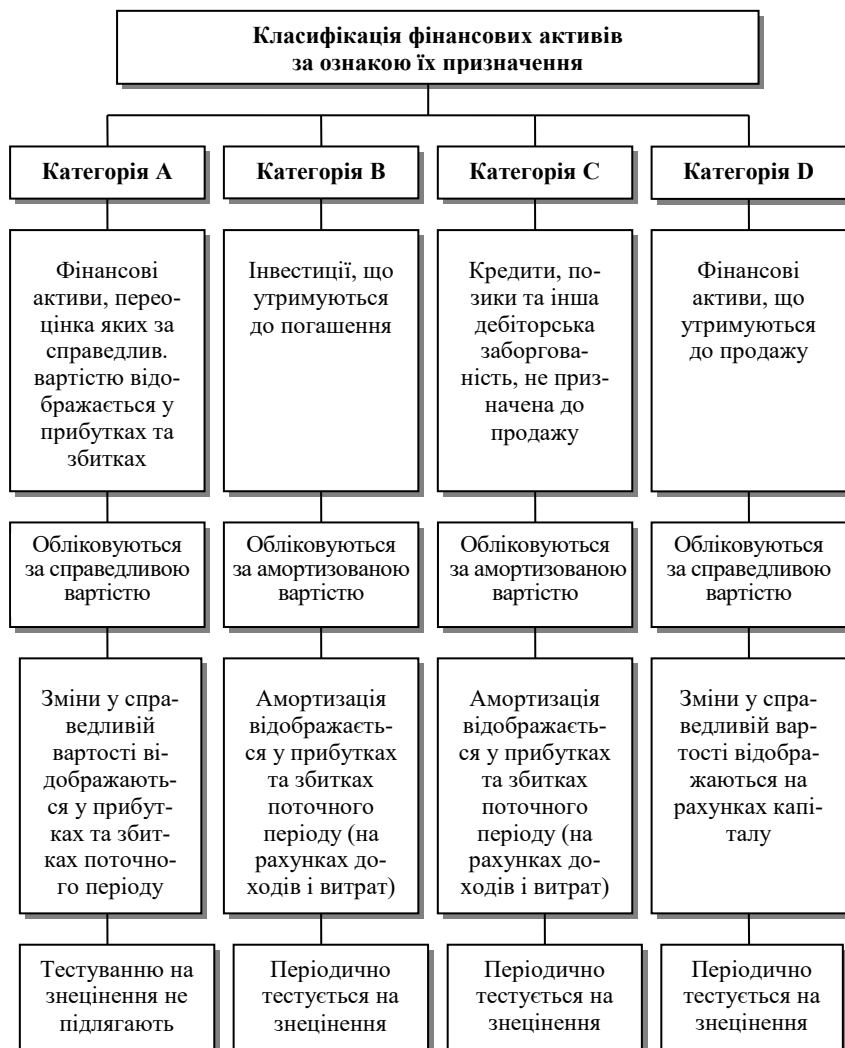


Рис. 1.16. Класифікація та оцінка фінансових активів



Рис. 1.17. Відношення дебіторської заборгованості до категорій фінансових активів

У цьому контексті необхідно відзначити, що згідно з п.74 МСБО 39, до короткострокової дебіторської заборгованості дисконтування застосовується вкрай рідко – ефект від дисконтування визнається неістотним. Тому короткострокову дебіторську заборгованість оцінюють, як правило, за первісною сумою, зазначеною у виставленому покупцю (замовнику) рахунку-фактурі. Але це не означає, що під знецінення короткострокової дебіторської заборгованості не треба створювати резерви. Щоб встановити, приблизно яку частку в загальній сумі довгострокової чи короткострокової

дебіторської заборгованості може становити сумнівна заборгованість (а отже, і резерв сумнівних боргів), визначають критичний термін оплати на базі даних звітного року шляхом порівняння за датами платежів, що надходять, і виставлених рахунків. При цьому необхідно стежити за дотриманням графіка погашення дебіторської заборгованості, бо прострочені платежі призводять до упущеної вигоди, а недотримані за продовження терміну відсотки – це витрати на обслуговування дебіторської заборгованості. Якщо ж балансова вартість фінансового активу перевищує поточну вартість очікуваних у майбутньому потоків грошових коштів, в обліку відображаються збитки від знецінення на суму такого перевищення у вигляді резерву. При цьому у бухгалтерському обліку створення резерву сумнівних боргів формується за рахунок витрат підприємства.

Незалежно від того, коли дебіторська заборгованість визнається в обліку (або за датою укладання угоди, або за датою розрахунків), одночасно із цим визнається і дохід від реалізації, який повинен оцінюватися за справедливою вартістю отриманого або очікуваного до отримання зустрічного надання. Тобто коли, як правило, зустрічним наданням виступають грошові кошти, то сума дебіторської заборгованості буде виражатися у вартості грошей на момент визнання в обліку, а не товару, раніше відправленого покупцеві. Передусім це пов'язане з тим, що товар кредитору уже не належить, оскільки його вартість відображена у балансі компанії-дебітора, а продавець має цікавити тільки вартість одержуваних за нього грошових коштів. Оскільки дебіторська заборгованість фактично являє собою кредит у товарній або грошовій формі, то вона, як і будь-який кредит, має бути безризиковим і забезпечувати дохід.

На жаль, вітчизняний ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» не передбачає дисконтування грошових коштів. Тому неможливо достовірно оцінити та відобразити у балансі справедливу вартість дебіторської заборгованості, особливо стосовно довгострокової дебіторської заборгованості. Надзвичайна актуальність окресленої проблеми потребує окремого, більш детального розгляду, що надасть можливість значно глибше дослідити згадане питання у контексті піднятої тематики. Подібне набуває особливої ваги з позиції набуття підприємством стабільних конкурентних переваг завдяки оптимізації роботи з контрагентами в умовах невизначеності оточуючого бізнес-середовища.

Водночас проблема визнання та оцінки дебіторської заборгованості за кордоном виникає особливо гостро під час застосування різноманітних знижок, які надаються покупцями. Вони поділяються на дві великі групи:

1. Комерційні (торгові) знижки – відсоткові знижки від базової ціни, що надаються:

- за певну невідповідність товарів (продукції) встановленим параметрам чи якості;
- з урахуванням розміру купівлі (у % до ціни);
- за сукупністю торговельних операцій (обсягу купівлі) за звітний період.

2. Розрахункові знижки – знижки, які надаються за дострокову оплату або за її прискорення [84].

У різних країнах існують певні особливості відображення знижок в обліку. Домінуючими у зарубіжній практиці виступають два методи відображення таких знижок у бухгалтерському обліку:

1. Валовий метод, який найбільш широко використовується на практиці. Суть його полягає в наступному: суми продаж та дебіторська заборгованість записуються на загальну (валову), без знижки, суму виставленого рахунку. Знижки відображаються лише тоді, коли здійснюється оплата, протягом періоду дії знижки. Для їх запису існує контррахунок до рахунку продаж, який в кінці року відображається у звіті про прибутки та збитки як коригувальна стаття (вираховується) до загальної величини виручки від продаж. Іншою коригувальною статтею є рахунок «Повернення товарів та знижки», який також має дебетове сальдо та відображає інформацію про суму повернених товарів або інших наданих знижок.

2. Чистий метод. При використанні цього методу знижка, не отримана покупцем, трактується як «штраф», який він повинен сплатити за придбання товару в кредит, а не за готівковий розрахунок, пізніше періоду дії знижки.

Зауважимо також, що за кордоном стосовно дебіторської заборгованості в балансі існують лише загальні правила, які мають рекомендаційний, а не директивний характер.

Якщо звернутися до МСБО, то надання підприємствами знижок безпосередньо пов'язане із визначенням майбутньої вартості грошей, яке необхідне застосовувати навіть для короткострокової дебіторської заборгованості, не вказуючи на про довгострокову, бо навіть при нульовій інфляції гроші змінюють свою вартість, оскі-

льки враховуються майбутні доходи від інвестування, беруться до розрахунку упущені вигоди. На даний час продавці товарів, робіт, послуг гостро ставлять питання не про ставку відсотка за прострочення оплати, а про суму, яку продавець бажає отримати через певний проміжок часу. Таким чином, звідси, продавець бере відсотки не за відстрочення платежу, а надає знижку тим, хто платить сьогодні і зараз.

Тут доречно пригадати, що англ. *discount* – це знижка. Відповідно, **дисконтування** – це розрахунок на зниження, а не навпаки. Якщо навпаки – це розрахунок складного відсотка, який застосовується у таких випадках:

а) при нарахуванні відсотків за кредит (позикового відсотка), коли за умовами кредитного/позикового договору дебітор протягом усього періоду кредитування не повинен погашати ні відсотки, ні основну суму боргу – все погашається наприкінці періоду кредитування;

б) при нарахуванні відсотків за відстрочення платежу за тих самих умов погашення (див. п. «а»), коли у ціну товару відсотки не закладаються заздалегідь.

Майбутня вартість грошових потоків обчислюється саме методом складного відсотка. У такий спосіб визначають ціну товару та оптимальний термін кредитування [85]

Метод складного відсотка – це метод визначення майбутньої вартості інвестицій. На відміну від простого відсотка, який протягом усього періоду кредитування застосовується до однієї і тієї самої (основної) суми, складний відсоток нараховується і на основну суму відсотків за кожен попередній рік, і так протягом усього періоду кредитування.

Метод дисконтування – це метод визначення поточної вартості інвестицій і є розрахунком, зворотним до розрахунку складного відсотка [86]. Відповідно, поточна вартість інвестиції – це її дисконтована вартість, або дисконтована вартість майбутнього грошового потоку. Метод дисконтування – це розрахунок, який дозволяє відповісти на запитання про те, яку суму треба вкласти сьогодні, щоб через n -ну кількість років отримати ту, яку інвестор заздалегідь для себе визначив як мету. Поточна вартість інвестиції, розрахована на n років, дорівнює частці від ділення її майбутньої вартості на n -ну ступінь доданої до одиниці річної ставки відсотка.

Отже, для оцінки дебіторської заборгованості необхідно визначити суму товарного кредиту, що надається кожному конкретному покупцю. Для цього треба врахувати і вартість самої відвантаженої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), і надані знижки, і нарахований податок на додану вартість, і повернені товари покупцями. Але головна проблема оцінки дебіторської заборгованості виникає саме в момент складання фінансової звітності. У зарубіжній системі обліку дебіторська заборгованість по рахунках оцінюється та відображається в звітності за чистою вартістю реалізації, тобто за сумою грошей, яка реально може бути отримана в майбутньому в результаті її погашення.

Розділ 2 ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

2.1. Нормативно-правове забезпечення обліку дебіторської заборгованості

Функціонування господарських відносин у сучасному економічному просторі базується на використанні системи грошових розрахунків та майнового обміну. Незалежно від форми розрахунків суб'єктів підприємницької діяльності між собою, із державою, із населенням усі розрахункові операції здійснюються з урахуванням діючої законодавчої бази та поділяються на розрахунки з дебіторами та кредиторами. Виділити значущість однієї галузі розрахунків над іншою неможливо, бо вони становлять органічну систему розрахункових операцій у господарському обороті держави. Розрахунки з дебіторами є безумовним складником господарської діяльності підприємства. Насамперед вони виникають у процесі реалізації продукції, товарів, робіт послуг як продукту основної діяльності підприємства. Заборгованість дебіторів унаслідок таких операцій становить лівову частку оборотних активів виробничого чи торговельного підприємства гуртової торгівлі [87]. Водночас на підприємствах мають місце розрахунки з різними дебіторами: працівниками, державою, за нарахованими доходами, з іншими підприємствами щодо виданих авансів чи за пред'явленими претензіями та ін. Така різноманітність господарських відносин і розрахункових операцій з дебіторами зумовлює необхідність відповідного облікового супроводу та його організації.

Цілісну систему організації бухгалтерського обліку в цілому на підприємстві визначає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999. Вона включає низку обов'язкових процедур, які забезпечують функціонування облікової служби підприємства та виконання обліково-контролюючих заходів [88]. Але організація обліку окремих об'єктів облікової роботи потребує конкретизації організаційних процедур та їх методичного забезпечення. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» визначає методологічні засади визнання в обліку та відображення у звітності інформації щодо дебітор-

ської заборгованості підприємства. Організаційні процедури обліку розрахунків із дебіторами цей документ не регламентує. Певні елементи організації розрахункових операцій, зокрема розрахунків із дебіторами, визначено різними законодавчими актами, такими як Господарський, Цивільний та Податковий кодекси, Положення про документування господарських операцій та ін. Для організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами пропонується система комплексного поєднання організаційних процедур та методики обліку дебіторської заборгованості (рис. 2.1). Особливістю організації обліку розрахункових операцій із дебіторами є здійснення організаційних процедур у поєднанні та одночасному застосуванні методичних прийомів ведення обліку дебіторської заборгованості.

Керуючись переходом бухгалтерського обліку на засади міжнародних стандартів фінансової звітності, підприємства націлені на забезпечення потреб управління достовірною інформацією, на основі якої приймаються управлінські рішення. Для прийняття управлінських рішень важливе значення має повнота і об'єктивність інформації, пов'язаної з дебіторською заборгованістю. Облік розрахунків із покупцями є однією з найважливіших та найбільш досліджуваних ділянок бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємства. Проте на сьогодні існує ряд проблем щодо обліку розрахунків із покупцями, а саме:

1. Недостатня розробленість методичних підходів до класифікації та оцінки дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

2. Неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість у тому обсязі й вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків підприємства з покупцями.

3. Непристосованість та неефективність методів обрахунку резерву сумнівних боргів, відповідно до П(С)БО 10.

4. Недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції щодо його застосування з обліку розрахунків покупців та замовників.

5. Погано налагоджена система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах.

6. Нерозвиненість форм рефінансування для ефективного управління дебіторською заборгованістю. Тому виникає необхідність у розробленні деяких заходів щодо вдосконалення обліку та аудиту розрахунків із покупцями, та власне дебіторської заборгованості.



Рис. 2.1. Комплексна система організації обліку розрахунків із дебіторами.

Для обліку довгострокової дебіторської заборгованості Планом рахунків передбачений рахунок 18 “Довгострокова дебіторська заборгованість”. Суб’єкти малого підприємництва, відображаючи в обліку довгострокову дебіторську заборгованість, повинні застосовувати рахунок 18 і його субрахунки. Згаданий рахунок має наступні субрахунки: 181 “Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду” – відображають чисті інвестиції орендодавця у

фінансову оренду, визначені згідно з П(С)БО 14 “Оренда”; 182 “Довгострокові векселі одержані” – призначений для обліку векселів, одержаних у забезпечення довгострокової дебіторської заборгованості; 183 “Інша дебіторська заборгованість” – призначений для обліку довгострокової дебіторської заборгованості, яка не відображається на інших субрахунках рахунка 18 “Довгострокова дебіторська заборгованість”, зокрема розрахунки з працівниками за виданими довгостроковими позиками, інші види розрахунків. Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, відображається в балансі за теперішньою вартістю. Розрахунок теперішньої вартості здійснюється за допомогою дисконтування, тобто довгострокова дебіторська заборгованість оцінюється за дисконтованою вартістю майбутніх платежів, які очікуються для погашення цієї заборгованості. Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Для обліку поточної дебіторської заборгованості Планом рахунків передбачені наступні рахунки: 34 “Короткострокові векселі одержані”. На цьому рахунку ведеться облік векселів у забезпечення дебіторської заборгованості. Рахунок має такі субрахунки: 341 “Короткострокові векселі, одержані в національній валюті” та 342 “Короткострокові векселі, одержані в іноземній валюті”. У звітності короткострокові векселі одержані відображаються в Балансі форма 1 у розділі II активу рядок 150 “Векселі одержані”, в якому показана заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантаженою продукцією, виконані роботи та надані послуги, що забезпечена векселями.

На 37 “Розрахунки з різними дебіторами” ведеться облік розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами за виданими авансами, нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, за позиками членам кредитних спілок та за іншими операціями. Рахунок 37 має такі субрахунки: 371 “Розрахунки за виданими авансами” – обліковують аванси, видані іншим підприємствам; 372 “Розрахунки з підзвітними особами” – обліковують розрахунки з підзвітними особами; 373 “Розрахунки за нарахованими доходами” – обліковують нараховані дивіденди, відсотки, роялті, що підлягають одержанню; 374 “Розрахунки за претензіями” – обліковують розрахунки за претензіями, пред’явленими постачальниками та

підрядниками, а також за пред'явленими штрафами, пенею, неустойками; 375 “Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків” – обліковують розрахунки з відшкодування підприємству збитків внаслідок нестач і втрат від псування цінностей, якщо винуватця виявлено; 376 “Розрахунки за позиками членам кредитних спілок” – обліковують розрахунки за позиками членам кредитних спілок; 377 “Розрахунки з іншими дебіторами” обліковують розрахунки за операціями, що пов'язані зі спільною діяльністю, розрахунки з працівниками (окрім розрахунків з оплати праці та з підзвітними особами); інші розрахунки. Облік на рахунку 38 “Резерв сумнівних боргів” ведуть за боржниками чи за строками непогашення дебіторської заборгованості залежно від того, за яким методом здійснюється нарахування резерву сумнівних боргів. На рахунку 64 “Розрахунки за податками й платежами” обліковують інформацію про розрахунки підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства, і за фінансовими санкціями. Рахунок 64 має наступні субрахунки: 641 “Розрахунки за податками” – для обліку податків, що нараховуються і сплачуються згідно з чинним законодавством (ПДВ. Податок на прибуток та ін.); 642 “Розрахунки за обов'язковими платежами” – для обліку розрахунків за зборами (обов'язковими платежами), що справляються згідно з чинним законодавством і облік яких не ведеться на рахунку 65 “Розрахунки за страхуванням”; 643 “Податкові зобов'язання” для обліку суми ПДВ, яку визначено на підставі з одержаних авансів; 644 “Податковий кредит” – для обліку суми ПДВ, на яку підприємство має право зменшити ПДВ. На рахунку 68 “Розрахунки за різними операціями”, а саме на його субрахунку 682 “Внутрішні розрахунки” ведеться облік внутрішніх розрахунків підприємства.

Важливе місце в обліку дебіторської заборгованості належить обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Відносини підприємства з покупцями та замовниками в процесі реалізації продукції підтверджуються договорами, пов'язаними з постачанням (купівлею-продажем) продукції та первинними документами для розрахунків заборгованості (зобов'язань) покупців (замовників), на погашення заборгованості (зобов'язань) покупцями (замовниками) і підтвердження дебіторської заборгованості [89].

Визначення договору постачання надано як у Цивільному кодексі (ЦК), так і в Господарському кодексі (ГК). Так, за договором поста-

чання: продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його в підприємницькій діяльності чи в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму (ч. 1 ст. 712 ЦК); одна сторона – постачальник, зобов'язується передати (поставити) у визначені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму (ч. 1, 3 ст. 265 ГК).

Сторонами договору постачання можуть бути суб'єкти господарювання, зазначені в пп. 1, 2 ч. 2 ст. 55 ГК.

Ознаками договорів постачання є:

1. Як продавець, так і покупець за договором мають бути суб'єктами господарської діяльності.
2. Покупець придбаває товар для використання його в підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім чи іншим подібним використанням.
3. За прийнятий товар покупець зобов'язується сплатити певну грошову суму.

За загальним правилом згідно з ч. 3 ст. 180 ГК під час укладання господарського договору сторони зобов'язані в будь-якому разі узгоджувати предмет, ціну та строк дії договору.

Щодо зовнішньоекономічних договорів постачання, то для складання тексту контракту можна використати Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції від 06.09.01 р. № 201.

Відносини з окремими покупцями підприємство може вибудувувати з використанням інших різновидів договорів.

За договором контрактації виробник сільгосппродукції (виробник) зобов'язується передати замовнику (заготівельному або переробному підприємству) вироблену ним продукцію у строки, кількості, асортименті, що передбачені договором, а контрактант (замовник) зобов'язується сприяти виробникові в одержанні зазначеної продукції, прийняти й оплатити останню. Предметом договору є сільгосппродукція, якої, як правило, на момент укладення договору не існує в натурі. Вона в міру дозрівання культур або вирощування тварин буде поступово, за календарним графіком, пере-

даватися контрактанту згодом, після укладання договору, в погоджених кількості, асортименті, якості та з дотриманням інших умов договору.

За договором підряду одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу. Договір підряду може укладатися на виготовлення, обробку, переробку, ремонт або виконання іншої роботи з передачею її результату замовнику [90]. За договором надання послуг виконавець зобов'язується за завданням замовника надати послугу, яка споживається у процесі виникнення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу.

За договором міни (бартеру) кожна зі сторін зобов'язується передати іншій стороні у власність один товар в обмін на інший товар. Сторона договору міни вважається продавцем того товару, який вона передає в обмін, і покупцем товару, який вона отримує замість того.

Укладений із фізичними особами договір роздрібною купівлі-продажу є публічним, до якого застосовується законодавство про захист прав споживачів (Закон від 12.05.91 р. № 1023-ХІІ).

У процесі документального оформлення відносин підприємства з покупцями та замовниками використовуються такі види первинних документів:

- із розрахунків заборгованості (зобов'язання) покупців (замовників);
- на погашення заборгованості (зобов'язань) покупцями (замовниками); для підтвердження дебіторської заборгованості.

Характеристики окремих документів для оформлення операцій з реалізації продукції покупцям та замовникам, які засвідчують виконання договорів постачання, передачу продукції від продавця до покупців, зобов'язання покупців за одержану продукцію і продавців з ПДВ та дозволяють формувати доходи продавця, наведено нижче (табл. 2.1).

Для обліку розрахунків із покупцями та замовниками підприємство-продавець використовує рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», за Дт якого відображається продажна вартість реалізованої продукції (у т. ч. на виконання бартерних контрактів), яка включає податкове зобов'язання з ПДВ та інші податки й платежі, що

підлягають перерахуванню до бюджетів і фондів, а за Кт – сума платежів, які надійшли на рахунки підприємства, в касу, інші види розрахунків та списання боргу. Сальдо рахунка відображає дебіторську заборгованість покупців та замовників за одержану продукцію.

Таблиця 2.1

Первинні документи з обліку розрахунків
із покупцями та замовниками

№ з/п	Первинний документ	Призначення	Коротка характеристика
1	2	3	4
Щодо розрахунків заборгованості (зобов'язання) покупців (замовників)			
1	Товарно-транспортна накладна (форма № 1- ТН; додаток 7 до Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні, затверджених наказом Міністерства від 14.10.97 р. № 363)	Для складського, оперативного та бухгалтерського обліку в разі списання товарно-матеріальних цінностей (далі – ТМЦ) у продавця та оприбуткування у покупця, обліку їх на шляху переміщення, а також для розрахунків за перевезення вантажу та обліку виконаної роботи	Складається із двох розділів: товарного і транспортного. У товарному розділі відображаються показники, які слугують підставою для списання продукції у підприємства, що відвантажує продукцію, і для оприбуткування її в покупців. Транспортний розділ визначає взаємовідносини вантажовідправників з автотранспортними підприємствами (далі – АТП), що виконують перевезення вантажів. Він слугує для обліку транспортних робіт і розрахунків вантажовідправників або вантажоодержувачів з АТП за послуги. У разі перевезення продукції власним транспортом ТТН виписується в чотирьох примірниках: - перший примірник залишають у пункті відправлення; - другий – у вантажоодержувача; - третій та четвертий з відмітками про прийняття продукції – повертають підприємству (третій подають до бухгалтерії для звірки та обліку, а четвертий залишається у водія і слугує підставою для обліку транспортних робіт, нарахування заробітної плати)

1	2	3	4
2	Податкова накладна (форму затверджено наказом Мініфіну від 31.12.15 р. №1307; далі – ПН)	Для здійснення розрахунків з ПДВ у частині податкового зобов'язання та податкового кредиту (ст. 201 Податкового кодексу; далі – ПК)	В окремих рядках зазначаються такі обов'язкові реквізити: а) порядковий номер; б) дата складання; в) повна або скорочена назва, зазначена у статутних документах підприємства, зареєстрованого як платник ПДВ, – продавця товарів/послуг; г) податковий номер платника податку (продавця та покупця); д) повна або скорочена назва, зазначена в статутних документах підприємства, зареєстрованого як платник ПДВ, – покупця (отримувача) товарів/послуг; е) опис (номенклатура) товарів/послуг та їх кількість, обсяг; є) ціна постачання без урахування податку; ж) ставка податку та відповідна сума податку в цифровому значенні; з) загальна сума коштів, що підлягають сплаті з урахуванням податку; і) код товару і послуг
3	ТТН при перевезенні деревини автотранспортом (форма № ТТН (ліс), затверджена спільним наказом Мінінфраструктури, Мінагрополітики від 29.11.13 р. № 961/7071	Для обліку, первинного відпуску та перевезення деревини автотранспортом	Відображаються реквізити про лісогосподарське підприємство, покупців та наводиться кількісна, якісна та цінова характеристика господарчості
4	ТТН на перевезення молочної сировини (форма № 1-ТН (ліс), затверджена наказом Мінагрополітики від 01.12.15 р. № 457; далі – Наказ 457)	Для списання молочної сировини продавцем, що здійснює відправлення цієї сировини, а також прийняття її молокоприймальним пунктом або моло-	Накладна оформлюється на кожен відвантажену партію сировини і для кожного вантажоодержувача окремо. Складається із двох частин: - у першій наводяться відомості про вантаж (найменування та, за даними лабораторій продавця і

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4
		копереробним підприємством	покупця: маса в кг, вміст жиру, вміст білка, кислотність, температура, ступінь чистоти, густина); - другий – про відповідальних осіб, реквізити, підписи осіб, які беруть участь у процесі переміщення молочної сировини. Оформлюється вона на кожен партію вантажу
5	Акт про розходження кількісних або якісних показників молочної сировини між даними суб'єкта господарювання і молокопереробного підприємства (форма, затверджена Наказом № 4571	Для оформлення розходжень кількісних і якісних показників молочної сировини між даними продавця і покупця	Складається представниками продавця і покупця з відображенням показників, за якими виявлено розбіжності, та здійснюються висновки
6	ТТН на відпуск хлібобулочних виробів (форма № 1-ТТН (хліб), затверджена наказом Мінагрополітики від 06.06.01 р. № 153)	Для списання ТМЦ підприємством, що здійснило відпуск, для дозволу на вивіз з території підприємства-постачальника, для оприбуткування їх підприємством-одержувачем, а також для складського, оперативного та бухгалтерського обліку ТМЦ у межах України	Складається з чотирьох частин і оформлюється продавцем на кожен партію вантажу: на кожний рейс автомобіля і для кожного вантажоодержувача окремо
7	Товарно-транспортна накладна (CMR) (Закон від 01.08.06 р. № 57-V)	Для оформлення автомобільних, авіаційних, залізничних і морських міжнародних вантажних перевезень, а також використовується для обліку продукції у продавців і покупців	Складається у трьох примірниках, підписаних відправником вантажу, а також перевізником. Окремі країни вимагають додатковий примірник для тарифного контролю. Заповнюється 29 реквізитів, які характеризують продавця, покупця, кількісні, якісні і вартісні ознаки продукції, а також нада-

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4
			ють інформацію про перевезення продукції
8	Акт приймання-передачі виконаних робіт (наданих послуг) (довільної форми)	Для оформлення передачі виконаних робіт і наданих послуг замовнику	Акт складається з оформленням всіх обов'язкових реквізитів, передбачених для первинних документів, у двох примірниках: один, після двостороннього його підписання, залишається у виконавця, другий призначається замовнику
9	Акт передавання-приймання колісного транспортного засобу, його складових частин (систем) після надання послуг з технічного обслуговування та ремонту (додаток 3 до Правил надання послуг технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів (п. 4 розд. VII), затверджених наказом Мінінфраструктури від 28.11.14 р. № 615)	Для оформлення послуг із технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів (далі – ТЗ)	Складається представниками підприємства і замовника з оформленням усіх обов'язкових реквізитів, що характеризують передачу ТЗ, його складових частин (систем) після надання послуг з технічного обслуговування та ремонту
10	Товарна накладна (сільгоспоблік, форма № ВЗСГ-7, затверджена наказом Мінагрополітики від 21.12.07 р. № 929; далі – Наказ № 929)	Для обліку відпуску продукції в разі реалізації покупцям	Випишується в бухгалтерії у двох примірниках на підставі договорів (контрактів). Перший примірник залишається за місцем зберігання продукції у матеріально відповідальній особі, яка провела відпуск продукції, другий – у покупця продукції
11	Накладна (внутрішнього призначення) (сільгоспоблік, форма № ВЗСГ-8, затверджена Наказом № 929)	Для відпуску продукції зі складів сільгоспідприємств у разі реалізації за готівку, у рахунок оплати праці, натуральної оплати праці	Значається назва продукції, код синтетичного обліку, одиниця виміру, кількість відпущеної продукції, ціна, сума, ставляться підписи відповідних осіб, які здійснили госпоперацію

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4
12	Накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення матеріалів) (типова форма № М-11, затверджена наказом Міністерства від 21.06.96 р. №193)	Для обліку відпуску продукції в разі її реалізації	Складається у двох примірниках: перший залишають у місці зберігання продукції, другий – передають покупцю. У разі відпуску продукції самовивозом накладну-вимогу, підписану покупцем, матеріально відповідальна особа передає в бухгалтерію для виписки розрахунково-платіжних документів, якщо продукція відпускалася з подальшою оплатою
13	Рахунок-фактура (довільної форми)	Засвідчує факт здійснення господарської операції в разі реалізації продукції (товарів, виконаних робіт та наданих послуг) продавцем покупцю	Рахунок-фактура надається продавцем покупцеві і включає в себе найменування продукції, кількість та ціну, дані покупця і продавця, умови постачання, до якого періоду буде актуальна ціна на відповідну продукцію та інші обов'язкові реквізити, що вимагаються до первинних документів
Щодо погашення заборгованості (зобов'язань) покупцями (замовниками)			
14	Прибутковий касовий ордер (типова форма № КО-1, додаток 2 до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженого постановою Правління НБУ від 15.12.04 р. № 637)	Підтверджує факт отримання готівкових коштів від покупця та продажу товарів	Оформлюється на бланку, який складається з двох частин: прибутковий касовий ордер і квитанція до прибуткового касового ордера, що є відривною частиною
15	Фіскальний касовий чек на товари (послуги) (форма № ФКЧ-1, додаток 1 до Положення про форму та зміст розрахункових документів, затвердженого наказом Міністерства від 21.01.16 р. № 13; далі – Положення № 13)	Розрахунковий документ, надрукований РРО під час проведення розрахунків за продані товари (надані послуги)	Розрахунковий документ, надрукований РРО під час проведення розрахунків за продані товари(надані послуги)

1	2	3	4
16	Розрахункова квитанція (форма № РК-1; додаток 3 до Положення № 13)	Розрахунковий документ, бланк якого виготовлено друкарським способом, а окремі реквізити заповнюються від руки або шляхом проставлення штампа під час реєстрації розрахункових операцій за товари (послуги)	Складається з двох частин – корінця та відривної частини. Відривна частина повинна містити обов'язкові реквізити, визначені в п. 3 розд. IV, а корінець – п. 4 цього ж розділу
17	Спрощена розрахункова квитанція (форма № РК- 2; додаток 4 до Положення № 13)	Розрахунковий документ за товари або послуги, якщо загальна сума розрахунку не перевищує 10 грн і розрахунки проводяться без застосування РРО	Складається з двох частин – корінця та відривної частини. Відривна частина повинна містити обов'язкові реквізити, визначені в п. 3 розд. V «Спрощена розрахункова квитанція», а корінець – у п. 4 цього ж розділу
18	Платіжне доручення (додаток 2 до інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженої постановою Правління НБУ від 15.05.09 р. № 296; далі – Інструкція № 296)	Для безготівкових розрахунків з одержання грошових коштів від покупців за реалізовану продукцію	Оформлюється платником за формою додатка 2 до Інструкції № 296 згідно з вимогами щодо заповнення реквізитів розрахункових документів, викладеними в додатку 8 до цієї Інструкції, та подається до банку, що його обслуговує, у кількості примірників, потрібних для всіх учасників безготівкових розрахунків
19	Платіжна вимога-доручення (додаток 3 до Інструкції № 296)	Для безготівкових розрахунків з одержання грошових коштів від покупців за реалізовану продукцію	Складається з двох частин: верхньої – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів; - нижньої – доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунка визначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача
20	Платіжна вимога (додаток 4 до Інструкції № 296)	Для безготівкових розрахунків з одержання грошових	Оформлюється відповідно до положень Інструкції № 296

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4
		коштів від покупців за реалізовану продукцію в разі примусового їх списання з рахунків	
21	Розрахунковий чек (додаток 5 до Інструкції № 296)	Використовується для безготівкових перерахувань із рахунка чекодавця на рахунок отримувача коштів та забезпечення гарантованої оплати одержаної продукції від продавців	Обов'язково має містити всі реквізити, передбачені його формою
22	Вексель (додатки 1 і 2 до Положення про вимоги до стандартної (типової) форми виготовлення вексельних бланків, затвердженого рішенням НКЦПФР від 03.09.13 р. № 16811	Для підтвердження незаперечного права на одержання суми грошей від покупця у термін, вказаний у векселі	—
23	Виписка банку	Підтверджує факт надходження грошей на рахунок продавця від покупців	Обов'язкові реквізити виписки банку встановлено п. 5.5 Положення про організацію операційної діяльності у банках України, затвердженого постановою Правління НБУ від 18.06.03 р. № 254
24	Розрахунково-платіжна відомість (типова форма № П-6, затверджена наказом Держкомстату від 05.12.08 р. № 4891	Для відображення платежів працівника у разі придбання продукції в рахунок оплати праці	Оформлюється як аналітичний особовий рахунок у частині утримань з оплати праці працівника
25	Товарно-транспортна накладна (накладна, акт, рахунок-фактура) – за рекомендованими або довільними формами при виконанні зобов'язань із бартерних операцій	Для відображення надходження продукції на виконання бартерних операцій	—

1	2	3	4
Щодо підтвердження дебіторської заборгованості			
26	Акт звірки розрахунків (довільної форми)	Для звірки розрахунків із покупцями підприємства	Складається за даними обліку підприємством-продавцем у двох примірниках з підтвердженням покупцем
27	Акт інвентаризації розрахунків із дебіторами (довільної форми)	Застосовується як звіряльна відомість результатів інвентаризації розрахунків із дебіторами	Здійснюються записи, які характеризують дебіторів підприємства та суми дебіторської заборгованості, що підтверджується і не підтверджується дебіторами

Аналітичний облік розрахунків із покупцями та замовниками ведеться за кожним покупцем та замовником по госпопераціях з реалізації продукції щодо пред'явлених до сплати рахунків і одержаних доходів. У разі розрахунків з іноземними покупцями аналітичний облік ведеться у гривнях та валюті, обумовленій договором.

Типову кореспонденцію бухгалтерських рахунків з обліку господарських операцій, що виникають у підприємства-продавця у процесі розрахунків із покупцями та замовниками, наведено в таблиці 2.2.

Безпосередньо процес відображення госпоперацій на рахунках бухобліку окремими покупцями і замовниками залежить від класифікаційних ознак покупців, форм розрахунків, умов передачі продукції продавцем покупцям та вимагає відповідної конкретизації.

В умовах асоціації України з ЄС усе більше підприємств аграрного сектору переорієнтовуються на зовнішній ринок і потребують налагодження відповідного бухобліку експортних операцій. Дохід від експортних операцій підприємства отримують в іноземній валюті. Але в обліку дохід має бути відображений ще й у валюті звітності [91].

Щоб правильно перерахувати інвалютний дохід, застосовують три правила, визначені П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»:

1) операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображають у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат) (п. 5 П(С)БО 21);

Таблиця 2.2

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків із вітчизняними покупцями

Зміст операції	Дт	Кт
Нараховано заборгованість покупцю (замовнику) за реалізовану продукцію	361	70
Відображено суму податкового зобов'язання з ПДВ щодо доходу за реалізовану продукцію	70	641/ПДВ
Надійшли кошти від покупця (замовника) за реалізовану продукцію: готівкові кошти	30	361
безготівкові кошти	31	361
Відображено проведення взаємозаліку заборгованості між підприємством-продавцем, що є покупцем у підприємства-покупця, і підприємством-покупцем, що є постачальником для підприємства-продавця	631	361
Погашено заборгованість покупця (замовника) за реалізовану продукцію в рахунок раніше одержаного авансу	681	361
Списано продавцем продукцію, яку реалізовано покупцю (замовнику):		
поточні біологічні активи	90	21
роботи та послуги	90	23
готову продукцію	90	26
продукцію сільськогосподарського виробництва	90	27
товари	90	28
Списано нарахований чистий дохід за продукцію, реалізовану покупцю (замовнику), на фінансовий результат продавця	70	79
Списано собівартість реалізованої продукції продавцем на фінансові результати	79	90

2) суму авансу (передоплати) в іноземній валюті під час включення до складу доходу звітного періоду перераховують у валюту звітності із застосуванням валютного курсу дати отримання авансу (абзац другий П(С)БО 21). Отримання авансу не призводить до виникнення доходу, а тому таке включення може бути здійснене тільки на дату визнання доходу;

3) якщо передоплата та відвантаження відбуваються частинами, дохід від реалізації визначають за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності отримання авансових платежів (абзац другий п. 6 П(С)БО 21).

Дату виникнення доходу від експортних операцій потрібно документально підтвердити.

Приклад кореспонденції рахунків щодо обліку експорту продукції під час попереднього її відвантаження наведено нижче (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Кореспонденція рахунків з обліку експортних операцій.
Перша подія – відвантаження продукції (дол. США/грн)**

Зміст операції	Дт	Кт
1	2	3
Оформлення МД, вивезення продукції		
Нараховано плату за митне оформлення	93	377
Перераховано плату за митне оформлення продукції	377	311
Отримано від митного брокера послуги з декларування	93	685
Оплачено послуги митного брокера	685	311
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ на дату фактичного вивезення продукції за межі митної території України. Курс НБУ – 25,90 грн за \$1	701	641/ПДВ
Віднесено на фінансовий результат: плату за митне оформлення продукції	791	93
послуги митного брокера	791	93
Відвантаження продукції на експорт (передача на складі покупця)		
Передано продукцію покупцю. Курс НБУ – 26 грн за \$1	362	701
Списано собівартість реалізованої продукції	901	271
Віднесено на фінансовий результат: дохід від реалізації продукції	701	791
собівартість реалізованої продукції	791	901
Отримання від покупця першої частини оплати за продукцію		
Зараховано оплату на розподільчий рахунок. Курс НБУ – 26,10 грн за \$1	316	362
Відображено курсову різницю за дебіторською заборгованістю на суму оплати. Курс НБУ – 26,10 грн за \$1	362	714
Перераховано валюту для обов'язкового продажу (50 %). Курс НБУ – 26,10 грн за \$1	334	316
Перераховано валюту на поточний валютний рахунок (50 %). Курс НБУ – 26,10 грн за \$1	312	316
Відображено грошові кошти, зараховані на поточний рахунок від продажу валюти. Курс НБУ – 26,50 грн за \$1. Курс продажу – 25,90 грн за \$1	311	334
Відображено комісію банку за продаж іноземної валюти (0,1 %)	92	334
Відображено витрати від продажу валюти. Курс НБУ – 26,50 грн за \$1	942	334
Відображено курсову різницю на дату продажу іноземної валюти. Курс НБУ – 26,50 грн за \$1	334	714
Віднесено на фінансовий результат: дохід від курсової різниці	714	791
витрати від продажу валюти	791	942
витрати на банківське обслуговування	791	92

Продовження табл. 2.3

1	2	3
Перерахунок заборгованості на дату балансу		
Відображено курсову різницю на дату балансу. Курс НБУ – 26,80 грн за \$1	362	714
Віднесено на фінансовий результат дохід від курсової різниці	714	791
Отримання від нерезидента другої частини оплати за товар		
Зараховано оплату на розподільчий рахунок. Курс НБУ – 26,70 грн за \$1.	316	362
Відображено курсову різницю за дебіторською заборгованістю на суму оплати. Курс НБУ – 26,70 грн за \$1	945	362
Перераховано валюту для обов'язкового продажу (50 %). Курс НБУ – 26,70 грн за \$1	334	316
Перераховано валюту на поточний валютний рахунок (50 %). Курс НБУ – 26,70 грн за \$1	312	316
Відображено грошові кошти, зараховані на поточний рахунок від продажу валюти. Курс НБУ – 26,40 грн за \$1. Курс продажу – 26,90 грн за \$1	311	334
Відображено комісію банку за продаж іноземної валюти (0,1 %)	92	334
Відображено дохід від продажу валюти. Курс НБУ – 26,40 грн за \$1	334	711
Відображено курсову різницю на дату продажу іноземної валюти. Курс НБУ – 26,40 грн за \$1	945	334
Віднесено на фінансовий результат: дохід від продажу валюти	711	791
витрати від курсової різниці	791	945
витрати на банківське обслуговування	791	92

Вивезення товарів на експорт – об'єкт обкладання ПДВ (пп. «г» п. 185.1 ПК). Така операція обкладається нульовим ПДВ та оформлюється податковою накладною (пп. 195.1.1 ПК). Податкова накладна на експорт складається у день виникнення податкових зобов'язань, тобто на дату складання митної декларації, що засвідчує факт перетину товарами митного кордону України (п. 187.1 ПК). Отримана від покупця передоплата (аванс) за експортні товари не змінює суми зобов'язань з ПДВ для експортера. Тобто податкову накладну на дату авансу не складають (п. 187.11 ПК).

Обов'язковий продаж валюти передбачено постановою Правління НБУ від 13.12.16 р. № 410 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» і на сьогодні становить 50 % одержаної валюти від покупця.

Приклад кореспонденції рахунків щодо обліку продажу продукції на експорт з частковою передоплатою наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Кореспонденція рахунків з обліку експортних операцій.
Перша подія – передоплата від покупця (дол. США/грн)

Зміст операції	Дт	Кт
1	2	3
Отримання від нерезидента передоплати		
Отримано передоплату від покупця на розподільчий рахунок	316	681
Перераховано валюту для обов'язкового продажу (50 %)	334	316
Перераховано валюту на поточний валютний рахунок (50 %)	312	316
Відображено грошові кошти, зараховані на поточний рахунок від продажу валюти. Курс продажу – 26,20 грн за \$1	311	334
Відображено комісію банку за продаж іноземної валюти (0,1 %)	92	334
Відображено дохід від продажу валюти	334	711
Відображено курсову різницю на дату продажу іноземної валюти	945	334
Віднесено на фінансовий результат:		
дохід від продажу валюти	711	791
витрати від курсової різниці	791	945
витрати на банківське обслуговування	791	92
Відвантаження продукції на експорт (передача на складі продавця)		
Відвантажено продукцію на експорт	362	701
Списано собівартість реалізованої продукції	901	271
Здійснено залік заборгованостей	681	362
Віднесено на фінансовий результат:		
дохід від реалізації продукції	701	791
собівартість реалізованої продукції	791	901
Оформлення МД, вивезення продукції		
Нараховано плату за митне оформлення продукції	93	377
Перераховано плату за митне оформлення продукції	377	311
Отримано від митного брокера послуги з декларування продукції	93	685
Оплачено послуги митного брокера	685	311
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	701	641/ПДВ
Віднесено на фінансовий результат:		
плату за митне оформлення продукції	791	93
послуги митного брокера	791	93
Перерахунок заборгованості на дату балансу		
Відображено курсову різницю на дату балансу	362	714
Віднесено на фінансовий результат дохід від курсової різниці	714	791
Отримання від покупця доплати		
Отримано доплату від покупця на розподільчий рахунок	316	362
Відображено курсову різницю на дебіторську заборгованість	362	714
Перераховано валюту для обов'язкового продажу (50 %)	334	316

Продовження табл. 2.4

1	2	3
Перераховано валюту на поточний валютний рахунок (50 %)	312	316
Відображено грошові кошти, зараховані на поточний рахунок від продажу валюти. Курс продажу – 27,50 грн за \$1	311	334
Відображено комісію банку за продаж іноземної валюти (0,1 %)	92	334
Відображено дохід від продажу валюти	334	711
Відображено курсову різницю на дату продажу валюти	334	714
Віднесено на фінансовий результат:		
дохід від курсової різниці	714	791
дохід від продажу валюти	711	791
витрати на банківське обслуговування	791	92

Під час розрахунку доходу за відвантаженою продукцією його частину в сумі попередньої оплати перераховуємо за курсом на дату отримання авансу, а частину, що залишилася, за курсом на дату відображення доходу.

Законом від 06.11.12 р. № 5479-VI «ПРО аграрні розписки» було запроваджено новий інструмент кредитування сільгоспвиробників через аграрні розписки під обов'язкову заставу майбутньої сільгосппродукції. Товарна аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за аграрною розпискою здійснити постачання узгодженої сільгосппродукції, якість, кількість, місце та строк постачання якої визначено аграрною розпискою.

Як приклад, товарна аграрна розписка встановлює безумовне зобов'язання підприємству продати кредитору майбутню сільгосппродукцію відповідного обсягу, якісних показників та у визначений термін.

Предметом товарних аграрних розписок може бути сільгосппродукція, визначена в групах 01-14 розділів I та II УКТЗЕД згідно із Законом від 19.09.13 р. № 584-VII «Про Митний тариф України».

Аграрна розписка видається під різноманітні договори у сфері АПК, пов'язані з купівлею-продажем, постачанням товарів, наданням послуг, виконанням робіт.

У разі використання товарних аграрних розписок у підприємства виникає потреба ведення обліку продажу майбутньої сільгосппродукції кредиторам. Виконання цих договорів передбачає реалізацію сільгосппродукції та формування доходу, який направляється на погашення боргу.

Для обліку аграрних розписок підприємству слід використовувати рахунок 05 «Гарантії та забезпечення надані».

Аналітичний облік аграрних розписок ведеться за кожною розпискою: у разі видачі – за Кт цього рахунка, а у разі виконання – за Дт рахунка відбувається їх списання.

Щодо заборгованості за аграрними розписками, то доцільно вести її облік на субрахунку 686 «Розрахунки за аграрними розписками».

Приклад кореспонденції рахунків щодо обліку продажу майбутньої сільгосппродукції кредиторам за аграрною розпискою наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Кореспонденція рахунків з обліку продажу майбутньої сільгосппродукції кредиторам за товарною аграрною розпискою, грн

Зміст операції	Дт	Кт
Видано аграрну розписку	–	05
Отримано кошти від кредитора у межах розрахунку аграрною розпискою	30, 31	686
Отримано виробничі запаси та послуги від кредитора у межах розрахунку аграрною розпискою	20, 23, 91, 92, 93	686
Відвантажено зібраний урожай відповідно до умов товарної аграрної розписки	361	701
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	701	641
Відображено виконання зобов'язань за аграрною розпискою в частині відвантаженої продукції	686	361
Відображено виконання зобов'язань за аграрною розпискою	05	–

Відповідно до ЦК оплата покупцем продукції має здійснюватися до або після її отримання. Передача продукції та її оплата повинні бути максимально наближені за часом. Якщо покупець здійснює оплату продукції до її одержання від продавця, то відбувається передоплата, тобто аванс, який отримується продавцем за заплановане постачання. На практиці прийнято розрізняти такі види передоплати: повна – становить повну суму очікуваного постачання; часткова – фіксована сума або відсоток платежу, які заздалегідь обумовлюються.

Приклад кореспонденції рахунків щодо обліку розрахунків із покупцями у разі використання передоплати наведено в табл. 2.6.

Сільськогосподарські підприємства крім продажу продукції рослинництва та тваринництва можуть виконувати функції продавців робіт і послуг, тобто вступати у відносини із замовниками. Доходи від виконання робіт (надання послуг) у бухобліку виконавця виникають на дату підписання акта виконаних робіт (наданих

послуг) та відображаються за кредитом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». Витрати, які відповідно до п. 11 П(С)БО 16 входять до виробничої собівартості робіт (послуг), акумулюються згідно з укладеними договорами на аналітичних рахунках до рахунка 23 «Виробництво» з подальшим списанням у момент визнання доходу в дебет субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг».

Таблиця 2.6

Кореспонденція рахунків щодо обліку розрахунків із покупцями на умовах передоплати, грн

Зміст операції	Дт	Кт
Отримано від покупців передоплату за продукцію	311	681
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	643	641
Відвантажено продукцію	361	701
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ:		
за авансовими платежами	701	643
у частині оплати, що перевищує аванс	701	641
Списано собівартість продукції, реалізованої покупцям	901	271
Проведено зарахування суми передоплати в оплату реалізованої продукції	681	361

Приклад кореспонденції рахунків щодо обліку розрахунків із покупцями та формування доходів під час виконання робіт (надання послуг) наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Кореспонденції рахунків щодо обліку розрахунків із покупцями та формування доходів під час виконання робіт (надання послуг)

Зміст операції	Дт	Кт
Перша подія – надання послуг		
Підписано акт про надання послуг	361	703
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	703	641/ПДВ
Отримано кошти за надані послуги	311	361
Списано витрати за виробничою собівартістю, понесені виконавцем	903	23
Перша подія – отримання попередньої оплати		
Отримано попередню оплату	311	681
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	643	641/ПДВ
Підписано акт про надання послуг	361	703
Списано суму податкових зобов'язань після постачання	703	643
Проведено зарахування заборгованостей	681	361

Відносини з покупцями можуть відбуватися на умовах договору міни (бартеру). Відповідно до ст. 715 ЦК за договором міни (бартеру) кожна зі сторін зобов'язується передати другій стороні у власність певну продукцію в обмін на іншу. Договором може бути встановлено обмін продукції на роботи (послуги).

Згідно з п. 2 ст. 715 ЦК кожна зі сторін договору міни є продавцем того товару, який вона передає в обмін, і покупцем товару, який вона одержує взамін.

У ЦК міститься спеціальна норма, яка регулює момент переходу права власності у разі обміну товарів. Згідно з п. 4 ст. 715 ЦК право власності на обмінювані товари переходить до сторін одночасно після виконання зобов'язань щодо передання майна обома сторонами. Тобто у разі обміну товарів право власності на товари перейде не в момент передачі товарів А (перша подія) від сторони 1 до сторони 2, а лише після того, як сторона 2 здійснить зустрічну передачу товарів Б стороні 1 (друга подія), коли одночасно відбудеться перехід права власності на товари А і Б.

Відповідно до п. 3 ст. 715 ЦК договором може бути встановлено доплату за товар більшої вартості.

До договору міни (бартеру) застосовуються правила, що регулюють договори купівлі-продажу, постачання, контрактації, елементи яких містяться в договорі міни (бартеру).

Стосовно об'єктів, якими обмінюються сторони, то вони можуть бути подібними або неподібними. Якщо здійснюється обмін продукцією, яка є подібною за призначенням та має однакову справедливую вартість, то дохід не визнається (п. 9 П(С)БО 15).

Отже, у разі передачі за договором міни (бартеру) подібних активів з однаковою справедливою вартістю сторона, яка є продавцем, не визнає доходу від цієї операції і відповідно не відображає збільшення доходу за Кт рахунка 70, а собівартість (балансову вартість) переданих активів не показує за Дт рахунка 90.

У разі передачі за договором міни (бартеру) неподібних об'єктів сума доходів, яка відображається в бухгалтерському обліку, визначається відповідно до п. 23 П(С)БО 15, а саме: сума доходу за бартерним контрактом визначається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг, які одержані або підлягають одержанню підприємством, зменшеною або збільшеною відповідно на суму переданих або одержаних грошових коштів та їх еквівалентів.

Для бартерних (товарообмінних) операцій ПК окремого порядку оподаткування не передбачено, тому застосовуються загальні норми оподаткування ПДВ, передбачені розд. V.

База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг згідно з п. 188.1 ПК визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, визначених відповідно до ст. 39.

Розглянемо, як відображається в бухгалтерському обліку обмін подібною продукцією (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків із покупцями на умовах договору міні (бартеру) подібною продукцією, грн

Зміст операції	Дт	Кт
Відвантажено партію продукції покупцю	361	271
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	361	641
Отримано партію подібної продукції від покупця	271	631
Відображено податковий кредит із ПДВ	641	631
Зараховано залишки за рахунками	631	361

Розглянемо, як відображається в бухгалтерському обліку обмін неподібною продукцією (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків із покупцями на умовах договору міні (бартеру) неподібною продукцією, грн

Зміст операції	Дт	Кт
Відвантажено партію продукції покупцю та відображено дохід від реалізації	361	701
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	701	641
Списано балансову вартість партії продукції	901	271
Отримано партію продукції від покупця	271	631
Відображено податковий кредит із ПДВ	641	631
Зараховано залишки за рахунками	631	361
Віднесено на фінрезультат суми в порядку закриття рахунків обліку:		
доходів	701	791
витрат	791	901

Розглянемо, як відображається в бухгалтерському обліку обмін неподібною продукцією з доплатою певної суми коштів (табл. 2.10).

У процесі взаємовідносин між продавцями і покупцями часто виникають ситуації, коли у покупців тимчасово немає коштів і продавці потребують гарантії щодо здійснення розрахунків. У та-

кому випадку одним із реально можливих виходів є використання вексельної форми розрахунків.

Таблиця 2.10

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків із покупцями на умовах договору міні (бартеру) неподібною продукцією з доплатою певної суми коштів, грн

Зміст операції	Дт	Кт
Відвантажено партію продукції покупцю та відображено дохід від реалізації	361	701
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	701	641
Списано балансову вартість партії продукції	901	271
Отримано партію продукції від покупця	271	631
Відображено податковий кредит із ПДВ	641	631
Отримано доплату за раніше відвантажену партію продукції покупцю	311	361
Зараховано залишки за рахунками	631	361
Віднесено на фінрезультат суми в порядку закриття рахунків обліку:		
доходів	701	791
витрат	791	901

Векселі бувають двох видів: прості та переказні. Основна відмінність простого векселя від переказного полягає в кількості учасників господарської операції із продажу продукції. За використання простого векселя їх двоє: підприємство-покупець і підприємство-продавець. За використання переказного векселя з'являється третя особа – платник за векселем [92]. Розглянемо, як відображаються в бухгалтерському розрахунку із покупцями в разі використання простого векселя (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків із покупцями із застосуванням простого векселя, грн

Зміст операції	Дт	Кт
Відвантажено партію продукції покупцю та відображено дохід від реалізації	361	701
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	701	641/ПДВ
Одержано вексель від покупця	182, 341	361
Оплачено вексель	311	182, 341

Розглянемо, як відображаються в бухгалтерському розрахунку із покупцями у разі використання переказного векселя (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Кореспонденція рахунків щодо обліку розрахунків із покупцями
із застосуванням переказного векселя, грн

Зміст операції	Дт	Кт
Відвантажено партію продукції покупцю та відображено дохід від реалізації	361	701
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	701	641/ПДВ
Оприбутковано продукцію від підприємства-постачальника	26	631
Відображено податковий кредит із ПДВ	641/ПДВ	631
Видано підприємством переказний вексель постачальнику	631	511,621
Здійснено запис заборгованості підприємством-покупцем (частково) номінальною вартістю векселя згідно з повідомленням про акцепт	511,621	361
Надійшла оплата від підприємства-покупця в сумі різниці між дебіторською заборгованістю і здійсненого заліку векселем	311	361

Здійснення господарських операцій ґрунтується на використанні різних способів розрахунків із контрагентами, це: розрахунки готівкою; безготівкові розрахунки з використанням банківських форм платіжних інструментів та платіжних систем; небанківські форми розрахунків із використанням боргових зобов'язань та інших фінансових інструментів; товарний обмін без участі грошових коштів (обмін подібними активами) та з частковою участю грошових коштів під час обміну неподібними активами тощо. Форми і способи розрахунків та їх застосування визначаються під час укладення угоди, у процесі її виконання чи погашення дебіторської заборгованості [93].

Для організації обліку розрахунків із дебіторами важливим методичним прийомом є визначення контрагента дебітором. Згідно з П(С)БО 10, контрагент визнається дебітором після здійснення господарської операції, внаслідок якої утворилася дебіторська заборгованість. На нашу думку, для організації бухгалтерського обліку розрахункових операцій необхідно класифікувати контрагента як дебітора заздалегідь, до укладення угоди, або під час цих дій. Особливо це важливо для підготовки змісту контракту, для узгодження не лише змісту договору та форм розрахунків, а визначення штрафних санкцій у разі порушення умов виконання угоди, виплати неустойки, способів примусового стягнення боргу дебітора, вибору можливих економічних шляхів ліквідації сумнівних боргів.

Ці дії тісно пов'язані з організацією укладення договорів. Такі процедури включають у себе вибір контрагента, створення клієнтської бази, аналіз платоспроможності потенційних клієнтів, оцінка ризиків у разі можливості появи недобросовісних покупців та замовників, вибір шляхів та способів доставки товарів та страхування ризиків, вивчення можливостей здійснення попередньої оплати, податкове супроводження реалізації товарів та послуг [94].

Організація бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами потребує комплексного підходу управлінського персоналу підприємства до вирішення проблем забезпечення стабільності фінансових потоків, насамперед, у результаті основної діяльності та реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. Запропоновані заходи певною мірою стосуються саме організації розрахунків із покупцями і замовниками, заборгованість яких становить значну частку в структурі оборотних активів підприємства.

Комплексна система організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами в єдності методичних та організаційних аспектів надасть також можливість забезпечити вчасність та повноту погашення іншої дебіторської заборгованості.

2.2. Облік формування і використання резерву сумнівних боргів

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується рядом чинників, які зумовлюють прискорення інфляційних процесів, погіршення платіжної дисципліни, зростання заборгованості підприємств і негативно впливають на рівень управління розрахунками суб'єктів підприємницької діяльності. Проведення в Україні економічної реформи, спрямованої на застосування ринкових принципів регулювання господарської діяльності, не могло не відновити в господарській і цивільно-правовій практиці правових інститутів, притаманних ринковій економіці, зокрема інституту – розрахунків. Можливість підприємства здійснювати розрахунки внаслідок проведених господарських операцій є показником його фінансової стійкості.

Виникнення дебіторської заборгованості спричинене прийнятою методикою визнання доходу – методом нарахування, коли доходом вважається не отримання платежів, а виникнення прав на них. Природа і величина таких заборгованостей може бути різною. Це зумовлює необхідність бухгалтеру знати методологічні засади та нормативно-правову базу за цим об'єктом обліку, особливо коли дебіторська

заборгованість із поточної трансформується в сумнівну, або у безнадійну. З поняттям дебіторської заборгованості нерозривно пов'язане поняття резерву сумнівних боргів, за допомогою якого відбувається дотримання принципу обачності в обліку.

У роботах вітчизняної вченої О.Г. Осадчої резерв сумнівних боргів – це резерв, який створюється з метою покриття у майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості [95]. Разом із тим Н.М. Проскуріна вважає, що резерв сумнівних боргів виступає в ролі інструмента коригування оцінки дебіторської заборгованості [96]. За переконання Т.О. Шматковської, резерв сумнівних боргів – це частина власного капіталу підприємства, тобто коштів із власним джерелом походження, яка призначається для погашення безнадійної заборгованості [97]. Створення резерву є обов'язковим згідно з вимогами П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [98]. Його нарахування зумовлено принципом обачності, згідно з яким активи і доходи не повинні бути завищені, а зобов'язання і витрати – занижені. Створення резерву запобігає виникненню втрат від списання безнадійної дебіторської заборгованості. Дослідник А.А. Бережна зазначає, що створення резерву сумнівних боргів дає можливість підприємству збільшити кількість клієнтів, залучаючи до співпраці нових (ще не перевірених) покупців, що у свою чергу дозволить розширити ринок збуту та збільшити доходи від реалізації продукції.

Звісно, дебітори можуть і не повернути частину заборгованості, проте цей ризик незначний, порівнюючи з отриманими вигодами. У своїй роботі Я.В. Волковська запропонувала методичку визначення необхідності нарахування резерву сумнівних боргів [99]. За цією методикою необхідність нарахування резерву сумнівних боргів можна встановити, виходячи з аналізу таких критеріїв: наявність простроченої дебіторської заборгованості більше ніж 30 календарних днів; неплатоспроможність окремих дебіторів; доцільність судового позову.

Оцінка згаданих критеріїв виконується у такій послідовності: 1-й критерій – існує прострочена дебіторська заборгованість (1 бал), немає простроченої дебіторської заборгованості (0 балів); 2-й критерій – наявна інформація щодо неплатоспроможності дебітора (1 бал), немає інформації (0 балів); 3-й критерій – існує можливість отримання коштів через суд (0 балів), немає такої можливості (1 бал).

Проте нині практикою доведено, що більшість підприємств України, звітність яких є обов'язковою, відмовляються від ство-

рення резерву сумнівних боргів. Причинами цього слід вказати те, що створення такого резерву передбачає вилучення з обороту коштів, які можна було б спрямувати в інші сфери діяльності.

Резерв сумнівних боргів нараховується для поточної дебіторської заборгованості, яка виступає фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу). Резерв на підприємстві створюється за наявності сумнівної заборгованості, а приводом для використання сум резерву слугує наявність безнадійної заборгованості.

Нормативним документом, що регламентує правила бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість підприємства визнається активом в тому випадку, коли існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума. Економічні вигоди у цьому випадку полягають в тому, що менш ліквідний актив (заборгованість) перетворюється на більш ліквідний – кошти. Достовірність суми дебіторської заборгованості зумовлено наявністю відповідних первинних документів, за якими її можна визначити (виписки банку, накладні, акти тощо). Економічна вигода – потенційна можливість отримання підприємством коштів від використання активів. Якщо з часом зменшується ймовірність отримання економічних вигід (тобто ймовірність погашення заборгованості), така поточна дебіторська заборгованість не визнається активом. Відповідно її потрібно відображати у фінансовій звітності так, щоби надавати повну, правдиву та неупереджену інформацію про розмір дебіторської заборгованості підприємства, яку воно реально може перетворити на кошти. Крім того, слід дотримуватися принципу обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються у бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Керуючись п. 7 П(С)БО 10, поточна дебіторська заборгованість, що є фінансовим активом, повинна включатися до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для цього передбачено механізм створення резерву сумнівних боргів. На суму такого резерву зменшується первісна вартість поточної дебіторської заборгованості і таким чином у фінансовій відображається залишкова вартість дебіторської заборгованості, яка має назву «чиста реалізаційна вартість» [100]. Механізм створення резерву

не застосовується: щодо довгострокової заборгованості, а також поточної придбаної заборгованості або такої, що призначена для продажу (п. 7 П(С)БО 10). Ці види заборгованості списуються без застосування резерву у той момент, коли вони перестають бути активом та відповідати вимогам п. 5 П(С)БО 10.

У процесі діяльності підприємство може отримувати інформацію, на підставі якої виникає невпевненість у погашенні боржником (боржниками) дебіторської заборгованості. Про це можуть свідчити різні дані, зокрема, листування з підприємствами-дебіторами; негативна динаміка погашення заборгованості, відсутність надходження оплат протягом порівняно тривалого періоду часу, дані про несприятливий фінансовий стан контрагента-дебітора і т. п.

Необхідність створення резерву сумнівних боргів виникає з вимог п. 7 П (С) БО-10, якими визначено, що поточна дебіторська заборгованість, яка виступає фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартості. Для її визначення на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів. При цьому сумнівним боргом визнається поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Таким чином, резерв сумнівних боргів створюється щодо поточної дебіторської заборгованості, до складу якої включається сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або яка буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу. При цьому частина довгострокової дебіторської заборгованості, яка підлягає погашенню протягом 12 місяців з дати балансу, відображається на ту саму дату в складі поточної дебіторської заборгованості.

Виходячи з перерахованих вище правил, резерв сумнівних боргів слід створювати, враховуючи, що поточна дебіторська заборгованість відповідає наступним умовам:

- не є придбаною;
- не є призначеною для продажу;
- виступає фінансовим активом. Згідно з п. 4 П (С) БО 13 до фінансових активів належать:
 - грошові кошти та їх еквіваленти;
 - контракт, який надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;

- контракт, який надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах;
- інструмент власного капіталу іншого підприємства.

З огляду на такі вимоги слід зазначити, що у разі перерахування грошових коштів для подальшого отримання товару, але неотримання його в термін з яких-небудь причин утворюється дебіторська заборгованість. Однак така заборгованість не вважається фінансовим активом, оскільки буде погашена не грошовими коштами, а постачанням товару. В такому випадку щодо подібної заборгованості не створюється резерв сумнівних боргів [101].

Відповідальність за створення резерву сумнівних боргів на практиці покладається на вище керівництво підприємства. За необхідності до відповідних процесів можуть долучатися представники тих структурних підрозділів, які безпосередньо задіяні у стосунках із контрагентами (юридичні, фінансові, збутові, маркетингові підрозділи). У рішенні про створення резерву сумнівних боргів комісія, на нашу думку, повинна відображати такі відомості як дата та причина виникнення заборгованості, терміни її погашення (векселів, застав, договорів страхування), дата подання позовної заяви до суду (арбітражного суду) про стягнення заборгованості з покупця (замовника), номер та дата платіжного доручення про перерахування мита [102].

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

По-перше, стабільна позитивна динаміка чистого прибутку являє собою важливу складову характеристики успішності роботи підприємства для інвесторів, що виступають основними користувачами фінансової звітності.

По-друге, створення резерву дозволяє підвищити достовірність бухгалтерської звітності, що слугує одним з основних інформацій-

них блоків даних для прийняття управлінських рішень. У свою чергу якість та адекватність останніх теж підвищується.

Водночас бувають ситуації, коли РСБ можна не створювати.

По-перше, за іншою (не комерційною) дебіторською заборгованістю. Такий висновок впливає з вимог п. 12 П(С)БО 10: поточна дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, визнана безнадійною, списується з балансу з відображенням збитків у складі інших операційних витрат. Таким чином, ця заборгованість при настанні терміну безнадійності має бути списана в дебет субрахунку 944, минаючи рахунок 38 "Резерв сумнівної заборгованості".

По-друге, за заборгованістю тих покупців, яким підприємство продає товари (роботи, послуги) виключно на умовах передоплати, оскільки при цьому не виникає дебіторської заборгованості як такої.

По-третє, якщо за торговими дебіторами у звітному кварталі закривається дебетове сальдо розрахунків.

По-четверте, на підприємствах роздрібною торгівлі і підприємствах, що надають послуги, виконують роботи за готівковий розрахунок без відображення дебіторської заборгованості в обліку – роздрібні магазини, підприємства громадського харчування, побутового обслуговування, пошта тощо.

Підприємства з річним доходом до 20 млн грн, які відповідно до абзацу восьмого пп. 134.1.1 ПКУ мають право не застосовувати податкові коригування і розраховувати податок на прибуток виходячи з фінансового результату до оподаткування, насамперед повинні бути зацікавлені у створенні резерву, хоча П(С)БО 25 дозволяє їм його не створювати. Адже створення резерву сумнівних боргів дає змогу збільшити витрати проводкою Дт 944 – Кт 38, не чекаючи, поки ці борги стануть безнадійними.

Навпаки, для підприємств з річним доходом понад 20 млн грн, які зобов'язані застосовувати коригування, створення резерву не вигідне. Адже згідно з пп. 139.2.1 ПКУ фінансовий результат підприємства збільшується на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів відповідно до П(С)БО або МСФЗ. Це означає, що якщо у звітному періоді було зроблено проводку за нарахуванням резерву Дт 944 – Кт 38, то в декларації з податку на прибуток має бути зроблене відповідне коригування на таку ж суму в рядку 2.1.2 додатка РІ.

При цьому зворотного коригування при списанні безнадійної заборгованості за рахунок раніше створеного резерву в п. 139.2

ПКУ просто не передбачено. Тобто ці витрати буде втрачено для податку на прибуток безповоротно [103].

Величина резерву сумнівних боргів може розраховуватися підприємством за методом, визначеним п. 8 П(С)БУ-10.

Методи обчислення резерву можуть бути наступні:

застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості. Резерв визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів, тобто підприємство аналізує поточну дебіторську заборгованість на предмет виявлення сум сумнівної заборгованості. Цей метод прийнятний, якщо у підприємства наявна незначна кількість постійних контрагентів, про платоспроможність яких воно має достовірну інформацію;

застосування коефіцієнта сумнівності.

Якщо обраний метод застосування коефіцієнта, то в наказі доцільно також відобразити способи його розрахунку: визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході. За методом питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг у подальшому – продукції) на умовах наступної оплати сума резерву (РСБ) обчислюється як добуток чистого доходу звітного періоду ($ЧД_{зв}$) на коефіцієнт сумнівності (K_c), який обчислюється як співвідношення між сумою дебіторської заборгованості за продукцію, яка визнана безнадійною (БДЗ) та чистим доходом від реалізації продукції на умовах наступної оплати попереднього періоду (ЧД). Характерною особливістю розглянутого методу є те, що він ґрунтується на оборотному, а не на сальдовому принципі.

Оскільки метод використовує дані попередніх періодів, то отриманий розрахунковий результат може дещо не відповідати ситуації в майбутньому. Тому необхідно постійно протягом звітного періоду коригувати величину резерву. Застосовувати згаданий спосіб доцільно, коли період погашення дебіторської заборгованості коливається в межах року.

У листі № 31-04200-20-16/8181 роз'яснено, що метод визначення величини резерву сумнівних боргів за питомою вагою дає змогу забезпечити виконання принципу обачності шляхом щомісячного нарахування резерву сумнівних боргів, застосовуючи до чистого доходу звітного місяця коефіцієнт сумнівності дебіторської заборгованості, визначений з урахуванням визнаної безнадійною дебіторської заборгованості за попередній рік. Якщо підприємством сума безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди, обрані для

спостереження, не визнавалася, то коефіцієнт сумнівності дебіторської заборгованості дорівнюватиме нулю.

Відповідно до п. 8 ПБО 10 залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату. Оскільки при застосуванні способу визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході залишок резерву сумнівних боргів може щомісяця зростати, то бухгалтеру потрібно постійно слідкувати, щоб залишок резерву не перевищив суму дебіторської заборгованості.

У межах методу застосування коефіцієнта сумнівності розрахунків цього коефіцієнта можна здійснити також другим способом – класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення.

Використання аналітичного методу передбачає аналіз платоспроможності кожного дебітора. Це доцільно робити під час інвентаризації розрахунків із покупцями та замовниками.

Для нарахування резерву використовується рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів». Цей рахунок є контррахунком для рахунка 36. За Кт відображають його створення, за Дт – списання сумнівної заборгованості та безнадійних боргів. Аналітичний облік на рахунку 38 ведеться по боржниках чи за строком непогашення ДЗ.

Для ведення аналітичного обліку по боржниках до рахунка 38 доцільно відкрити субрахунки. Наприклад, рахунок 381001 означатиме, що сумнівний борг значиться за відповідним конкретним вітчизняним покупцем, шифр якого – 001.

Для ведення аналітичного обліку на рахунку 38 по строках непогашення ДЗ конкретні покупці не виділяються, а надається на окремих субрахунках знеособлена інформація про суму сумнівних боргів по групах ДЗ за строком її несплати. Наприклад, 381 «Резерв сумнівних боргів дебіторів із терміном несплати до 60 днів», 382 «Резерв сумнівних боргів дебіторів із терміном несплати 60-120 днів» тощо.

Розглянемо, як застосовувати перший варіант зазначеного способу. При цьому звернемо увагу на те, що при класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення:

- підприємство самостійно обирає період для спостереження за дебіторською заборгованістю;

- підприємству слід також здійснити групування дебіторської заборгованості за строками непогашення, які підприємство визначає самостійно, тобто самостійно обирає період для спостереження за дебіторською заборгованістю.

Коефіцієнт сумнівності (Кс) відповідної групи дебіторської заборгованості визначається за формулою:

$$Kc = (\sum \text{Бзн} : \text{Дзн}) : i,$$

де Бзн – фактично списана безнадійна дебіторська заборгованість відповідної групи за n-ний місяць обраного для спостереження періоду;

Дзн – дебіторська заборгованість відповідної групи на початок n-ного місяця обраного для спостереження періоду;

i – кількість місяців в обраному для спостереження періоді.

Цей спосіб доцільніше використовувати якщо період погашення дебіторської заборгованості більше року. Такий спосіб охоплює дещо більший період для розрахунку коефіцієнта, ніж попередній. Відмінністю є й те, що розрахована сума донараховується до суми існуючого резерву визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років.

У межах методу застосування коефіцієнта сумнівності розрахунок коефіцієнта сумнівності передбачено здійснювати також третім способом, суть якого відповідно до п. 8 ПБО 10 полягає у визначенні середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3 – 5 років.

У ПБО 10 не наведено ні докладних роз'яснень щодо застосування цього способу, ні прикладу, який би демонстрував, як на практиці його використовувати. У листі № 31-34000-20-25/21471 надано роз'яснення, що при застосуванні методу визначення величини резерву сумнівних боргів виходячи з середньої питомої ваги, списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3 – 5 років, коефіцієнт сумнівності визначається як частка від ділення суми списаної дебіторської заборгованості за обраний період на суму дебіторської заборгованості на початок кожного року в обраному періоді.

Отже, підприємство має можливість використовувати третій спосіб розрахунку коефіцієнта сумнівності, застосовуючи роз'яснення, надане у зазначеному листі (хоча для практичного застосування цього способу бажано було б отримати більш докладні пояснення). Водночас підприємство може не ризикувати і застосувати інші способи розрахунку коефіцієнта сумнівності та визначати резерв сумнівних боргів, які докладно описано у ПБО 10.

Відзначимо, що наказом Мінфіну від 27.06.2013 р № 635 затверджено Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства (далі – Методрекомендації), які не є обов'язковими для використання, але можуть застосовуватися усіма підприємствами незалежно від організаційно-правових форм власності (крім банків, бюджетних установ і підприємств, які відповідно до законодавства застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності). Методрекомендації пропонують, що у разі, коли суб'єкт господарювання має право вибору використовувати той чи інший метод оцінки, обліку і процедур, щодо яких нормативна база містить більше ніж один їх варіант, визначити самостійно застосовується метод в наказі облікову політику.

У разі визнання ДЗ безнадійною, тобто такою, щодо неповернення якої існує впевненість або за якою минув строк позовної давності, таку ДЗ буде списано за рахунок нарахованого РСБ: Дт 38 – Кт 36.

Якщо сума безнадійних боргів, які списуються, менша ніж сума нарахованого резерву, то рахунок 38 матиме кредитове сальдо на кінець звітного періоду. Якщо сума безнадійного боргу в поточному періоді більша, ніж нарахований резерв, то частина безнадійного боргу, яка перевищує нарахований резерв, списується за рахунок витрат поточного періоду, що відображається записом Дт 944 – Кт 36.

Суму списаної безнадійної ДЗ слід обліковувати також на позабалансовому рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість» протягом не менше трьох років від дати списання для спостереження за можливістю її стягнення в разі зміни майнового стану боржника. ДЗ остаточно списується з рахунка 071 після надходження суми в порядку відшкодування або у зв'язку із закінченням строку обліку такої заборгованості.

На підставі отриманих документів у бухобліку буде зроблено такі записи:

- відновлення в обліку ДЗ, яку буде погашено: Дт 361 – Кт 716;
- одночасно сума відновленої ДЗ списується з позабалансового субрахунку 071;
- погашення відновленої ДЗ коштами: Дт 31 – Кт 36.

Інвентаризація резерву сумнівних боргів полягає в перевірці обґрунтованості визначення суми сумнівної заборгованості на підставі аналізу застосування методу розрахунку резерву сумнівних боргів, установленого згідно з обліковою політикою.

Результати інвентаризації резерву сумнівних боргів оформлюються актом, форма якого розробляється підприємством самостійно. У ньому, крім обов'язкових реквізитів первинних документів, слід зазначити встановлену за результатами інвентаризації суму резерву сумнівних боргів, а також його суму за даними бухгалтеру[104].

Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у звіті про фінансові результати в складі інших операційних витрат. Більшість таких розрахунків проводиться на підставі систематизованих даних за певними групами заборгованості за попередній період. Період цей нормативно не визначений, тому все залежить від наявності на підприємстві відповідної інформації. За наявності необхідних даних нескладно застосувати будь-який метод для проведення розрахунку.

На наш погляд, методом, який можна застосувати, використовуючи тільки дані бухгалтерського обліку, є нарахування резерву сумнівних боргів виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у сумі чистого доходу. Для розрахунку резерву таким способом потрібно мати інформацію про суму доходу від реалізації на умовах наступної оплати і списаних за попередні звітні періоди, обрані для спостереження, безнадійні борги.

Переваги та недоліки використання методів розрахунку резерву сумнівних боргів наведена у табл. 2.13.

Податковий облік резерву сумнівних боргів визначається за нормами Податкового кодексу України. До складу інших витрат операційної діяльності платника податків включаються витрати на створення резерву сумнівних боргів. З метою оподаткування вони вважаються витратами в сумі безнадійної дебіторської заборгованості з урахуванням пп. 14.1.11 п. 14.1 ст. 14 Податкового Кодексу України (абзац «г» а. 138.10.63 ПКУ). Таким чином, будь-якої платник податку на прибуток має право при визначенні об'єкта оподаткування враховувати у складі витрат витрати на створення резерву сумнівної заборгованості.

Відповідно до пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 Податкового кодексу України об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитків), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних ПБО або МСФЗ, на різниці, які виникають відповідно до положення розділу III Податкового кодексу України.

Таблиця 2.13

Переваги та недоліки методів розрахунку
резерву сумнівних боргів

Метод	Переваги	Недоліки
1	2	3
Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості	Надає найбільш точну інформацію про стан неповернених боргів; визначений резерв містить найпевніші дані	Є трудомістким та потребує детального аналізу платоспроможності дебіторів; потребує реальних даних про фінансовий стан дебіторів, які складно отримати; ступінь точності результату має суб'єктивний характер, оскільки залежить від наявності достовірної інформації про дебіторів; використовується лише при незначній кількості дебіторів
Застосування коефіцієнта сумнівності:		
визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході	Дотримання принципу обачності; порівняна простота розрахунку; для розрахунку можуть використовуватися лише дані звітності попередніх періодів, що спрощує пошук інформації для розрахунків, на відміну від попередніх способів	Недотримання принципу відповідності доходів і витрат (оскільки періоди, у яких була здійснена реалізація та відображені безнадійні борги є різними); період погашення дебіторської заборгованості повинен коливатися в межах року; через не – прив'язаність суми безнадійної дебіторської заборгованості до загальної суми існуючої дебіторської заборгованості може виникнути ситуація, коли резерв перевищуватиме первісну вартість дебіторської заборгованості
класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення	Групи по строках непогашення, за якими можна класифікувати дебіторську заборгованість підприємство обирає самостійно; можливість застосування підприємствами з великою кількістю дебіторів	Трудомісткість розрахунку у зв'язку з групуванням дебіторської заборгованості за строками непогашення та визначення коефіцієнта сумнівності для кожної групи; коефіцієнт сумнівності за заборгованостями дебіторів колишніх періодів застосовується для оцінки теперішніх дебіторів, що є не цілком коректним; відсутня можливість оперативного контролю за переміщенням «безнадійних» дебіторів з однієї групи, сформованої за строками непогашення, в іншу; період погашення дебіторської заборгованості здебільшого має бути більше року

1	2	3
визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років	Групи по строках непогашення, за якими можна класифікувати дебіторську заборгованість підприємство обирає самостійно; можливість застосування підприємствами з великою кількістю дебіторів	Складність розрахунків через використання великого обсягу інформації (за останні 3-5 років); визначення теперішнього резерву сумнівних боргів на основі минулого досвіду

Джерело: [105], [106]

У Податковому кодексі України передбачено облік різниць, які виникають при здійсненні операцій з резервом сумнівних боргів. Такі різниці можуть впливати на фінансовий результат до оподаткування як у бік збільшення, так і в бік зменшення, а саме:

- фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів відповідно до національних ПБО або МСФЗ (пп. 139.2.1 п. 139.2 ст. 139 Податкового кодексу України);
- фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на які збільшився фінансовий результат до оподаткування відповідно до національних ПБО або МСФЗ (пп. 139.2.2 цього пункту).

Зменшити фінансовий результат до оподаткування на ту суму, на яку при цьому списанні було зменшено резерв сумнівних боргів (таке зменшення виглядало б логічним, адже раніше при нарахуванні резерву сумнівних боргів підприємство збільшувало фінансовий результат до оподаткування). Для цього звернемося до пп. 139.2.2 п. 139.2 ст. 139 Податкового кодексу України, яким передбачено, що фінансовий результат до оподаткування можна зменшити лише тоді, коли одночасно виконуються такі умови:

- підприємство здійснює коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів на певну суму. При списанні безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів відбувається якщо не коригування, то принаймні зменшення резерву сумнівних боргів, тому припустимо, що цю умову виконано;

- у бухгалтерському обліку підприємства на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів повинен також збільшитися фінансовий результат до оподаткування відповідно до національних ПБО або МСФЗ. Оскільки списання безнадійної дебіторської заборгованості здійснюється, зокрема, бухгалтерським записом за Дт субрахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» у кореспонденції з Кт рахунка 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», то про збільшення фінансового результату до оподаткування відповідно до національних ПБО або МСФЗ у цьому випадку не може бути й мови (адже при такому списанні у бухгалтерському обліку підприємства не задіяний жодний з рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності», відповідно не збільшуються ні доходи, ні фінансовий результат до оподаткування). Отже, друга умова однозначно не виконується.

Таким чином, оскільки при списанні безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів умови пп. 139.2.2 п. 139.2 ст. 139 Податкового кодексу України не виконуються, то підприємство, яке списало безнадійну дебіторську заборгованість за рахунок цього резерву, не має права зменшити на суму її списання фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності.

Аналогічну позицію викладено у листі № 5388/6/99-99-19-02-02-15, зокрема роз'яснено, що у разі списання безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності, не підлягає зменшенню на суму списаної заборгованості.

Отже, враховуючи наведені вище норми Податкового кодексу України, платникам податку, які зобов'язані коригувати фінансовий результат до оподаткування, доцільно вибирати такий метод нарахування резерву сумнівних боргів, який забезпечує нарахування мінімальної суми цього резерву (адже завдяки цьому у них буде мінімальною різниця, пов'язана зі створенням резерву сумнівних боргів, на яку доведеться збільшувати фінансовий результат до оподаткування).

Стосовно оподаткування податком на додану вартість відзначимо, що створення резерву сумнівних боргів не є базою для оподаткування ПДВ. А при списанні сумнівної (безнадійної) дебіторської заборгованості, що виникла від продажу товарів (робіт, послуг), ПДВ не коригується відповідно до статті 192 ПКУ.

Підводячи підсумки, слід зауважити, на сьогодні маємо три основні методи оцінки величини резерву сумнівних боргів стосовно

дебіторської заборгованості. Але ці три основні методи мають безліч варіантів, як повинні бути визначені в обліковій політиці. У будь-якому випадку слід взяти до уваги наступне:

- методи визначення величини резерву сумнівних боргів на основі класифікації дебіторської заборгованості та виходячи з частки безнадійних боргів у чистому доході від реалізації рекомендовано виключно для дебіторської заборгованості щодо продукції, товарів, робіт, послуг;

- метод оцінки платоспроможності окремих дебіторів може застосовуватися для оцінки «якості» заборгованості за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги, оформлену векселями, та іншої поточної дебіторської заборгованості. Змінені норми П(С)БО 10 тепер передбачають оцінку всієї поточної дебіторської заборгованості за чистою реалізаційною вартістю, тобто з урахуванням резерву сумнівних боргів;

Однак незалежно від обраного методу нарахування резерву сумнівних боргів, операції за рахунками бухгалтерського обліку проводитимуться за схемою, наведеною на рис. 1.

Звертаючись до аналітичного обліку важливо враховувати, що його ведення на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» обов'язкове, зважаючи на те, що облік розрахунків без аналітики неможливий, тоді як аналітичний облік резервів (тобто реєстрація кожного сумнівного дебітора або кожної групи дебіторів на рахунку 38) зовсім не обов'язковий. Достатньо після інвентаризації такої заборгованості скласти окремий список сумнівних дебіторів як додаток до інвентаризаційної відомості.

Розрахунки з покупцями і замовниками		Резерв сумнівних боргів		Витрати звітного періоду	
Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт
Дебітори (аналітичний облік)	Оплата або списання боргів (аналітичний облік)	Використання резерву	Створення резерву	Нарахування витрат на покриття сумнівних боргів	

Рис. 2.2. Схема нарахування резерву сумнівних боргів на рахунках

Протягом року нарахована сума резерву використовується поступово, в міру встановлення безумовної неплатоспроможності того або іншого сумнівного дебітора. Залишок невикористаної суми до

кінця року додається до доходів (кредит рахунка 716). Потім, для використання в наступному році, нараховується новий резерв сумнівних боргів після проведення передзвітної інвентаризації дебіторської заборгованості.

Зазначимо, що в П(С)БО 10 не згадується про списання наприкінці звітного періоду (року) невикористаного резерву сумнівних боргів, тобто про приєднання цього залишку до доходів. Хоча в інструкції № 291 проведення Дт-38 – Кт-71 зазначене. За цих умов вважаємо, що таке списання потрібно провести в одному з двох випадків:

1) у випадках, якщо по тому або іншому боргу припущення про його сумнівність не виправдалися, тобто якщо такий дебітор все ж погасив свою заборгованість, у міру встановлення факту непотрібності створеної частини резерву (у такому випадку резерв наприкінці року не перенараховується, а донараховується);

2) залишок невикористаного резерву зараховується в дохід наприкінці року, після чого нараховується новий на наступний рік.

На основі узагальнення такого досвіду можна дійти висновку, що другий спосіб більш прийнятний хоча б тому, що він дозволяє не вести аналітичного обліку за рахунком 38. При цьому найбільш вірогідна кореспонденція з рахунком 38 «Резерв сумнівних боргів» наводиться в табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Кореспонденція рахунків з обліку резерву сумнівних боргів [93, с. 6]

Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
Створення резерву сумнівних боргів за рахунок збільшення витрат звітного періоду. Проведення реєструється на підставі додатка до відомості інвентаризації дебіторської заборгованості	93, 949	38
Списується за рахунок резерву сумнівних боргів заборгованість покупців (замовників), визнана безнадійною	38	36
Невикористаний залишок (або невикористана частина) резерву сумнівних боргів збільшує фінансовий результат звітного періоду шляхом сторнування раніше нарахованої на такі цілі статті витрат або невикористаний залишок резерву сумнівних боргів зараховується до складу доходів звітного періоду	93, 949 38	38 716

Якщо резерв не використано протягом певного періоду, підприємство може скористатися двома варіантами: приєднати частину невикористаного резерву до доходів (рахунок 716), або відсторнувати витрати (рахунок 949 червоним). Вважаємо, що слід віддати

перевагу другому варіанту. І хоча у будь-якому випадку фінансовий результат буде однаковий, різниця у наслідках використання зазначених двох підходів існує.

Так, у разі прямого приєднання цього залишку до доходів відбувається штучне збільшення суми витрат за період. Уперше ці витрати збільшуються в момент нарахування резерву, а вдруге – у момент приєднання його невикористаної частини (тобто по суті, частини тих самих витрат) до доходів. Натомість при сторнуванні витрат нічого подібного не відбувається і в Звіті про фінансові результати розмір доходів і витрат відповідатиме реальним оборотам [107].

Як наслідок ми вважаємо, що проведення, якими спочатку збільшуються витрати, а потім, у разі їх непідтвердження, ці нараховані витрати приєднуються до доходів, не можна назвати коректними. Відповідно, зміст операцій, за якими нараховується і використовується резерв сумнівних боргів, а також їх відображення на рахунках наведено в табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Кореспонденція рахунків щодо нарахування і використання резерву сумнівних боргів

Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
Відвантажено товар покупцю (термін оплати за договором – 2 місяці)	361	702
Нараховано ПДВ	702	64
Товар списано в реалізацію	902	281
Надійшла часткова оплата від покупця	311	361
Наприкінці звітної періоду за результатами інвентаризації дебіторської заборгованості створено резерв сумнівних боргів. При цьому аналіз попередніх звітних періодів засвідчив, що коефіцієнт сумнівності дорівнює 0,1	944	38
Часткове погашення покупцем заборгованості	311	361
Непогашену частину заборгованості визнано безнадійною і списано:		
1) за рахунок створеного раніше резерву;		
2) зараховано безпосередньо до складу витрат на списання сумнівних і безнадійних боргів	38 944	361 361
Погашення покупцем заборгованості, у т. ч. і частини, раніше визнаної сумнівною	311	361

Звідси, згідно з першою умовою, списання боргу здійснюється в межах створеного резерву. Щодо другої умови, то в цьому випа-

дку доходи, раніше не визнані згідно з принципом обережності, відновлюються. Яким способом це виконати – шляхом списання невикористаного резерву на доходи або шляхом доведення суми витрат звітного періоду до рівня фактично понесених – бухгалтер обирає самостійно.

Автори при цьому вважають більш прийнятним другий спосіб (червоне сторно), оскільки перший не відповідає принципу переваги сутності над формою.

Узагальнюючи вищенаведене, підкреслимо, що національні правила обліку дебіторської заборгованості стали суворішими та спрямовані на відображення найсправедливішої оцінки такої заборгованості у фінансовій звітності, але попереду ще тривала робота із вдосконалення необхідних для цього нормативних документів, що регламентують відповідні процедури.

Вважаємо незайвим зауважити, що обрані конкретним підприємством підходи та методи оцінки дебіторської заборгованості будуть істотним чином впливати на розрахункові суми відповідних показників. Власне, у результаті цього також істотним чином можуть варіювати і показники покриття відповідних сум очікуваних збитків. Разом із тим слід чітко розуміти, що сама процедура оцінки дебіторської заборгованості та її конкретні розміри знаходяться у безпосередній залежності від облікової політики, затвердженої керівництвом конкретного підприємства. У свою чергу, таке рішення повинне ґрунтуватися на об'єктивній інформації, отриманій у результаті аналітичної роботи, що проводиться бухгалтером, а також на даних управлінської оцінки чинників оточуючого бізнес-середовища, за допомогою яких оцінюється господарська діяльність підприємства загалом. При цьому, наприклад, можуть також використовуватись оцінки зовнішніх експертів (банків, аудиторів, тощо). Однак ми вважаємо, що досвід функціонування у конкретних ринкових умовах повинен вирішальним чином впливати на розміри резерву сумнівних боргів, що, насамперед знаходиться у виключній компетенції вищого керівництва підприємства. Хоча в такому випадку слід зважати і на необхідність комплексної оцінки згаданих явищ, що, неможливе без тісної співпраці менеджерів різних організаційних структур та рівнів управління підприємством.

Загальновідома практика відображення відповідних сум на позабалансових рахунках, які, як правило, підлягають детальному

моніторингу з боку облікових структур підприємства-кредитора не менше, ніж протягом трьох років.

Таким чином, налаштування відповідної організаційно-аналітичної роботи сприятиме налагодженню ефективних бізнес-процесів управління дебіторською заборгованістю підприємства, що є визначальним для завоювання стабільних конкурентних переваг в умовах ринкового бізнес-середовища. Як наслідок, повна та своєчасна робота з управління дебіторською заборгованістю по окремих дебіторах набуває особливої ваги з позицій отримання підприємством стабільних фінансових результатів від власної операційної діяльності.

Нарахування резерву сумнівних боргів знаходить своє відображення у розділі III «Витрати діяльності» Журналу 5. Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено, у випадку визнання її безнадійною списується з балансу з відображенням у складі інших операційних витрат.

Тобто, звідси, кожний із зазначених методів має певні особливості, тому підприємство повинно самостійно обрати найбільш оптимальний для себе метод розрахунку резерву сумнівних боргів, виходячи із специфіки власної діяльності та враховуючи платіжну дисципліну своїх дебіторів. Основним же залишається той факт, що обраний метод повинен обов'язково бути зафіксований в обліковій політиці підприємства.

Раніше вже неодноразово зауважувалося, що за своєю сутністю дебіторська заборгованість являє собою ніщо інше, як безвідсоткову позику покупцям, адже виникнення такої заборгованості спричиняється вилученням оборотних коштів підприємства на певний термін, який може значно перевищувати терміни, указані в договорі. На нашу думку, це неприпустимо для підприємства-кредитора, що вилучає свої кошти, оскільки у самому загальному випадку очевидне наступне:

1. Гроші повинні працювати, тобто приносити нові гроші (класика економічної теорії).

2. Не враховується фактична ринкова вартість грошових коштів, що надійдуть для погашення дебіторської заборгованості, бо навіть при нульовій інфляції вартість грошей буде вже інша.

Відповідно до вітчизняного законодавства довгострокова дебіторська заборгованість після другого року має бути перекваліфікована у поточну, і тільки після цього можливе створення резерву сумнів-

них боргів одним з вищевказаних методів, а власне для довгострокової заборгованості резерв сумнівних боргів не розраховується.

Проте підприємству в ситуації дворічної прострочки оплати немає сенсу чекати два роки, якщо вже після першого стає зрозуміло, що така ситуація на досліджуваному підприємстві не відповідає принципу обачності. Обережне підприємство має вже після першого року створювати резерв сумнівних боргів (що, до речі, не суперечить вимогам МСБО).

Як наслідок, для обліку резерву сумнівних боргів довгострокової дебіторської заборгованості необхідно розширити межі функціонування діючого рахунка 38 «Резерв сумнівних боргів», а саме ввести окремі субрахунки:

- субрах. 381 «Резерв сумнівних боргів для поточної дебіторської заборгованості»;
- субрах. 382 «Резерв сумнівних боргів для довгострокової дебіторської заборгованості».

При цьому субрахунок 382 «Резерв сумнівних боргів для довгострокової дебіторської заборгованості» буде регулюючим до рах. 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість»

Аналітичний облік дебіторської заборгованості, цілком природно, повинен вестися по окремих дебіторах. При цьому розрахунок резерву сумнівних боргів для товарної довгострокової дебіторської заборгованості запропоновано здійснювати за формулою:

$$PCB = TB ДДЗ(1 + i)^n \cdot K_i, \quad (1.2)$$

де PCB – сума резерву сумнівних боргів для довгострокової дебіторської заборгованості;

$TB ДДЗ$ – теперішня вартість довгострокової дебіторської заборгованості за звітний період;

i – ставка складного відсотка;

n – кількість періодів нарахування відсотків;

K_i – коефіцієнт інфляції за звітний період.

Вищевказана формула являє собою розрахунок зміни вартості дебіторської заборгованості. В умовах невизначеності фінансового ринку, коли ймовірність повернення боргу прямує до нуля, ця формула дає основу для розрахунку РСБ.

Таким чином, після закінчення періоду кредитування підприємству треба повернути крім первісної вартості, ще й суму зміни вартості. В умовах, коли підприємство не проводить активних фінансових операцій, цю суму треба зарезервувати обов'язково із самого початку.

Наведена формула деталізується у кожному окремому випадку, виходячи із досвіду співпраці з конкретним контрагентом. Проте загалом представлена формула надає достатній інформаційний базис для побудови стратегії управління дебіторською заборгованістю у довгостроковій перспективі.

Необхідність застосування коефіцієнта інфляції пов'язана з тим, що підприємство має забезпечити собі страхування від знецінення фінансових активів, тобто після несплати за перший рік створюється резерв у сумі річної суми боргу, помноженому на коефіцієнт інфляції. Це пов'язано з тим, що в умовах інфляції повернуті боржниками кошти втрачають свою початкову цінність [108].

У випадку, якщо погашення боргу не відбулося і протягом другого звітного року, резерв необхідно донарахувати у сумі боргу за другий рік, помноженому на коефіцієнт інфляції. Наприкінці третього року весь борг буде погашено з урахуванням інфляції за три роки або у аналогічній сумі списано на витрати підприємства. Після відображення такої операції в обліку необхідно все це достовірно відобразити і у фінансовій звітності.

Створення резерву є факт наявності у підприємства сумнівної заборгованості, а приводом для використання сум резерву – наявність безнадійної заборгованості. П(С)БО 10 визначено два методи розрахунку резерву сумнівних боргів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності. Для кожного з них притаманні свої особливості розрахунку. Кожне підприємство обирає методику виключно індивідуально, керуючись кількістю дебіторів, наявністю необхідної інформації, управлінською політикою.

Розділ 3 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

3.1. Економічна сутність і роль управління дебіторською заборгованістю підприємств

Управління дебіторською заборгованістю являє собою складову частину загальної системи управління оборотними активами комерційної організації. Під управлінням дебіторською заборгованістю розуміється система прийняття та реалізації рішень щодо величини дебіторської заборгованості, яка веде до оптимізації грошових потоків підприємства при мінімізації сукупних витрат стосовно управління дебіторською заборгованістю за певний період. Елементами цієї системи виступають фактори, що визначають величину дебіторської заборгованості, цілі, завдання, принципи, алгоритм, методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю.

У сучасній практиці фінансового менеджменту в Україні управління дебіторською заборгованістю вважається одним з найважливіших і водночас складних елементів управління оборотними засобами. Порушення нормального циклічного процесу її утворення та погашення може бути не тільки причиною виникнення проблем для підприємства (зниження рентабельності активів, втрата їхньої ліквідності), а й спричинити розвиток глобальної кризи неплатежів в економіці країни.

Управління дебіторською заборгованістю – це частина загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і оптимізації загального розміру заборгованості та забезпечення її своєчасної інкасації [109]. Необхідність управління дебіторською заборгованістю викликана тим, що:

- одержання платежів від дебіторів є одним із основних джерел надходження коштів на підприємство від операційної діяльності;
- урахування реальних витрат або вигод від прийнятих кредитних рішень може використовуватися як інструмент розширення продажів.

Основні завдання управління дебіторською заборгованістю наведені на рис. 3.1.

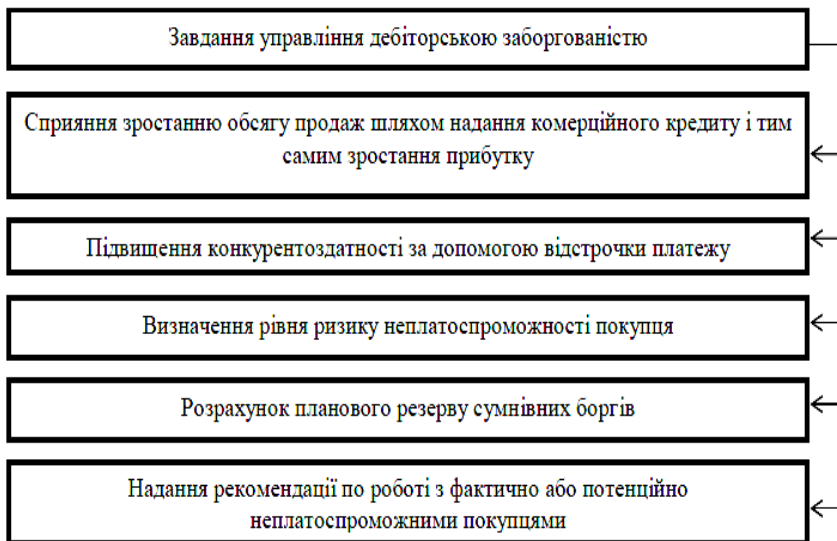


Рис. 3.1. Завдання управління дебіторською заборгованістю підприємства

Необхідність спеціального підходу до оцінки структури оборотних засобів підкреслює А.В. Чупіс. Недоцільно, наприклад, обмежувати обсяги відвантажених товарів. Чим більше відвантаженої продукції за умови її своєчасної оплати, тим більше виручки надійде на розрахунковий рахунок. При цьому кошти підприємства на певний час випадають із виробничого процесу. У такому випадку варто витрати від утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості з вигодою від зростання обсягу продаж.

Відволікання оборотних засобів у товари відвантажені, але не оплачені покупцями, або товари на відповідальному зберіганні у покупців, вкрай небажано, але в практиці це має місце. Основна частина дебіторської заборгованості пов'язана з порушенням взаємних зобов'язань підприємств, що для підприємства-постачальника означає зменшення виручки від реалізації продукції [110]. Передбачити точний розмір цієї частини оборотних засобів досить складно, але його можна зменшити, якщо підприємства, що реалізують продукцію, дотримуватимуться договірних умов у повному обсязі (ціни на товарно-матеріальні цінності, розміри поставлених партій, умови і форми безготівкових розрахунків тощо) [111].

Більшість вітчизняних підприємств приймають рішення стосовно утворення і погашення дебіторської заборгованості на інтуїтивній основі. Часто з цього питання відсутня навіть більш-менш обґрунтована і постійна політика. Це може привести до прямих фінансових втрат.

Подібний нормальний перебіг операційної діяльності підприємства зумовлює те, що у загальному обсязі дебіторської заборгованості найбільшу частку становить заборгованість покупців за відвантажені для них товари. Тому політика управління дебіторською заборгованістю насамперед повинна націлюватися на розширення обсягів реалізації продукції та оптимізацію її розміру і своєчасне погашення [112]. Управління дебіторською заборгованістю передбачає, перш за все, виконання функцій із дебіторської заборгованості: Планування. Являє собою процес попередніх фінансових розрахунків і оцінки управлінських рішень. На цьому етапі необхідно сформулювати стратегію організації, визначити політику збуту, вибрати раціональні параметри дебіторської заборгованості. Організація охоплює досить складну роботу збутового підрозділу підприємства, оскільки дебіторська заборгованість виникає під час господарських операцій підприємства. Те, як буде відбуватися, процес утворення дебіторської заборгованості залежить від керівників і менеджерів, а також від специфіки діяльності підприємства. На цьому етапі формуються підходи управління дебіторською заборгованістю, виявлення етапів і методів з управління дебіторською заборгованістю. Мотивація. Тут розуміється формування адміністративних моментів, психологічних важелів, які допоможуть менеджеру компанії визначити поведінку боржника. Контролю та аналізу. В процесі виконання контролю збирається інформація про фінансове становище дебіторів, від яких залежить рівень дебіторської заборгованості, щоб виключити виникнення безнадійної дебіторської заборгованості. Під аналізом мається на увазі дослідження і виявлення чинників, які призвели до появи відхилень від запланованих показників стану дебіторської заборгованості [113].

У першу чергу процес управління дебіторською заборгованістю має сприяти розширенню обсягу реалізації продукції, фінансової стійкості організації. Підставою для прийняття рішень з управління дебіторською заборгованістю повинні слугувати аналіз її складу, рівня та динаміки в попередньому періоді. Від управління

дебіторською заборгованістю залежить як оборотність, так і рентабельність оборотних активів підприємства. Збільшення оборотності може бути досягнуто за рахунок збільшення обороту потенційних покупців, визначення умов оплати, контролю за термінами виплати заборгованості дебіторами, безпосереднього впливу на дебіторів. На кожному підприємстві залежно від його галузевої приналежності розробляється власна політика з управління дебіторською заборгованістю.

Провідні аудиторські компанії, в тому числі представники Великої Четвірки (PwC, Ernst and Young, KPMG, Deloitte), влаштовують численні тренінги для представників найбільших компаній з метою розгляду теоретичних аспектів управління дебіторською заборгованістю і підкріплення їх прикладами з діяльності своїх клієнтів.

Для контролю над рівнем дебіторської заборгованості важливо орієнтуватися щодо факторів, які на неї впливають.

Серед таких слід виокремити наступні:

- вид товарів;
- ємність ринку;
- ступінь насиченості ринку певними товарами;
- прийнята в компанії система розрахунків;
- платоспроможність покупців.

Виникнення значної дебіторської заборгованості в той момент, коли компанія за відвантажені товари отримує відстрочені платежі. Таким чином, вона фактично кредитує своїх клієнтів. Це є привабливою умовою для покупців, але може спричинити ситуацію, коли у компанії виникне нестача коштів для операційної діяльності. До значного зростання невинуватеної дебіторської заборгованості призводять недотримання договірної і розрахункової дисципліни та несвоєчасне пред'явлення претензій по виникаючих боргах.

З цієї причини у багатьох корпораціях створені спеціальні відділи, які працюють над питаннями управління дебіторською заборгованістю. Слід пам'ятати, що ефективна робота з дебіторської заборгованості будується на комплексному підході. Менеджери вводять різні превентивні заходи, а також здійснюють своєчасний контроль і аналіз ситуації. Це допомагає їм оперативно вживати заходів у разі потреби.

Робота з дебіторською заборгованістю починається з правильного документообігу. Він включає в себе регулярний аналіз дебіторської заборгованості та умов поставки. У західній практиці питання доку-

ментообігу вирішене дуже ефективно. Наприклад, найбільші західні банки надають онлайн-додатки, які дозволяють відстежувати платіжні документи і контролювати виплату заборгованостей покупців [114]. Докільки кредитна політика, за своєю суттю, це невід'ємна частина комерційної політики, для ефективнішої роботи з дебіторською заборгованістю і встановлення адекватних кредитних лімітів для клієнтів менеджмент повинен спочатку правильно оцінити ситуацію на ринку шляхом моніторингу первинного попиту. Якщо ринок знаходиться в кризовому стані і кінцевий споживчий попит значно знижується, то навряд чи можна вважати раціональним збереження кредитних лімітів на колишньому рівні. Тобто виникає необхідність переглядати кредитні угоди з клієнтом.

Аналіз дебіторської заборгованості починається з оцінки загальної величини заборгованості, загальної кількості клієнтів і виділення найбільш істотних клієнтів. Далі розглядається частка дебіторської заборгованості у фінансовому портфелі компанії.

Наступним етапом буде проведення сегментації. Для таких цілей узахідних компаніях складається «aging schedule», що являє собою розподіл за категоріями: до 45 днів, від 45 до 90 днів, понад 90 днів. Представлений розподіл виконаний детальніше і охоплює періоди до 30 днів, від 30 до 60 днів, від 60 до 90 днів, від 90 до 120 днів і понад 120 днів. У першому рядку відображені суми продажів у кредит (s). Другий рядок показує обсяг дебіторської заборгованості (r). Різниця між двома останніми рядками відноситься до періоду: якщо в традиційній схемі ми розглядаємо частку кожної категорії в загальній дебіторській заборгованості, то у схемі з коригуванням ми відносимо продаж до кожної з тимчасової категорії.

Таблиця 3.1

Застосування формул для класифікації дебіторської заборгованості

Показники	Поточна (0-29днів)	30-59 днів	60-89 днів	90-119 днів	Понад 120 днів	Усього
Продаж у кредит	s1	s2	s3	s4	s5	Σs
Дебіторська заборгованість	r1	r2	r3	r4	r5	Σr
Традиційна схема	$r1 / \Sigma r$	$r2 / \Sigma r$	$r3 / \Sigma r$	$r4 / \Sigma r$	$r5 / \Sigma r$	$\Sigma r / \Sigma r$
Скоригована схема	$r1 / s1$	$r2 / s2$	$r3 / s3$	$r4 / s4$	$r5 / s5$	$\Sigma r / \Sigma s$

* Складено авторами на основі даних статті Philip Leitch and Dawne Lamminmaki «Refining measures to improve performance measurement of the accounts receivable collection function», article of Griffith Business School.

Після рознесення по групах розглядається динаміка значень кожної з категорій. Зростання груп від 60 днів і більше свідчать про істотне підвищення ризику неповернення дебіторської заборгованості і можливості утворення прострочених боргів. Тому компанія повинна прагнути до мінімізації цих показників.

Застосування методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю має ґрунтуватися на специфіці діяльності організації. Розроблятися менеджерами організації з урахуванням всіх можливостей і нюансів роботи останньої. Результат від управління дебіторською заборгованістю організації повинен позитивно позначатися на її фінансовому становищі.

Аналіз може включати оцінку абсолютних і відносних показників стану, структури і руху дебіторської заборгованості. Аналіз динаміки простроченої дебіторської заборгованості за торговельними операціями дозволяє визначити ненадійних контрагентів, скоротити для таких кредитних відвантажень чи працювати з ними на умовах повної передоплати або комерційного кредитування. Поряд із цим, щодо ненадійних контрагентів можна прийняти рішення про скорочення товарного кредиту або повного переходу до передоплати. Також дебіторську заборгованість можна розділити за величиною суми (у цьому випадку розподіл залежить від оборотів компанії).

Аналіз боргового портфеля включає в себе розрахунок граничних розмірів дебіторської заборгованості – критичною і робочої (допустимої).

Крім того, потрібно ранжувати покупців залежно від обсягу закупівель, історії кредитних відносин і пропонуванних умов оплати і, згодом, своєчасно їх переглядати з урахуванням моніторингу попиту на продукцію. Основні параметри: дата укладання, дата оплати, сума договорів, категорія клієнта.

Перевищення темпів зростання дебіторської заборгованості над темпом збільшення виручки від продажів свідчить про зниження рівня управління дебіторською заборгованістю, про «заморожування» частини виручки, необхідної для фінансування поточної діяльності. Необхідний контроль безнадійних боргів з метою утворення необхідного резерву. І, нарешті, проводиться розрахунок реальної дебіторської заборгованості з урахуванням темпів інфляції і знецінення за час прострочення платежу, періоду стягнення, розраховуються втрати від не стягнення та списання. Ре-

зультати аналізу дебіторської заборгованості повинні враховуватися при плануванні подальшої діяльності компанії (табл. 3.2).

Таблиця 3.2.

Класифікація методів і прийомів, що використовуються під час аналізу дебіторської заборгованості підприємства*

Основні методи і прийоми	Характеристика
Побудова аналітичних таблиць	Аналіз динаміки та структури ДЗ
	Аналіз простроченої ДЗ
Розробка системи показників	Коефіцієнт оборотності ДЗ
	Період погашення ДЗ
	Коефіцієнт погашення ДЗ
	Коефіцієнт залежності ДЗ
	Коефіцієнт рівноваги заборгованостей
	Коефіцієнт часу
Приєм деталізації, групування	Ранжування ДЗ за термінами виникнення та погашення
Методи факторного аналізу	Методи абсолютних різниць
	Методи ланцюгових підстановок
Якісні методи аналізу ДЗ	SWOT-аналіз
	ABC, XYZ-аналіз

*Джерело: складено авторами на основі [115]

У процесі аналізу дебіторської заборгованості важливо стежити за показниками платоспроможності та ліквідності компанії.

До зовнішнього прояву фінансової стійкості компанії належить її платоспроможність, тобто здатність такої своєчасно виконувати власні зобов'язання, що впливають з торгових та інших операцій платіжного характеру.

Ліквідність характеризує здатність компанії виконувати свої короткострокові (поточні) зобов'язання за рахунок наявних поточних (оборотних) активів. Компанія вважається ліквідною, якщо її поточні активи перевищують поточні зобов'язання. Необхідною умовою ліквідності є позитивна величина чистого оборотного капіталу – суми перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями (пасивами). Орієнтовно вона повинна перевищувати 1/2 суми поточних активів.

Для мінімізації ризиків, пов'язаних із простроченням дебіторської заборгованості, компанії застосовують різні превентивні заходи. Попередня оцінка контрагентів починається з аналізу їх фінансової стійкості та майнового забезпечення. Кредитну надій-

ність покупця можна оцінити кількісними методами, наприклад, використовуючи аналіз регресу, який розглядає зміну залежною: змінної, що має місце при зміні незалежної перемінної. Слід оцінювати можливі втрати по безнадійних боргах, якщо компанія продає товари багатьом покупцям, тривалий час, не змінюючи кредитну політику. Перед наданням кредиту слід ретельно аналізувати фінансові звіти покупця з оцінкою рейтингової інформації від фірм, що надають послуги в області фінансових консультацій. Необхідно уникати високоризикованої дебіторської заборгованості, такої як у випадку з покупцями, які працюють у нестійких галузі промисловості або регіоні. Як правило, споживча дебіторська заборгованість пов'язана з великим ризиком неплатежу, ніж дебіторська заборгованість компаній [116].

Управляти дебіторською заборгованістю можна, стимулюючи покупців до дострокової оплати рахунків. Компанія може надавати знижки з ціни продажу або вартості поставки, якщо платіж здійснено до терміну, зазначеного в контракті. Варто зауважити, що постачальник не втрачає свій прибуток, надаючи знижку: отримавши виручку раніше обумовленого терміну, він використовує її в грошовому обороті та відшкодовує надану знижку.

Із деякими дебіторами корисно проводити політику введення штрафних санкцій за прострочення платежу. З огляду на інформацію про витрати, пов'язані з обслуговуванням простроченої дебіторської заборгованості, компанія визначає величину відсотків, пов'язаних з простроченням платежу, що включаються в договір. Це буде однією з найдієвіших заходів стимулювання платежу в умовах фінансової скрути або кризи.

Для того, щоб уникнути непередбачених втрат безнадійного боргу менеджмент компанії може вдатися до страхування безнадійної заборгованості. Перед зверненням до страхової організації компанія оцінює очікувані середні втрати безнадійного боргу, фінансову спроможність компанії протистояти цим втратам і вартість страхування. Умовами договору страхування може бути передбачено внесення страхової премії одноразово і в розстрочку з встановленням термінів сплати і суми платежу. Варіантами укладання договору страхування дебіторської заборгованості можуть бути: по-перше, на конкретну поставку товарів і послуг у рамках конкретного договору; по-друге, для однієї або декількох товарів і послуг; по-третє, цілком на діяльність компанії у межах встанов-

лених страховиком лімітів. Страхова премія може становити від 0,9% до 9% застрахованого обсягу продажів. Розмір кредитних лімітів покупців буде залежати не тільки від даних фінансової звітності, а й від стану ринку. Якщо ринок насичений, високі рівень конкуренції та ймовірність банкрутства компаній, то кредитні ліміти будуть менші, ніж на активно зростаючому ринку. Аналіз ринку здійснюють спеціалізовані компанії на замовлення страховика. Договір страхування дебіторської заборгованості, як правило, укладається на рік [117]. За цей час у компанії можуть з'явитися нові покупці, які купують продукцію з відстрочкою платежу. За даними рейтингового агентства «Експерта РА», середня ринкова частка дебіторської заборгованості стабільна і становить близько 20% протягом останніх п'яти років.

Одним із нових методів управління заборгованістю слід вказати рефінансування дебіторської заборгованості, основними формами якої є факторинг, форфейтинг і вексельний облік.

Цікаво розглянути суть механізму факторингу: клієнт отримує від факторингової компанії (посередника між постачальником і покупцем) платіжний засіб (у більшості випадків – гроші, проте також може використовуватися вексель). Мета факторингового обслуговування – це усунення ризику, властивого кредитній операції. Для початку здійснення факторингової угоди необхідно укласти договір факторингу (договір про переуступку права вимоги платіжних документів), де окремо обумовлюється сума факторингової угоди. Уклавши договір на факторингове обслуговування, клієнт несе витрати у вигляді оплати послуг факторингової компанії. В рамках сформованої практики, клієнт оплачує платіж, що складається з двох частин: фіксована ставка комісії і відсоток, що нараховується на отримане фінансування. За своїм економічним змістом цей відсоток являє собою платіж за кредит без застави, і факторингові компанії варіюють його залежно від надійності і платоспроможності боржника. Комісія, або тариф на обслуговування, залежить від кількості переданих дебіторів на факторингове обслуговування, обсягу переданих грошових вимог, відстрочення платежу наданої дебітора клієнтом. Комісія встановлюється у відсотках від суми рахунка-фактури (зазвичай 1,5-2,5%). Відповідно зі збільшенням обсягу угоди збільшується і сума комісій. Відсоткова ставка за кредит, як правило, на 1-2% вища ставок ринку короткострокових кредитів. Комісія за фінан-

совий сервіс залежить від середньомісячного обороту клієнта з факторингу і кількості дебіторів, переданих на обслуговування. Згаданий вид комісії стягується від суми накладної. Комісія за фінансовий сервіс не залежить від розміру дострокового платежу і від часу користування грошовими ресурсами, тому не може розраховуватися у відсотках річних. Застосування факторингу дозволяє підприємству ліквідувати дебіторську і своєчасно погашати кредиторську заборгованість.

Сукупність методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю можна представити у вигляді трьох груп [118]. Перша група – інвестиційні. Ця група дозволяє формувати оптимальні параметри вкладення оборотного капіталу в дебіторську заборгованість. В умовах кризи такі методи затребувані більшою мірою. Другою групою є інкасаційні методи та інструменти. Їх застосування безпосередньо забезпечує своєчасність виконання дебіторами своїх зобов'язань за наданим для них комерційним кредитом. Третя група методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю дає можливість компанії отримати грошові кошти, інвестовані в дебіторську заборгованість, і шляхом передачі дебіторської заборгованості третім особам, управляти якістю цього активу. Розглянемо методи та інструменти детальніше.

3.2. Методи управління дебіторською заборгованістю

Метод прямого розрахунку дебіторської заборгованості. Цей метод передбачає, що обсяг інвестицій в дебіторську заборгованість залежить від собівартості денного обсягу продажів, робіт або послуг на умовах відстрочки і терміну цієї відстрочки.

Аналітичний метод визначення оптимального обсягу "інвестицій" в дебіторську заборгованість. Припускає, що для визначення обсягу інвестицій в дебіторську заборгованість слід виконати розрахунок фактичного обсягу авансування оборотного капіталу в дебіторську заборгованість в базисному періоді, потім визначити фактори, що впливають на обсяги інвестицій в дебіторську заборгованість. Крім того, обсяг інвестицій в дебіторську заборгованість коригується в базисному періоді з урахуванням виявлених чинників.

Метод чистої приведеної вартості визначення оптимального обсягу "інвестицій" в дебіторську заборгованість. В основному використовується підприємствами з тривалим періодом оборотності дебітор-

ської заборгованості. Цей метод є трудомістким у використанні, проте дозволяє приймати рішення, пов'язані з управлінням дебіторської заборгованості з урахуванням вартості грошей у часі.

Метод аналізу платоспроможності клієнта. Полягає у безпосередній роботі з кожним клієнтом організації. Покупець проходить процедуру аналізу його платоспроможності, на підставі якого приймається рішення про надання кредиту. Інформацією для аналізу слугує фінансова звітність покупця, звіти кредитних організацій, банківські перевірки і власний досвід роботи компанії з цим покупцем.

Метод присвоєння та зміни кредитного рейтингу. Підприємство розробляє критерії оцінки платоспроможності та визначення кредитних рейтингів. Подібна система дозволяє підприємству підтримувати витрати на управління дебіторською заборгованістю в заданому режимі. У згаданому методі використовується такий інструмент як стандарти кредитоспроможності. Стандарти кредитоспроможності – це документ, що регламентує вимоги до рівня кредитоспроможності претендента на отримання товарів у кредит [119].

Метод розрахунку розміру знижки за ранній платіж. За цього методу організація заздалегідь визначає і оголошує величини знижок у разі дострокового погашення боргу. В основному організації заздалегідь пов'язують отримання знижки при достроковій оплаті з умовами кредиту.

3.3. Інструменти управління дебіторською заборгованістю

Інкасаційна політика, полягає в комбінації методів, які забезпечують компанії своєчасне повернення належних їй платежів.

Мотивація персоналу, який безпосередньо бере участь в управлінні дебіторською заборгованістю. Увагу в застосуванні мотивації персоналу необхідно приділити менеджерам із продажу, оскільки частина заробітної плати безпосередньо залежить від виручки. Тому досить часто, прагнучи збільшити виручку, вони не намагаються вчасно отримати гроші за проданий товар.

Дисконтування рахунків (договір цесії). Дисконтування рахунків більш відоме як договір цесії – продаж третій особі з дисконтом права вимоги за одним або кількома рахунками [120].

Договір факторингу – поступку за заборгованістю фінансовому засновнику на негайне фінансування і послуги з управління дебіторською заборгованістю конкретних покупців, по-іншому – факторинг фінансування під відступлення права грошової вимоги [121].

Робота за договором факторингу здійснюється за наступною схемою. Постачальник відвантажує продукцію свого контрагента на умовах відстрочення платежу, при цьому в договорі поставки є вказівка, що права кредитора після закінчення поставки перейдуть до фінансового агента (банку). Коли фінансовий агент виплачує кредитору вартість поставленої продукції, то отримує від кредитора право вимоги сплаченої ним суми з боржника. Здійснення поставки продукції за договором факторингу гарантує отримання грошей в прийнятні терміни.

Випуск короткострокових цінних паперів дозволяє компанії зробити запозичення коштів терміном до року за допомогою інструментів грошового ринку. Прикладами випуску короткострокових паперів є: продаж акцептованих банком векселі, випуск в обіг власних векселів, випуск акредитива. Сек'юритизація. Одним з інноваційних інструментів фінансування під забезпечення, за наявності у підприємства дебіторської заборгованості, є сек'юритизація активів. Сек'юритизація використовує принцип поступки грошової вимоги. Фінансовий актив права вимоги, за яким поступаються третій стороні, слугує одночасно джерелом і забезпеченням, що стимулює фінансування [122]. Прикладом такого інструменту є наступна ситуація. Організація (постачальник) здійснює поставку товарів, надання послуг або робіт на умови відстрочки платежу, в результаті формує дебіторську заборгованість. Надалі для прискорення процесу інкасації організація створює нову компанію спеціального призначення і передає на її баланс власні активи у вигляді дебіторської заборгованості. Тоді уже компанія спеціального призначення випускає цінні папери, забезпечені дебіторською заборгованістю, і основною частина доходу від їх випуску перераховує підприємству, яке було постачальником. Дебітори в цьому випадку виконують свої зобов'язання по оплаті товару вже перед спеціальною компанією в терміни, встановлені договором.

Страховання дебіторської заборгованості. Тут розуміється страхування ризику збитків від несвоечасного повернення грошових коштів покупцем або його можливого банкрутства. Застосовується в торгових, виробничих організаціях, що діють на конкурентних ринках і не мають можливості диктувати покупцям свої умови продажу або планують завоювання нових ринкових ніш. Плюсами у використанні згаданого інструменту є підвищення фінансової незалежності організації, простіше отримання вигідніших

умов по банківських кредитах, застрахована дебіторська закладеність може стати предметом застави для банку. Мінусом застосування в є досить висока вартість цієї послуги порівняно з аналогічними пропозиціями на зарубіжних ринках. Необхідно враховувати, що застосування методу або інструменту в управлінні дебіторською заборгованістю має ґрунтуватися на його вигідності для організації. Підставою для цього слугує співвідношення прогнозованого збільшення прибутку від продажів і витрат, пов'язаних з вкладеннями в дебіторську заборгованість і заходами по її інкасації.

Стосовно порівняння українського і зарубіжного досвіду в сфері ефективного управління дебіторською заборгованістю, то увітчизняній практиці менеджмент використовує значно менший арсенал платіжних інструментів і не приділяє достатньої уваги проблемі тимчасового лага між часом платежу і моментом переходу прав власності; моментом пред'явлення платіжних документів та їхньою оплатою. Це призводить до створення додаткових сум дебіторської заборгованості, чого за правильного планування можна було б уникнути. Крім того, у зарубіжних компаніях частіше використовується класифікація дебіторської заборгованості за термінами її виникнення [123]. Це, з одного боку, дозволяє швидко встановити ненадійних контрагентів, проте з іншого – не показує якісні зміни сум заборгованості. Можна відзначити, що вказана проблема легко вирішується проведенням аналізу за відомістю непогашених залишків компанії.

У сучасних умовах розвитку економіки успішність функціонування організації в більшості випадків визначається обґрунтованістю і оперативністю прийняття управлінських рішень. В їх основі, як правило, знаходиться глибокий всебічний аналіз. Ключовим фактором у проведенні якісної аналітичної роботи виступають актуальність і достовірність інформації, що використовується.

Достовірність, своєчасність надходження і правильне використання інформації дозволяє керівництву підприємства мобільно реагувати на різні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища господарюючого суб'єкта, своєчасно приймати ефективні управлінські рішення [124].

Важливість інформаційного забезпечення відносно фінансового аналізу відзначена багатьма дослідниками. Тому варто зазначити, що вивченню його сутності приділяється значна увага. Інформаційне забезпечення фінансового аналізу К. А. Анущенко і В.

Ю. Анущенко визначають як сукупність інформаційних ресурсів і способів їх організації, необхідних і придатних для реалізації аналітичних процедур, що забезпечують фінансовий бік діяльності підприємства [125]. У трактуванні інформаційного забезпечення аналізу дебіторської заборгованості В. В. Ковальов також визначає його як сукупність інформаційних ресурсів і способів їх організації, але робить акцент на ролі в прийнятті управлінських рішень [126]. Разом із тим М. І. Баканов і А. Д. Шеремет стверджують, що раціональна організація інформаційного забезпечення фінансового аналізу повинна спиратися на певні принципи, такі як [126]

а) визначення інформаційних потреб і способів їх найбільш повного задоволення;

б) об'єктивне відображення господарських операцій в обліку та звітності;

в) єдність інформації, отриманої з різних джерел;

г) усунення дублювання в первинній інформації;

д) оперативність інформації;

е) виділення найбільш представницьких аналітичних показників при формуванні первинної інформації;

ж) можливе обмеження обсягу і підвищення рівня використання первинної інформації;

з) розроблення програм використання і аналізу первинної інформації для прийняття фінансових і інвестиційних рішень.

Найбільш значущим із наведених принципів, на наш погляд, є об'єктивність відображення господарських процесів, оскільки від ступеня адекватності інформації відносно існуючої ситуації залежить достовірність прийнятих управлінських рішень.

Аналіз дебіторської заборгованості комерційних організацій необхідно починати з оцінки її складу, структури та динаміки. Це зумовлено значенням згаданих показників як для визначення ефективності прийнятих керівництвом заходів під час перспективного аналізу і контролю, так і для оперативного контролю та управління реалізацією різних планів і бюджетів, а також для подальшого контролю за їх виконанням.

Аналіз структури і динаміки проводиться за даними бухгалтерського балансу, реєстрів синтетичного і аналітичного обліку. Вивчення характеру зміни дебіторської заборгованості за ряд років дозволяє оцінити виконавчу дисципліну розрахунків, існування проблем у фінансовому менеджменті, ступінь надійності постачальників

і кредиторів (банкрутство деяких кредиторів), зміну попиту на продукцію. Зростання величини дебіторської заборгованості свідчить, з одного боку, про збільшення обсягу продажів організацією, з іншого – про фінансову залежність від власних покупців і замовників.

Аналіз складу і структури дебіторської заборгованості показує, за рахунок яких складових відбулися зміни в сукупній величині заборгованості (якщо це не основна діяльність, отже, можна оцінити, чи правомірне зростання обсягу виробництва продукції чи ні, чи забезпечений він реалізацією, чи потрібне подальше збільшення обсягу продажів). Під час аналізу необхідно провести розрахунок питомої ваги кожної статті дебіторської заборгованості в її підсумковій величині (відображеної в балансі), виявити відхилення (зростання або зниження питомої ваги кожної) на кінець року порівняно з його початком.

Проблема своєчасного погашення заборгованості впливає на поточну платоспроможність організації. Для того щоб проаналізувати причини зміни кожної статті дебіторської заборгованості, необхідна детальна інформація про її склад та вікову структуру. Інформацію про стан розрахунків потрібно систематизувати по кожному контрагенту. Аналітичні процедури слід розпочинати з оцінки вікового складу заборгованості (вік і якість заборгованостей, дотримання термінів, умов кредитної політики, виконання планів і бюджетів продажів, аналіз тенденцій зміни заборгованості та ін.). Адже це впливає на економічні санкції, які організація може застосувати відносно власних дебіторів або ж які можуть бути застосовані до самої організації різними контрагентами, бюджетними організаціями. В першу чергу слід звернути увагу на первинну документацію, умови договорів поставки сировини (матеріалів) і відвантаження вироблених товарів (продукції, робіт, послуг), звірити з умовами, обумовленими раніше при затвердженні умов надання комерційного кредиту, а також кошторисів і бюджетів продажів. Оскільки це найважливіші фінансові документи, організація орієнтується на їх рівень при розрахунку прогнозних показників.

Для аналізу і оцінки складу, термінів утворення та погашення дебіторської заборгованості по кожному боржнику необхідно скласти відповідні аналітичні таблиці. За допомогою таблиць можна своєчасно контролювати терміни погашення зобов'язань з оплати продукції (робіт, послуг) за отриманими авансами і кожному контрагенту. Крім

того, наявні відомості дозволяють виділити частку простроченої дебіторської заборгованості у загальній її сумі.

Зростання заборгованості ставить питання про терміни та джерела її погашення. Для узагальнення відомостей по кожному боржнику необхідно проводити детальний аналіз якості заборгованості, за рахунок яких коштів відбувається погашення заборгованості, в результаті якого можна отримати відповідь на наступні питання: який термін заборгованості, що виникла, наскільки забезпечена заборгованість і чи задовольняє це умови кредитної політики.

Ключове місце при проведенні аналізу дебіторської заборгованості належить розрахунку її прогнозної величини, оскільки вона визначає потребу в поточному фінансуванні виробничого процесу, дозволяє розрахувати величину чистого оборотного капіталу, величину залишків дебіторської заборгованості на кінець розглянутого періоду. У зарубіжній практиці широко застосовується метод розрахунку відсотка непогашених залишків дебіторської заборгованості, який заснований на використанні інформації про обсяг реалізації за звітний період і величиною неоплачених рахунків. При проведенні розрахунку особливу увагу слід приділяти співвідношенню дебіторської заборгованості та обсягу продажів (коефіцієнт інкасації). Кожен отриманий в результаті здійснених розрахунків коефіцієнт інкасації показує відсоток заборгованості, яка виникла у відповідному місяці та залишилася непогашеною до його кінця. Високі значення цього показника вказує на брак коштів для покриття зобов'язань, що може привести до погіршення фінансового стану, затримки платежів і зниження довіри до контрагентів [127]. Наступним етапом аналізу дебіторської заборгованості є дослідження умов розрахунків за продукцію, що дозволяє прийняти обґрунтовані рішення стосовно відстрочки платежу, обсягу і умов кредиту, доцільності надання знижок за прискорення розрахунків.

У процесі аналітичного обґрунтування базових положень політики розрахунків із покупцями необхідно враховувати фінансові можливості самої організації, а також фінансове становище дебіторів. Маркетинговий прийом збільшення обсягу продажів за рахунок надання знижок дуже поширений в зарубіжній практиці і має свої позитивні і негативні сторони. До негативних слід віднести те, що зростання продажів супроводжується збільшенням залишків дебіторської заборгованості і, відповідно означає додаткові фінансові витрати.

При реалізації товарів з умовою відстрочки платежу завжди існує ризик неотримання боргу від дебітора. Рівень цього ризику, природно, є неоднаковим і залежить від фінансового становища кожного конкретного боржника, аналіз якого проводиться розрахунковою групою господарюючого суб'єкта. Чим більше часу надається покупцям на погашення кредиту, тим більші витрати несе сам економічний суб'єкт, залучаючи додаткові кошти в оборот, збільшуються витрати на забезпечення контролю за дотриманням умов договорів. При цьому необхідно оцінювати вірогідність виникнення сумнівних боргів. Крім того, в умовах інфляції відстрочення платежу призводить до знецінення вкладених коштів. З іншого боку, плюсами такого маркетингового прийому є збільшення продажів, гарантованість збуту виробленої продукції, можливість дострокової оплати і, відповідно, скорочення залишків неоплаченої дебіторської заборгованості. Використання знижок дозволяє отримати інформацію про фінансовий стан контрагента, оскільки відмова від вигідної знижки свідчить про проблеми, пов'язані з його платоспроможністю. Інший спосіб прискорення розрахунків – введення штрафних санкцій за прострочення платежу, розробка графіків платежів, платіжних відомостей та посилення контролю над станом розрахунків.

Таким чином, розпочинаючи фінансовий аналіз, необхідно визначити конкретні цілі проведення кожного етапу з урахуванням інтересів суб'єктів аналізу.

До суб'єктів аналізу можна віднести економічні служби господарюючого суб'єкта, а також зовнішніх користувачів інформації, зацікавлених в його діяльності. Відзначимо, що інтереси зовнішніх і внутрішніх користувачів часто не тільки не співпадають, а можуть бути зовсім протилежними. Особливості суб'єктів аналізу, з точки зору характеру інформації, в якій вони зацікавлені, детально описує В. В. Бочаров [128]. Тобто, звідси, фінансовий аналіз дозволяє надати різним групам зацікавлених користувачів систематизовану інформацію для адекватної оцінки здібностей організації генерувати грошові кошти, формувати прибуток, а також для виявлення тенденцій зміни фінансових показників у різні періоди часу, щоб приймати обґрунтовані управлінські рішення [129].

Повнота і якість інформації, що використовується, визначають ефективність проведення аналізу дебіторської заборгованості організації. За спрощеного підходу до здійснення фінансового аналізу, де розуміється використання виключно бухгалтерської (фінан-

сової) звітності, звужуються можливості фінансового аналізу та знижується його результативність.

Це негативні наслідки того, що залишаються поза вивченням факторів, дуже значимих для об'єктивної оцінки фінансового стану та фінансових результатів. Часто вони пов'язані з галузевою належністю організації або зі станом зовнішнього середовища (ринок матеріальних і фінансових ресурсів, тенденції фондового ринку і т. п.). А також з колом інших значимих факторів, наприклад таких, як фінансова стратегія власників і керівного персоналу. Не враховуючи подібні фактори, є ризик помилитися в оцінці фінансової стійкості організації [130].

Однак погодимося з думкою Н. В. Липчиу про те, що останнім часом методика фінансового аналізу зазнає суттєвих змін. Серед основних особливостей сучасного фінансового аналізу, які виділені згаданим дослідником, нова цільова спрямованість, розширення інформаційної бази та інструментарію [131].

Бухгалтерська (фінансова) звітність підприємства слугує основним джерелом інформації про його фінансово-господарську діяльність. Всебічне і ретельне вивчення звітності розкриває складові досягнутих успіхів, а також причини недоліків у роботі підприємства, допомагає намітити шляхи вдосконалення його діяльності. Такий аналіз звітності потрібен власникам або акціонерам, а також адміністрації підприємства для прийняття відповідних управлінських рішень.

Річна бухгалтерська звітність дає уявлення про фінансово-господарську діяльність підприємства і виступає точкою відліку для складання річного фінансового плану. Трансформація бухгалтерської звітності у фінансову відбувається в результаті проведення коригувань у бухгалтерській звітності, відповідно до цілей фінансового аналізу підприємства. Необхідно відзначити, що у вітчизняній практиці фінансового аналізу використовуються аналітичні форми бухгалтерської звітності. Читання фінансової звітності в контексті фінансового менеджменту означає читання форм бухгалтерської звітності і прийняття користувачами звітності обґрунтованих управлінських рішень.

До основних зовнішніх користувачів бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства відносяться:

1) акціонери, кредитори, покупці і постачальники, що визначають рівень надійності ділових контрактів з підприємством;

2) держава в особі податкових органів з метою вивчення звітності підприємства та проведення перевірки виконання платником податків зобов'язань перед бюджетом та розробки гнучкої політики у сфері оподаткування;

3) аудиторські служби, які здійснюють перевірку на предмет відповідності даних звітності правилам з метою захисту потенційних інвесторів.

До основних внутрішніх користувачів бухгалтерської (фінансової) звітності належать власники та управлінський персонал підприємства, які за допомогою даних звітності виконують:

- 1) оцінку потреби підприємства у фінансових ресурсах;
- 2) оцінку правильності прийняття інвестиційних рішень і ефективність структури капіталу;
- 3) визначення основних напрямів дивідендної політики;
- 4) складання прогностичних форм бухгалтерської звітності та прогнозування фінансових показників на майбутні звітні періоди;
- 5) оцінку можливості злиття з іншим підприємством (фірмою) або її придбання, структурної реорганізації компанії [132].

Прозорість, правильність і достовірність інформації, що розкривається у формах бухгалтерської (фінансової) звітності, сприяє правильному прийняттю управлінських рішень та складанню прогнозу на майбутній період діяльності підприємства.

Для поліпшення фінансової стабільності організації важливо проводити аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості. Це допомагає уникнути виникнення багатьох непотрібних і неприємних питань.

Аналіз дебіторської заборгованості може вплинути на прийняття рішення про реструктуризацію всього підприємства. Ці показники схиляють керівника фірми до прийняття рішення про вдосконалення системи управління, системи маркетингу та збуту, фінансової політики фірми, управління персоналом тощо.

Аналіз дебіторської заборгованості гарантує, що всі фінансові питання в процесі роботи з грошовими коштами перебуватимуть під контролем директора підприємства.

Контроль дебіторської заборгованості розпочинається з моменту укладання договорів з подальшою реалізацією та оплатою продукції, робіт або послуг.

Існує ряд показників, що визначають дебіторську заборгованість. По-перше, використовується абсолютний коефіцієнт дебі-

торської простроченої заборгованості, який наводиться в бухгалтерській формі.

Простроченої вважають таку заборгованість, за якою минув тримісячний період з моменту встановлення дати її погашення.

Показник, де вказується число оборотів, що здійснюються заходами за звітний період (в основному за рік), виражається в оборотності існуючого дебіторського боргу.

За даними звітності дебіторська заборгованість поділяється на групи:

1) короткострокова, по якій платежі плануються в період дванадцять місяців за настанням дати звіту. Короткострокова дебіторська заборгованість відноситься до активів, які реалізуються швидко;

2) довгострокова, платежі по якій передбачаються в період понад дванадцять місяців після звітного періоду;

Таким чином, аналіз дебіторської заборгованості має визначальне значення для характеристики стабільності фінансового становища будь-якої організації.

Як свідчить практика, аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості проводиться або суцільним методом, або за методикою вибіркового аналізу. У кожному конкретному випадку вибір способу залежить від величини заборгованості, характеристик дебіторів і достовірності тих документів, які вони представляють.

Однак найважливішими у процесі аналізу є наступні показники ДЗ:

- абсолютний, який відображає ті заборгованості, за якими термін погашення перевищив три місяці;

- оборотність.

Період погашення дебіторської заборгованості, який визначається як частка від ділення кількості днів у році (приймається число 360) на значення величини оборотності (О).

Як найважливіший показник, що характеризує дебіторську заборгованість, слід приймати аксіоматичний: чим більший за тривалістю час прострочення дебіторської заборгованості, тим нижча ймовірність її погашення.

Тому важливо у процесі аналізу приділити увагу і такому параметру, як короткострокова дебіторська заборгованість, під якою розуміється та, платежі по якій від споживачів продукції очікувано надійдуть протягом найближчих 12 місяців [133].

У цьому випадку важливим напрямом роботи для кожного підприємства або організації є підтримка постійної взаємодії зі споживачами та контроль їх фінансової стійкості, який слід організувати на основі вивчення різних, насамперед незалежних, джерел інформації.

3.4. Внутрішній контроль, як складова управління дебіторською заборгованістю

У сучасних умовах ведення підприємницької діяльності контроль виступає гарантом досягнення поставлених перед підприємством цілей, а також необхідною умовою для прийняття раціональних і оперативних рішень з питань розвитку підприємства. В процесі функціонування суб'єктів господарювання можуть виникати явища, зокрема спотворення інформації про фінансовий стан і стан розрахунків, а також платоспроможності підприємства. Тому сьогодні практично всі суб'єкти господарювання велику увагу приділяють системі внутрішнього контролю розрахунків, зокрема розрахунків з покупцями і замовниками.

Контроль операцій з дебіторською заборгованістю повинен підвищити рівень відповідальності контрагентів щодо її погашення та забезпечити своєчасність руху грошових потоків на підприємстві. Однак іноді відсутня впевненість у повному і своєчасному поверненні заборгованості. Така ситуація призводить до погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання. Тому на особливу увагу заслуговує контроль операцій з дебіторською заборгованістю, оскільки він забезпечує захист від помилок і зловживань та відіграє важливу роль у забезпеченні збереження майна підприємства.

Внутрішній контроль є найважливішим елементом управління підприємством. Значення внутрішнього контролю важко переоцінити. Він забезпечує захист майна, якість обліку і достовірність звітності, виявлення і мобілізацію наявних резервів у сфері виробництва, фінансів і т.п. Внутрішній контроль охоплює всі сфери діяльності підприємства і спрямований на підвищення ефективності управління компанією. У найвужчому тлумаченні термін «внутрішній контроль» можна визначити як збір інформації про об'єкт контролю. Такий контроль здійснюється усіма менеджерами компанії в рамках виконуваних ними функцій. В широкому розумінні внутрішній контроль – це безперервний процес, що включає збір і

аналіз інформації для прийняття управлінських рішень, орієнтованих на ефективність діяльності компанії [134].

У системі внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості також існують певні питання, які потребують вирішення.

Як відомо, метою аудиту дебіторської заборгованості є отримання достатніх доказів, які підтверджують достовірність, реальність дебіторської заборгованості, відображеної у фінансових звітах. З урахуванням цього до основних завдань аудиту дебіторської заборгованості можна віднести:

1) перевірку дотримання методологічних принципів формування інформації про дебіторську заборгованість у бухгалтерському обліку та її розкриття у фінансовій звітності відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», що передбачає перевірку:

визнання дебіторської заборгованості активом;

первісної оцінки та оцінки на дату балансу;

визначення методу створення резерву сумнівних боргів;

нарахування суми резерву сумнівних боргів;

виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів;

розкриття інформації про дебіторську заборгованість у примітках до фінансової звітності;

2) встановлення реальності дебіторської заборгованості;

3) перевірку класифікації дебіторської заборгованості;

4) оцінку синтетичного та аналітичного обліку;

5) перевірку правильності відображення господарських операцій з дебіторською заборгованістю на рахунках обліку;

6) перевірку правильності списання безнадійної дебіторської заборгованості;

7) визначення показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості, їх узгодженість та порівнянність.

Слід зазначити, що на сьогодні немає типової програми аудиту, яка б відповідала сучасним вимогам якісного проведення аудиту дебіторської заборгованості. Як правило, програма включає тільки перелік аудиторських процедур, які необхідно здійснити, виконавця, термін перевірки та індекс робочого документа. Програма аудиту дебіторської заборгованості повинна містити: мету аудиторської процедури (якість, яка підтверджується), завдання, аудиторські докази, методи аудиту, термін виконання аудиторської процедури, індекс робочого документа [135].

Перевірка дебіторської заборгованості повинна виконуватися за класифікаційними групами дебіторської заборгованості. Час проведення перевірки в аудитора обмежений, тому немає ані можливості, ані потреби перевіряти усі операції з обліку дебіторської заборгованості, а, отже, кількість аудиторських процедур повинна бути оптимальною. Результати аудиторських процедур відображаються в робочих документах аудитора, інформація яких повинна свідчити про якість аудиторської процедури та слугувати доказом виявлених порушень.

Складним питанням в аудиті дебіторської заборгованості залишається встановлення необхідного рівня коштів, які вилучаються на дебіторську заборгованість, а також визначення впливу величини дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства.

Для вирішення цього питання потрібно:

1) визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості, яка б не створювала перешкод для можливості забезпечення безперебійного процесу постачання, виробництва, реалізації та розрахунків підприємства за своїми зобов'язаннями;

2) встановити раціональне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю для прискорення оборотності цих двох показників;

3) систематично проводити інвентаризацію заборгованості шляхом перевірки первинних документів, які є основою для виконання розрахунків та відображення операцій в обліку, а також шляхом звірки залишків із контрагентами.

Особливу увагу слід звернути на те, що кожна операція повинна бути санкціонованою та законною. Дані контрольних процедур дозволяють розподілити дебіторську заборгованість, залежно від строків її погашення, на нормальну, прострочену та безнадійну. У свою чергу, отримані відомості дають можливість вжити заходи стосовно простроченої заборгованості, а саме: враховуючи вимоги законодавства та договорів, можна розпочати претензійну роботу, застосувати економічні санкції (нарахування штрафів, пені, неустойки) та інші.

На переконання А.М. Петрова: «При здійсненні функцій контролю основними є такі завдання: зниження рівня дебіторської заборгованості до розміру, що не перевищує рівня кредиторської заборгованості; постійний контроль за рухом дебіторської заборгованості; своєчасне погашення боргів, не допускаючи простро-

чень і штрафних санкцій; разумне використання такої форми залучення клієнтів, як комерційний кредит; попередня робота з потенційними дебіторами на предмет їх платоспроможності, а в подальшому спостереження за своєчасністю виконання ними своїх зобов'язань; виявлення ступеня ризику появи недобросовісних покущів шляхом розрахунку резерву по сумнівних боргах » [136]

Таким чином, внутрішній контроль розрахункових операцій – процес організований і здійснюється для отримання впевненості в тому, що всі господарські операції результативні, ефективні та законні. Особливий вплив на організацію системи внутрішнього контролю виявляє організаційна структура підприємства. Необхідно розуміти, які контрольні процедури виконує певний його підрозділ. Практичні аспекти функціонування системи внутрішнього контролю розрахункових операцій розглянуті на прикладі підприємства, де контроль проводиться лінійними керівниками і функціональними підрозділами підприємства, зокрема: службами збуту і закупівель, фінансово-економічною службою, бухгалтерією, юридичною та планово-економічним відділами, службою маркетингу, менеджерами проектів та фінансовими керуючими. Слід зазначити, що при наявності розвиненої структури підрозділів на підприємстві і великих обсягах діяльності координацію робіт за перебігом внутрішньо господарського контролю дебіторської заборгованості рекомендується покладати на службу внутрішнього аудиту компанії. Одне з важливих завдань системи внутрішнього контролю розрахунків – підтвердити ефективність прийнятої кредитної політики організації. Спеціаліст, що оцінює систему внутрішнього контролю, вибудовує ефективно працюючий алгоритм перевірки і тестування системи. На думку Д.А. Ендовицького і О.М. Купрюшиной, контроль обґрунтованості положень кредитної політики розпочинають з оцінки ймовірності затримки товару клієнтом або його несплати, тобто з оцінки невиконання зобов'язань [137].

На основі результатів імовірнісного аналізу встановлюється система вимірників надійності дебіторів (з точки зору невиконання зобов'язань). Фінансово-економічна служба і служба збуту перевіряють кредитоспроможність контрагента на основі кредитної історії взаємин клієнта і господарюючого суб'єкта за допомогою формальних і неформальних критеріїв (рис. 3.2) [138].

Результати попереднього контролю оформляються у вигляді досьє на контрагента. Дані за кожним дебітором узагальнюються і

використовуються в системі контролю дебіторської заборгованості. Підсумкова інформація про взаємини з дебіторами зосереджується в базі даних фірми і використовується для прийняття рішень щодо можливої зміни кредитної політики. На наше переконання, розробка і прийняття власної кредитної політики на підприємстві є дуже ефективним контрольним механізмом.

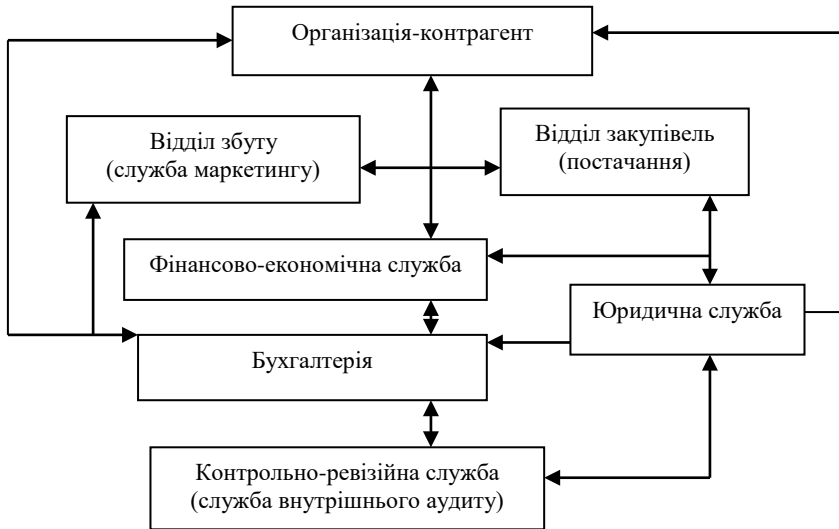


Рис. 3.2. Схема взаємодії суб'єктів контролю [1, с. 31].

Проводиться фінансовий аналіз показників дебіторської заборгованості, виявляється ефект від діючих кредитних умов на фінансовий результат і, відповідно, розробляються більш ефективні заходи. Все це дуже корисно. Наявність чітко окресленої кредитної політики відносно дебіторської заборгованості відділу аналізу фінансово-економічних показників дозволяє підприємству постійно працювати з дебіторською заборгованістю і вибирати значно ефективніші варіанти. При цьому, до організації системи внутрішнього контролю можна дійти таким чином: необхідно розробити кредитну політику організації; визначити всіх відповідальних осіб за організацію і перебіг процесу; створити програмний продукт, який міг би автоматизувати роботу з дебіторською заборгованістю, дозволяв вводити аналітичні показники і виокремлювати особливо ризикованих контрагентів; постійно працювати з дебіторською

заборгованістю; факторинг, у разі наявності сумнівної заборгованості, розглядати як спосіб поліпшення стану дебіторської заборгованості. Ефективно організована система внутрішнього контролю значною мірою полегшує роботу департаменту внутрішнього аудиту. Як вважає В. Б. Івашкевич, внутрішній контроль в тій чи іншій формі існує в кожній організації, він становить невід'ємну частину системи управління економічного суб'єкта і вирішує завдання безпосереднього управління поточною, інвестиційною та фінансовою діяльністю [139]. Тому ефективність і продуктивність усіх трьох видів економічної діяльності залежить від раціонально організованої системи внутрішнього контролю. Як наслідок для керівництва компанії важливо одержувати від департаменту аудиту об'єктивну оцінку системи внутрішнього контролю організації. Джерелом інформації при проведенні аудиту дебіторської заборгованості слугують договори поставки продукції (виконання робіт, надання послуг), первинні документи, Головна книга, бухгалтерська звітність (бухгалтерський баланс, додаток до бухгалтерського балансу), положення про облікову політику підприємства тощо. Всі перераховані джерела інформації перевіряються на відповідність встановленим законодавством нормам. По кожній групі розрахунків (до проведення документальної перевірки) спочатку виявляється їхня наявність, відповідність даних бухгалтерського обліку та звітності залишках заборгованості, потім встановлюються дата і характер її виникнення. Далі з'ясовується: чи є в організації нормативна база даних, якою повинен користуватися бухгалтер цієї ділянки обліку; перелік первинних документів, порядок їх виникнення, система нумерації, заповнення всіх реквізитів у первинних документах, наявність реєстраційних журналів; наявність оборотних відомостей, стан аналітичного обліку і технології обробки первинних документів з обліку розрахункових операцій від прийому до здачі в архів; як організований і наскільки ефективний внутрішньогосподарський контроль розрахункових операцій; стан системи бухгалтерського обліку розрахункових операцій [140].

У сучасних ринкових умовах будь-яке підприємство застосовує новітні підходи до здійснення внутрішнього контролю залежно від виду діяльності підприємства. У зв'язку з цим виникає проблема вибору принципів, методів, прийомів і способів контролю та порядку їх застосування, за якими контролер здійснює перевірку операцій з монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості.

Методичний етап внутрішнього контролю операцій з монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості складається з певного порядку дій, які здійснює контролер (рис. 3.3).

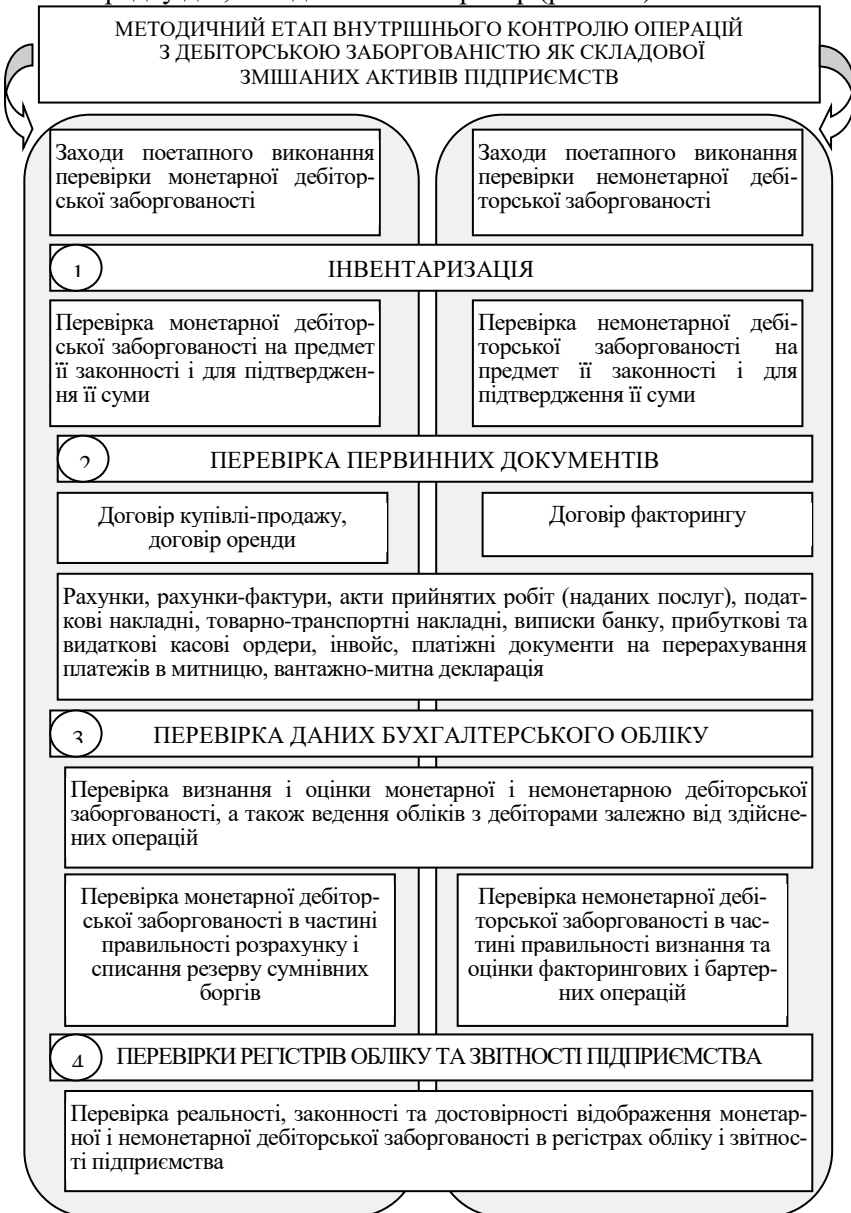


Рис. 3.3. Методичний етап внутрішнього контролю операцій з монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості

На першому етапі внутрішнього контролю здійснюється інвентаризація, яка полягає у виявленні за відповідними документами залишків дебіторської заборгованості та ретельній перевірці обґрунтованості сум, які обліковуються на рахунках 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками за товари, роботи, послуг", 37 "Розрахунки з різними дебіторами" і 38 "Резерв сумнівних боргів".

У процесі інвентаризації розрахунків інвентаризаційна комісія направляє запити контрагентам, покупцям і замовникам для підтвердження суми їх заборгованості. Особливу увагу інвентаризаційна комісія повинна приділити перевірці дат виникнення, термінів і форм погашення заборгованості, оцінки та визнання в бухгалтерському обліку[141].

Члени інвентаризаційної комісії встановлюють терміни виникнення монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості, її реальність, винних у пропущених строках позовної давності, а також перевіряють вжиті заходи щодо стягнення такої заборгованості [141].

Інвентаризація ДЗ полягає у звірванні документів і записів у реєстрах обліку та перевірці такої заборгованості щодо:

- 1) дотримання строку позовної давності;
- 2) обґрунтованості сум, що обліковуються на рахунках обліку розрахунків із покупцями і замовниками, отриманих векселів та списаної ДЗ.

Інвентаризація ДЗ розпочинається з того, що підприємство передає всім своїм дебіторам виписки з аналітичних рахунків про їх заборгованість. Зазвичай такі виписки мають довільну форму актів звірвання розрахунків або форму додатка 1 до наказу Міністерства економіки, Мінфіну та Держкомстату від 10.11.98 р. № 148/234/383.

Акти звірвання складаються підприємством-продавцем у двох примірниках. Вони містять дані з обліку продавця і підписи керівника й головного бухгалтера підприємства. Дані обліку можуть записуватися в них по кожній господарській операції за міжінвентаризаційний період, а у разі великого їх обсягу – місячними або кварталними оборотами.

Обидва примірники акта звірвання підприємство-продавець передає підприємству-покупцю. Передачу актів звірвання підприємствами

покупцям можна здійснювати безпосередньо в паперовому вигляді (нарочним або поштовим відправленням) або через електронні носії з використанням електронних підписів. Після отримання виписок підприємства-дебітори зобов'язані підтвердити заборгованість або заявити свої заперечення. Якщо покупець виявляє розбіжності між своїми даними і даними місячних або кварталних оборотів, зазначеними в актах звіряння продавцем, то він наводить свої записи по господарських операціях і повідомляє про це продавця.

Повернутий дебітором примірник акта звіряння подається робочій інвентаризаційній комісії для підтвердження реальності заборгованості. Другий примірник акта залишається у підприємства-покупця.

За результатами інвентаризації розрахунків робочі інвентаризаційні комісії оформлюють акт інвентаризації в одному екземплярі, який передається до бухгалтерії. Цей акт можна складати:

- або за типовою формою «Акт інвентаризації розрахунків з дебіторами і кредиторами», затвердженою наказом Мініну від 17.06.15 р. № 572 (далі – Наказ № 572). До нього додають довідку про дебіторську і кредиторську заборгованість, за якими строк позовної давності минув. У цій довідці зазначають: назву й місцезнаходження дебіторів, суми заборгованостей зі строком позовної давності, що минув, причини та підстави виникнення заборгованості, а також дату, на яку строк позовної давності за заборгованістю минув. Форма такої довідки наведена і в Наказі № 572;

- або за формою № инв-17 «Акт інвентаризації розрахунків з покупцями, постачальниками та іншими дебіторами і кредиторами», затвердженою постановою Держкомстату СРСР від 28.12.89 р. № 241. У комплекті з таким актом надається довідка, що є додатком до нього.

Крім того, у разі потреби складають окремо Акт інвентаризації дебіторської або кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув і яка планується до списання (за формою, затвердженою Наказом № 572).

Разом із тим, підприємство може самостійно розробити форму акта інвентаризації розрахунків з дебіторами. Головне, щоб вона включала всі обов'язкові для первинних документів реквізити, а також містила всю необхідну інформацію, передбачену Наказом № 879. Причини виявлених розбіжностей у розрахунках із покупцями, можливі підходи та пропозиції щодо їх урегулювання наво-

дяться інвентаризаційною комісією у протоколі, який складається після закінчення інвентаризації й передається на розгляд та затвердження керівнику підприємства.

Для розгляду всю виявлену під час інвентаризації дебіторську заборгованість доцільно структурувати по таких групах:

- нормальна;
- довгострокова;
- поточна;
- сумнівна;
- заборгованість, що тривалий час не сплачується й заходи до стягнення якої не вживаються;
- прострочена;
- документально не підтверджена;
- спірна, за якою справи передано в судові органи;
- безнадійна, за якою є рішення суду про відмову в позові, рішення підприємства про її списання;
- списана.

Протокол інвентаризаційної комісії затверджується керівником підприємства протягом п'яти робочих днів після завершення інвентаризації. Результати інвентаризації на підставі затвердженого протоколу інвентаризаційної комісії відображаються в бухобліку та фінзвітності того звітного періоду, у якому закінчено інвентаризацію.

Відображення результатів інвентаризації ДЗ на рахунках бухгалтерського обліку наведено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку результатів інвентаризації дебіторської заборгованості, грн

Зміст операції	Дт	Кт
Донарахована ДЗ покупців	36	70
Зменшена ДЗ покупців (методом «сторно»)	36	70
Змінилася класифікаційна група ДЗ: довгострокова заборгованість визнана поточною	36	18
поточна заборгованість визнана довгостроковою	18	36
ДЗ, яка підлягає списанню: відображено списання ДЗ	944	36
відображено списану ДЗ у позабалансовому обліку	071	–
ДЗ визнана сумнівною	944	38
ДЗ втратила ознаку сумнівної й переведена до поточної	38	716
Списано остаточно ДЗ із позабалансового обліку	-	071

Під час інвентаризації ДЗ із покупцями можуть виникнути дві проблеми. Перша – підприємство-покупець не відповідає на переданий йому акт звіряння розрахунків. Цю заборгованість на дату складання звітності слід уважати простроченою і, відповідно, треба нарахувати резерв сумнівних боргів та вжити заходів щодо одержання інформації про стан розрахунків від покупця.

Проблема друга – коли не збігаються дані про заборгованість підприємства-продавця і покупця, після фіксації фактичного стану розрахунків в акті за даними обліку з обох сторін. Це потребує додаткового розгляду кожної господарської операції за міжінвентаризаційний період фахівцями як із боку продавця, так і з боку покупця. Після узгодження розрахунків складається додатковий акт і здійснюються записи на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності. Підписаний акт звіряння розрахунків навіть із розбіжностями свідчить про переривання строку позовної давності. Після цього перебіг позовної давності починається заново, а в підприємства виникає додатковий строк щодо повернення ДЗ від покупця.

Для впровадження системи контролю дебіторської заборгованості підприємству необхідно розробити регламент, в якому передбачити:

- усіх відповідальних осіб на кожному етапі роботи з контрагентом (від стадії укладання договору до моменту оплати заборгованості);

- порядок попередньої роботи з потенційними дебіторами на предмет їх платоспроможності, спостереження за своєчасністю виконання ними своїх зобов'язань;

- термін моніторингу заборгованості (щодня, раз на три дні або інший допустимий період);

- форму документа, в якому розкривається перелік дебіторів із зазначенням сум заборгованості, термінів погашення заборгованості за договором, кількості днів прострочення, вжиті заходи зі стягнення простроченої заборгованості і т.п.;

- заходи щодо стягнення простроченої заборгованості (повідомлення про прострочення платежу, претензійний лист, припинення відвантажень, переговори з оплати заборгованості, подача судових позовів тощо), терміни здійснення передбачених заходів;

- виявлення ступеня ризику появи недобросовісних покупців шляхом розрахунку резерву по сумнівних боргах.

Отже, інвентаризація монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості здійснюється з метою забезпечення достовірного відображення обґрунтованих сум такої заборгованості на бухгалтерських рахунках та у фінансовій звітності. Після інвентаризації контролер застосовує прийоми документального контролю, зокрема, формальну, арифметичну, логічний, нормативно-правову, взаємну і зустрічну перевірки.

За допомогою вищезазначених прийомів внутрішнього контролю в першу чергу необхідно встановити наявність усіх договорів на поставку продукції (товарів, робіт, послуг), договори на здійснення факторингових послуг і бартерні договори та встановити факт їх реєстрації в журналі реєстрації договорів. Під час аналізу договорів необхідно перевірити термін і форму оплати дебіторської заборгованості. Це необхідно для зменшення ризиків неплатежу, поліпшення надійності виконання своїх зобов'язань сторонами договору та забезпечення швидкості розрахунків з контрагентами [142].

Контролеру також необхідно перевірити правильність оформлення первинних документів на відпущену на місці або відвантажену продукцію (товари, роботи, послуги), своєчасність надання в бухгалтерію для виставлення рахунків покупцям і замовникам.

Досить часто контролер при перевірці монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості виявляє такі помилки і неточності, що виникають при документальному оформленні:

- заміна виписок банку іншими або виправлення відповідних сум, які свідчать про погашення дебіторської заборгованості;
- невідповідність сум, вказаних у первинних документах;
- неправильне оформлення або відсутність договорів, які є підставою для відвантаження товарів і виникнення дебіторської заборгованості.

Такі порушення можуть свідчити про недостовірну реєстрацію угод із дебіторською заборгованістю на бухгалтерських рахунках.

На третьому етапі внутрішнього контролю здійснюється перевірка відображення монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку.

Контролер здійснює такі контрольні процедури:

- вибір методу оцінки монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості з метою недопущення спотворення даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

- вірогідність створення і нарахування резерву сумнівних боргів, в частині вибору методу нарахування, термінів і необхідності нарахування, а також його відображення на рахунках бухгалтерського обліку (монетарна дебіторська заборгованість);

- правильність відображення немонетарної дебіторської заборгованості на бухгалтерських рахунках, зокрема, факторингових і бартерних операцій;

- форма здійснення розрахунків з монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості;

- правильність ведення аналітичного і синтетичного обліку по монетарній і немонетарній дебіторській заборгованості.

Так, для перевірки вибору методу оцінки монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості, методу нарахування резерву сумнівних боргів для монетарної дебіторської заборгованості контролеру необхідно перш за все звернути увагу на наявність в Положенні про облікову політику інформації про метод нарахування і методу відображення в бухгалтерському обліку.

Особливу увагу слід приділити перевірці немонетарної дебіторської заборгованості, зокрема, факторинговими операціями.

При цьому необхідно перевірити:

достовірність і правильність облікового відображення факторингових операцій;

включення сум боргових зобов'язань приватних осіб, зобов'язань філій і відділень суб'єктів господарювання, сум авансів, компенсаційних або бартерних угод за договором до суми факторингових послуг (при таких операціях факторингові операції не здійснюються і як наслідок, неправильне визнання і оцінка факторингових операцій);

який ризик несе підприємство при здійсненні факторингових операцій: валютний або ризик неплатежу, зокрема, при факторингу з правом регресу і без права регресу.

Особливу увагу при перевірці факторингових операцій слід приділити факторингу з правом регресу, оскільки у підприємства залишається ризик, що дебіторська заборгованість не буде погашена [142]. Це призведе до того, що підприємство змушене буде погашати заборгованість. У такому випадку значну увагу контро-

леру необхідно приділити її відображенню на позабалансовому рахунку 042 "Непередбачені зобов'язання".

Перевірку розрахунків із різними дебіторами доцільно проводити за окремими балансовими рахунками. При цьому необхідно з'ясувати відповідність сум заборгованості на момент перевірки по регістрах аналітичного і синтетичного обліку розрахунків, а виявлені розбіжності оформити в розроблений робочий документ контролера "Відомість по перевірці показників синтетичного і аналітичного обліку монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості". Таку відомість необхідно складати в кінці кожного місяця, що забезпечить повну реєстрацію фактів господарської діяльності і дозволить встановити суму відхилень по заборгованості (платоспроможності) дебіторів та причин їх виникнення.

Під час перевірки щодо відображення монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку контролер може виявити такі помилки, як:

- неправильний розрахунок суми резерву сумнівних боргів, який може бути викликаний відсутністю порівнянної інформації за попередні звітні періоди, арифметичними неточностями, не прийнятими до уваги вхідного сальдо по рахунках 38 "Резерв сумнівних боргів" і 363 "Розрахунки по сумнівній заборгованості покупців";

- неправильні угруповання дебіторів за періодами несвоєчасного погашення заборгованості;

- навмисне завищення суми резерву сумнівних боргів або сум прямого списання дебіторської заборгованості з метою завищення загальних витрат звітного періоду і, як наслідок, зменшення суми оподаткованого прибутку;

- відображення дебіторської заборгованості, яка не належить підприємству;

- неправильна класифікація дебіторської заборгованості, в результаті чого спотворюються показники фінансової звітності, які необхідні для проведення економічного аналізу;

- невідповідність даних синтетичного і аналітичного обліку дебіторської заборгованості;

- неправильне визначення вартості монетарної дебіторської заборгованості в іноземній валюті, зокрема, у зв'язку з коливанням курсу валют на дату складання балансу;

- неправильне розмежування монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості на бухгалтерських рахунках.

Такі порушення можуть завищувати або знижувати суми дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку і приводити до спотворення показників фінансової звітності.

На четвертому етапі контролер здійснює перевірку показників дебіторської заборгованості в регістрах бухгалтерського обліку підприємства. Зокрема, необхідно здійснити ряд процедур, які будуть включати формальну і аналітичну перевірки кожної з форм, арифметичну перевірку і перевірку відповідності показників фінансової звітності з даними Головної книги. У зв'язку з цим пропонуємо застосовувати такі прийоми перевірки показників фінансової звітності і регістрів бухгалтерського обліку по монетарній і немонетарній дебіторській заборгованості (рис. 3.4).

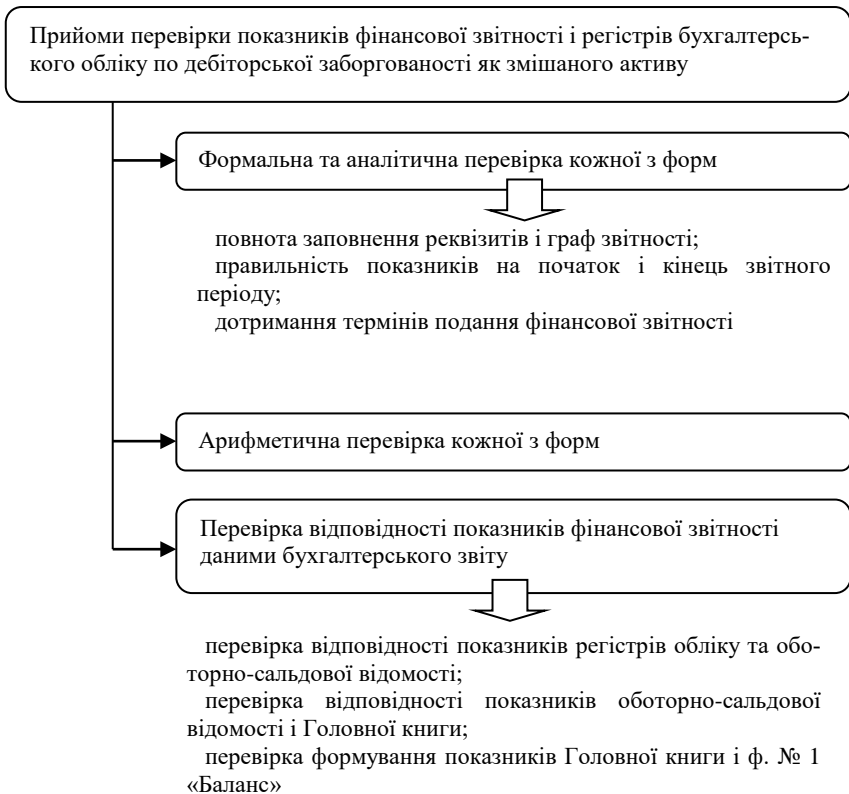


Рис.3.4. Прийоми перевірки показників фінансової звітності і регістрів бухгалтерського обліку по дебіторській заборгованості як змішаного активу

Отже, зазначені на рис. 2.4 прийоми перевірки показників фінансової звітності та її зіставлення з показниками регістрів бухгалтерського обліку дозволять виявити порушення, що сприятиме оперативному прийняттю управлінських рішень та усунення відхилень в діяльності підприємства.

Застосовуючи вказані вище прийоми, контролери можуть виявити такі порушення:

приховування дебіторської заборгованості відбиттям у балансі згорнутого залишку замість розгорнутого (слід детально вивчити склад статей: "Монетарна довгострокова дебіторська заборгованість", "Розрахунки по сумнівній заборгованості", "Немонетарна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги");

відображення монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості в балансі не за нинішньої (оцінка, яка використовується для довгострокової монетарної дебіторської заборгованості) або справедливої (оцінка, яка використовується для поточної монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості) вартості, які передбачені Положенням про облікову політику, а за переоціненою вартістю, що призводить до спотворення реальної вартості дебіторської заборгованості.

Вважаємо, що подібні порушення повинні бути підтверджені документально. Тому пропонуємо робочий документ контролера – "Відомість із перевірки показників Головної книги і фінансової звітності за операціями з монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості".

Відомість дозволить встановити відмінності у формах № 1 "Баланс" і № 5 "Примітки до річної фінансової звітності", а саме: заборгованість за допомогою згорнутого сальдо, наявність сум фальсифікованої заборгованості в регістрах аналітичного обліку. Згорнуте сальдо в балансі деякі бухгалтери іноді неправильно відображають для штучного зменшення сум заборгованості та спотворення дійсного стану розрахунків на підприємстві. Тому фактичні залишки дебіторської заборгованості на момент перевірки необхідно зіставляти з регістрами бухгалтерського обліку, що дозволить виявити не тільки відхилення, а й їх причини.

Тестування системи внутрішнього контролю дозволяє виявити наступні ключові моменти: хто виписує рахунки-фактури, уповноважений чи коло осіб, що мають доступ до бланків рахунків-фактур; чи здійснюється попередня послідовна нумерація рахунків-фактур; контролюється подальше відвантаження продукції за виписаними рахунками-фактурами, звіряються дані виписаних рахунків-фактур із даними накладних на відвантаження продукції. Саме ці прості процедури дають можливість зрозуміти, чи ефективна працююча система внутрішнього контролю, чи ні. Далі необхідно перевірити розпорядчі документи, що визначають коло осіб, які виписують рахунки-фактури, і чи дійсно їх виписують тільки уповноважені особи (опитування персоналу, перевірка рахунків-фактур на вибірковій основі). Ще один немаловажний елемент СВК – це процедури контролю відвантаження покупцям проданої продукції (виконання робіт, надання послуг) відповідно до виписаних рахунків-фактури. Тут здійснюється перевірка відміток про фактичне відвантаження продукції на примірниках рахунків-фактур, що залишаються в організації, регулярно проводиться звірка даних накладних (інших відвантажувальних документів) на відпуск продукції і рахунків-фактур та виявлення рахунків-фактур, за якими відвантаження не відбулося. Доцільно з'ясувати, чи звіряються рахунки-фактури з накладними на відпуск продукції. Для цього потрібно вибрати певну кількість рахунків-фактур і переконатися в тому, що відповідні накладні на відвантаження продукції існують, а їхні дані відповідають даним рахунків-фактур [143]. Потім оцінюються процедури контролю за своєчасним погашенням і правильністю відображення таких, що надійшли в погашення заборгованості, коштів у бухгалтерському обліку (періодична перевірка розрахунків із дебіторами, інвентаризація дебіторської заборгованості, перевірка реєстрів бухгалтерського обліку надходжень грошових коштів). Для цього необхідно вибірково перевірити документи, що підтверджують проведення інвентаризації дебіторської заборгованості, акти звірки розрахунків із дебіторами, звірити первинні документи на надходження грошових коштів із даними аналітичного обліку дебіторської заборгованості. На такому етапі перевірки дебіторської заборгованості, як відбір операцій і сальдо для перевірки дебіторської заборгованості, аудитор визначає характер, тимчасові рамки і обсяг проведення аудиторських процедур з перевірки дебіторської заборгованості. Тут пропонується проводи-

ти тестування системи внутрішнього контролю, ґрунтуючись на правилі (стандарті) про аудиторську діяльність № 8, яке передбачає: тестування системи на наявність внутрішніх етичних правил, розроблених методологами фірми, де чітко прописуються відповідальність і обов'язки всіх співробітників, а також адміністративні покарання; аналіз доведення до співробітників етичних норм (за допомогою тренінгів, різних освітніх програм); аналіз роботи системи контролю за дотриманням етичних норм і правил; аналіз професіоналізму, компетентності співробітників фірми і кадрової політики; ступінь участі власника або його представника в роботі організації; аналіз компетентності і стилю роботи керівника, контролю керівництвом виконавців; аналіз організаційної структури дозволяє виявити аллокації слабких місць системи внутрішнього контролю.

Отже, вищезазначені порушення при перевірці операцій з монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості повинні братися до уваги як бухгалтерами-практиками, так і контролерами для надання пропозицій щодо їх вирішення.

За результатами проведеної перевірки контролер повинен скласти підсумковий документ – "Звіт про результати внутрішнього контролю операцій з монетарної і немонетарної дебіторською заборгованості", в якому відображається інформація про види порушень, про відповідальність осіб за проведення контролю, період, в якому були допущені помилки і порушення, а також їх причини; як і ким виявлені помилки; наслідки встановлених порушень, вжиття заходів щодо усунення порушень і помилок. Такий звіт спрямований на отримання облікової інформації про хід проведеної перевірки будь-якого підприємства.

У процесі дослідження встановлено відсутність дієвої методики внутрішнього контролю операцій з дебіторською заборгованістю як змішаного активу, внаслідок чого ускладнюється дотримання основних методичних принципів ведення бухгалтерського обліку, спотворюється інформація про стан розрахунків підприємства, знижується ефективність прийняття управлінських рішень. Для вирішення цієї проблеми запропоновано: 1) методика внутрішнього контролю операцій з дебіторською заборгованістю як складової змішаних активів підприємства; 2) форми робочих документів контролера, використання яких дозволить обґрунтувати суми дебіторської заборгованості, правильність відображення на рахунках

бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності, а також приймати ефективні рішення на основі отриманої облікової інформації, необхідної для здійснення економічного аналізу.

Не менш проблематичним залишається питання ефективного контролю за своєчасним стягненням сум із дебіторів з метою запобігання зростанню простроченої дебіторської заборгованості. Для цього підприємство має створити відділ внутрішнього аудиту, головним завданням якого має бути здійснення контролю за проблемною дебіторською заборгованістю.

На нашу думку, на кожному підприємстві доцільно розробити й затвердити Положення про аудиторську комісію, в якому слід передбачити порядок формування аудиторської комісії, кваліфікаційні вимоги, порядок здійснення аудиторської перевірки, у тому числі розрахунків, права членів аудиторської комісії, їх відповідальність тощо. Крім того, доцільним видається розробка посадової інструкції члена аудиторської комісії, яка б визначала обов'язки та відповідальність членів постійно діючих та робочих комісій. Важливим в організації ефективної системи внутрішнього аудиту розрахунків з контрагентами є забезпечення надійності збереження інформації від сторонніх осіб, зокрема перевірка системи зберігання документації, функціонування архівної служби, порядку інвентаризації документів у архіві та забезпечення доступу до документів тощо.

Одним із головних аспектів внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості вбачається перевірка її юридичного оформлення та обґрунтування.

Для здійснення процесу придбання та реалізації підприємство вступає з іншими учасниками ринку в економічні відносини, правовою основою яких слугує укладання договорів. Процес договірної роботи регулюється на рівні підприємства (мікрорівні) та на рівні держави через законодавчі акти (макрорівень).

Завдання, які постають у процесі здійснення контролю договірних процесів, полягають у перевірці, по-перше, відповідності змісту договорів нормативно-правовій базі України, та, по-друге, формалізації процесу укладання договорів, тобто з'ясування, чи враховані в договорі всі важливі аспекти та чи вказані всі обов'язкові реквізити (строки, умови розрахунків, відповідальності за порушення договірних зобов'язань тощо). У питаннях, що стосуються дебіторської заборгованості, такий контроль дозволить підвищити ймовірність своєчасного погашення боргу і, відповідно, зменшити

ризик перетворення дебіторської заборгованості в безнадійну, що, у свою чергу, має позитивно вплинути на діяльність підприємства та його фінансові показники.

Розділ 4

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Аналіз стану дебіторської заборгованості сіньськогосподарських підприємств України

Зважаючи на сприятливі кліматичні умови, родючі ґрунти та багатий природно-ресурсний потенціал, Україна відноситься до значимих аграрних країн світу. В сільському, лісовому та рибному господарствах зайнято близько 3,7 млн. осіб (шоста частина зайнятих), а показник ВВП тут досягає які виробляли біля 9 %. Майже 15 мільйон осіб (1/3 населення) проживає на сільських територіях. Як відомо в аграрному секторі вся сільсько-, лісо-, та рибгосподарська діяльність безпосередньо пов'язана з використанням природних ресурсів.

Важливим показником економічного розвитку країни є наявність різномірних підприємств – дрібних і великих, що створюють основу для економічної стабільності і розвитку країни в цілому та поліпшення життя населення зокрема. До підприємств, які у процесі своєї господарської діяльності залучають природні екосистеми та ресурси, належать підприємства сільського, лісового та рибного господарства. Питома вага таких підприємств у загальній їх кількості по Україні протягом 2012–2015 рр. залишається на рівні 11–14%. [144]. Слід відзначити, що за досліджуваний період кількість підприємств сільського, лісового та рибного господарства зменшилася на 3922 одиниці (7,75%) за зменшення загальної кількості підприємств по Україні на 35426 одиниць, тобто на 10 % . Найбільша питома вага в загальній частці підприємств сільського, лісового та рибного господарства припадає на підприємства сільського, тоді як найменша – на підприємства рибного господарства.

Основним показником, який характеризує сільськогосподарську галузь, є виробництво валової продукції – зниження чи підвищення цього показника впливає на діяльність підприємства, рівень його чистого прибутку та ділової активності. Обсяг валової продукції підприємств сільського, лісового та рибного господарств має чітку тенденцію до зростання (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Показники обсягу та структури валової продукції (товарів, послуг)
підприємств сільського, лісового та рибного господарства

Галузь	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Підприємства сільського господарства	161803,8	95,6	178036,2	96,1	264310,0	96,9	400196,6	97,0
Підприємства лісового господарства	6371,9	3,8	6665,7	3,6	8039,4	2,9	11390,8	2,8
Підприємства рибного господарства	1061,0	0,6	609,2	0,3	455,4	0,2	885,6	0,2
Усього	169236,7	100	185311,1	100	272804,8	100	412473,0	100

Так, якщо у 2012 р. згаданий обсяг становив 169236,7 млн грн, то у 2015 році він зріс до показника 412473,0 млн грн, що у 2,5 раза перевершує 2012 рік і на 139669 млн грн. – 2014 рік. Найбільше продукції було вироблено підприємствами, що займаються сільським господарством, мисливством і наданням пов'язаних із ними послуг. За досліджуваний період вказаними галузями одержано 95,6–97% усієї продукції сільського, лісового та рибного господарства (рис. 4.1).

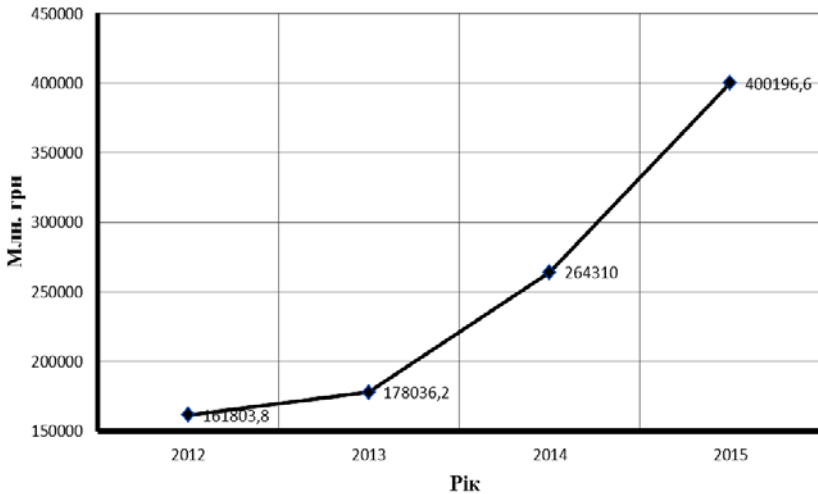


Рис. 4.1. Показники обсягу та структури валової продукції (товарів, послуг) підприємств сільського господарства

Сільське та рибне господарство належать до найбільш вразливих сфер економіки через сезонність виробництва, високу залежність від погодних умов та цінової ситуації на вітчизняних і світових ринках. Обсяг реалізованої продукції підприємствами сільського, лісового та рибного господарства у 2012 році оцінювався в розмірі 150884,3 млн грн і має чітку тенденцію до зростання: у 2015 році до 332647,4 млн грн []. Показники обсягів виробництва і реалізації продукції підприємств сільського, лісового та рибного господарства свідчать про суттєве зростання обсягів виробленої (на 51,2%) і реалізованої (на 69,42%) продукції підприємств у 2015 році порівняно з 2014 роком. Особливо високим попитом на ринку користується продукція лісового господарства та лісозаготівлі (рис. 4.2).

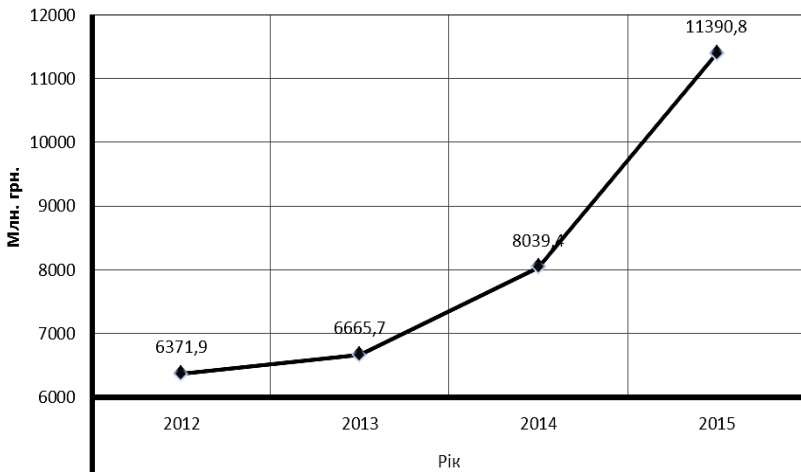


Рис. 4.2. Показники обсягу та структури валової продукції (товарів, послуг) підприємств лісового господарства

Так, реалізована продукція протягом досліджуваного періоду знаходиться на рівні 87–95% від виробленої та має щорічну тенденцію до зростання. У цілому по країні з кожним роком спостерігається падіння експорту в грошовому еквіваленті, проте частка продукції сільського, лісового та рибного господарств у загальній структурі товарів, що реалізуються, з кожним роком зростає у 2015 році до 33,37% (у 2010 році цей показник становив лише 16,33%) (рис. 4.3) [145].

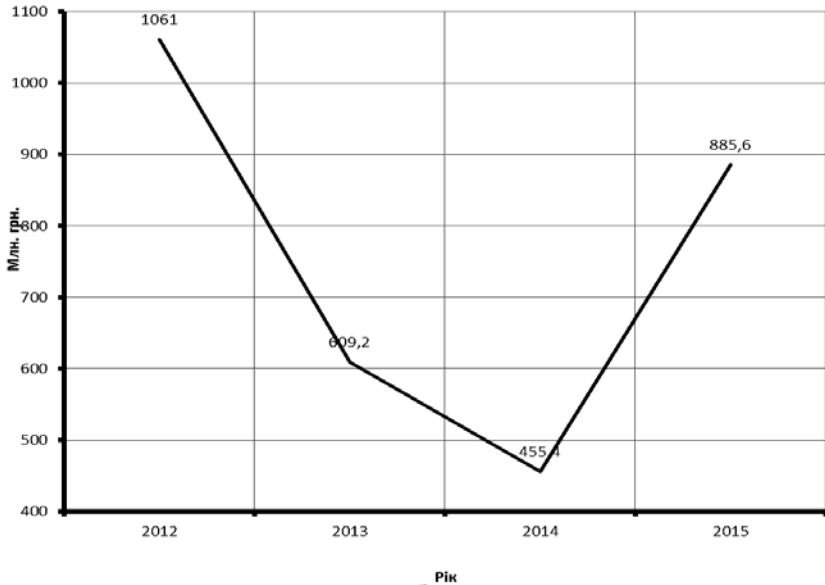


Рис. 4.3. Показники обсягу та структури валової продукції (товарів, послуг) підприємств рибного господарства

У країнах, що розвиваються, переважає внутрішнє споживання продукції, тоді як економічно розвинуті країни є найбільшими експортерами та водночас найбільшими імпортерами сільськогосподарських товарів. Тому Україна має всі можливості для розширення зовнішніх ринків збуту своєї продукції. Цього можна досягти тільки інтенсивним шляхом, за рахунок покращення якісних показників, а саме: урожайності, продуктивності тварин, підвищенням рибопродуктивності та збільшенням лісистості. Слід зазначити, що за досліджуваний період, починаючи з 2013 р., підприємства України спрацьовують збитково в більшості галузей. Причому тенденція тягнє до спаду подальших можливостей економічного розвитку, адже маючи збитки підприємства обмежені щодо інвестицій в нові продукти, дослідження та розробки.

Фінансовий стан підприємств значною мірою залежить від стану розрахункової дисципліни і від розміру, якості та ліквідності дебіторської заборгованості. Наразі для вітчизняних підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» проблема управління дебіторською заборгованістю як основа забезпечення їх еко-

номічної безпеки стоїть надто гостро. За результатами статистичних досліджень, питома вага дебіторської заборгованості у структурі активів вітчизняних підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» постійно зростає (табл. 4.2.).

Таблиця 4.2.

Склад та структура дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Показник	2012р.		2013р.		2014р.		2015р.	
	млн грн	пито- ма вага, %	млн грн	пи- тома вага, %	млн грн	пито- ма вага, %	млн грн	пито- ма вага, %
Дебіторська заборгованість								
Усього	85340,5	30,9	98290,2	31,4	151461,0	38,8	342782,5	49,9
у тому числі за товари, роботи і послуги	41044,7	14,8	48430,0	15,5	67227,0	17,2	114882,4	16,8
за розрахунками з бюджетом	2455,9	0,9	2725,5	0,9	3469,8	0,9	5252,1	0,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	41839,9	15,1	47134,7	15,1	80764,2	20,7	222648,0	32,5
Підсумок балансу	276651,8	100	313096,8	100	390607,0	100	685844,9	100

Тенденцію нарощення обсягів дебіторської заборгованості підприємствами галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» відображає рисунок 4.4. За аналізований період 2012-2015 рр. обсяг дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» зріс від 85340,5 млн грн у 2012 році до 342782,5 у 2015 році, тобто на 257442,0 млн грн в абсолютному виразі та більше ніж у 4 рази у відносному (див. табл. 4.3).

Стосовно частки дебіторської заборгованості у структурі активів – вона теж має чітко виражену тенденцію до зростання від 30,9% у 2012 році до 49,8% у 2015 році. Такі дані могли б свідчити про використання дебіторської заборгованості як інструменту розширення ринкової ніші, збільшення обсягів реалізації та, відповідно, нарощення довгострокових контрактних відносин між підприємствами.

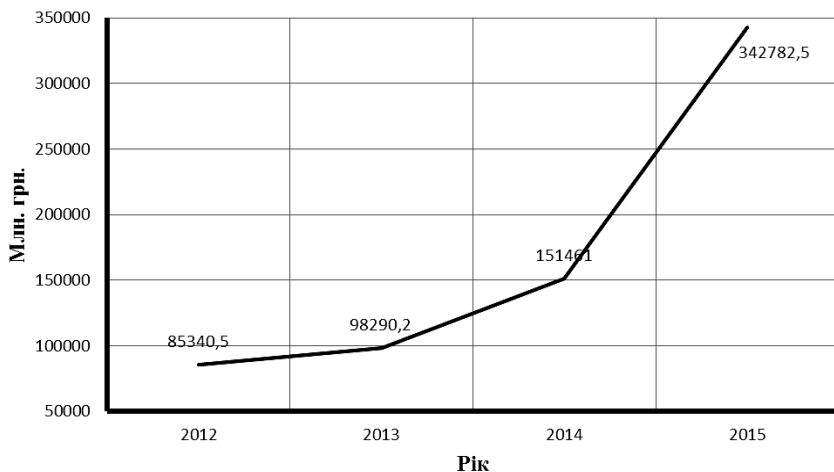


Рис. 4.4. Дебіторська заборгованість підприємств галузей сільського, лісового та рибного господарства

Таблиця 4.3

Динаміка дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Показник	Зміна 2013 р. до 2012 р.		Зміна 2014 р. до 2013 р.		Зміна 2015 р. до 2014 р.		Зміна 2015 р. до 2012 р.	
	Абсолютне відхилення, млн грн	Відносне відхилення, %	Абсолютне відхилення, млн грн	Відносне відхилення, %	Абсолютне відхилення, млн грн	Відносне відхилення, %	Абсолютне відхилення, млн грн	Відносне відхилення, %
Деб.зоб., усього	12949,7	115,2	53170,8	154,1	191321,5	226,3	257442,0	401,7
У тому числі:								
за товари, роботи і послуги	7385,3	117,9	18797,0	138,8	47655,4	170,9	73837,7	279,9
за розрахунками з бюджетом	269,6	110,9	744,3	127,3	1782,3	151,4	2796,2	213,7
Інша поточна ДЗ	5294,8	112,7	33629,5	171,4	141883,8	275,7	180808,1	532,2
Підсумок балансу	36445,0	113,2	77510,2	124,8	295237,9	175,6	409193,1	247,9

Протягом періоду, який аналізується, в структурі дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» спостерігалось зростання обсягу та частки іншої поточної дебіторської заборгованості від 41839,9 млн грн (15,1%) у 2012 році до 222648,0 млн грн (32,5%) у 2015 році, тобто на 180808,1 млн грн в абсолютному виразі та більше ніж у 5 разів у відносному (рис. 4.5-4.8). Ця стаття складається із заборгованості з розрахунків із підзвітними особами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, із пенсійного й соціального страхування та розрахунків з іншими дебіторами.

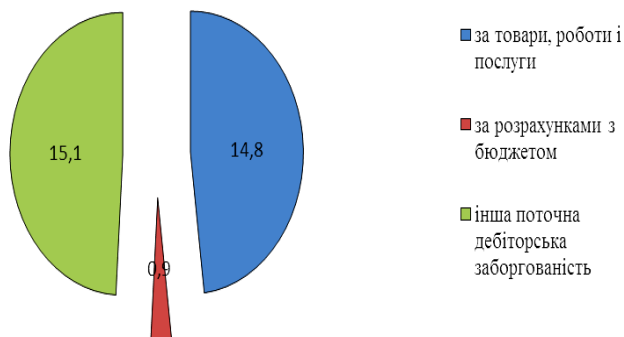


Рис. 4.5. Структура дебіторської заборгованості підприємств в галузі сільського, лісового та рибного господарства у 2012 році

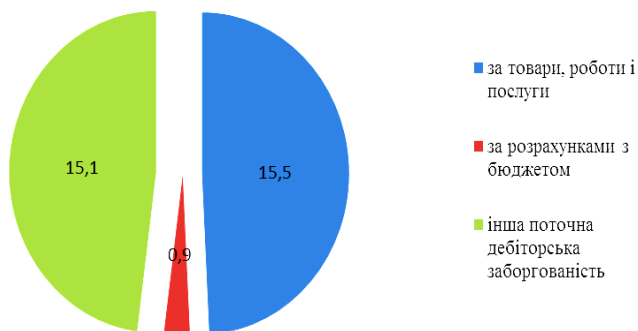


Рис. 4.6. Структура дебіторської заборгованості підприємств галузі сільського, лісового та рибного господарства у 2013 році

Іншою складовою дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство», яка за аналізований

період теж має чітко виражену тенденцію до зростання, є заборгованість за товари, роботи і послуги. Так, за 2012-2015 рр. її обсяг зріс від 41044,7 млн грн (14,8%) у 2012 році до 114882,4 млн грн (16,8%) у 2015 році, тобто на 73837,7 млн грн в абсолютному виразі та майже у 3 рази у відносному (див. табл. 4.3).

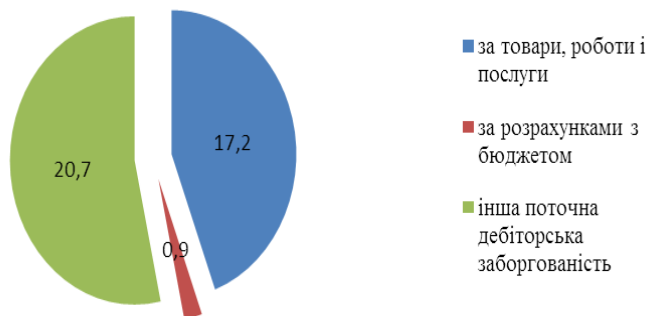


Рис. 4.7. Структура дебіторської заборгованості підприємств галузі сільського, лісового та рибного господарства у 2014 році

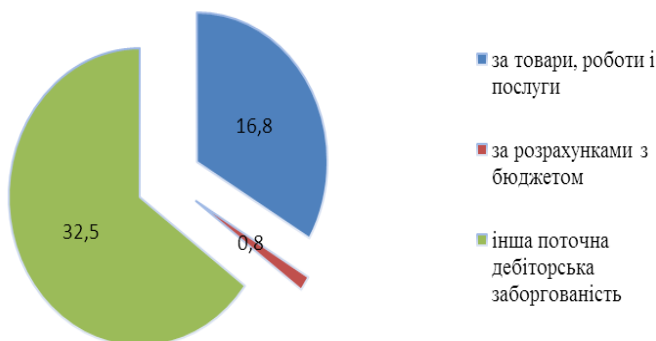


Рис. 4.8. Структура дебіторської заборгованості підприємств галузі сільського, лісового та рибного господарства у 2015 році

Проаналізувавши стан дебіторської заборгованості в активах підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» за період 2012-2015 рр. можна зробити висновок, що в дебіторській заборгованості приховані значні резерви для підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання та їх результатів. Однак для найбільш повного використання всіх переваг дебіторської заборгованості для забезпечення основної діяльності підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» не-

обхідна оцінка ефективності її використання. З цієї метою в процесі подальшого аналізу особлива увага приділяється аналізу оборотності дебіторської заборгованості підприємств.

В умовах ринкової економіки багато підприємств потрапили в зону господарської невизначеності і підвищеного ризику, вперше стали перед необхідністю об'єктивної оцінки платоспроможності та надійності своїх партнерів, постійного контролю за якістю розрахунково-фінансових операцій і розрахункової дисципліни. У діяльності багатьох підприємств з'явилася шкідлива практика зловживання позиковими коштами. Використовуючи механізм безвідсоткової товарної позики, підприємства-партнери одержують продукцію без передоплати, перетворюють її в гроші та задіюють як оборотні кошти.

Відволікання коштів у дебіторську заборгованість призводить до фінансових труднощів, підприємство відчуватиме нестачу коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків з бюджетом, постачальниками. Окрім того, заморожування коштів призводить до сповільнення оборотності капіталу. Тому кожне підприємство повинно бути зацікавлене в скороченні термінів погашення платежів шляхом удосконалення розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, передоплати, впровадження вексельної форми розрахунків тощо.

Розмір дебіторської заборгованості визначається умовами підприємства щодо розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови суворі, менше клієнтів купують його товари в кредит, зменшується обсяг реалізації, отже, зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростає обсяг реалізації і сума дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. Послаблення умов розрахунків має як переваги, так і недоліки. Переваги – це зростання обсягу реалізації і прибутку, недоліки – можливість збільшення суми безнадійних боргів.

Складно сформулювати однозначний висновок про вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства. З одного боку, дебітори відволікають фінансові ресурси підприємства. Це може спричинити збільшення фінансових витрат у зв'язку з необхідністю додаткового залучення кредитних коштів. Однак з іншого боку, збільшення товарного кредитування клієнтів дозволяє підвищити рівень збуту, адже в багатьох сферах можливість отримати товар і оплатити його пізніше дуже важливо. Зазвичай проблемою є знижен-

ня оборотності дебіторської заборгованості (табл. 3.4). Показник оборотності дебіторської заборгованості – це показник ділової активності, який вказує на ефективність управління заборгованістю клієнтів та інших дебіторів. Значення коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед підприємством.

Таблиця 4.4

Показники оцінки стану дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015/2012, +,-
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,76	1,59	1,57	1,35	-0,41
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	207	230	233	270	63
Коефіцієнт залежності підприємств від дебіторської заборгованості	0,499	0,504	0,566	0,666	0,167
Коефіцієнт рівноваги заборгованості	1,71	1,94	2,1	2,5	0,79
Коефіцієнт часу	0,58	0,55	0,49	0,42	-0,16

Показник оборотності дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» за аналізований період має стійку тенденцію до його зменшення (рис. 4.9).

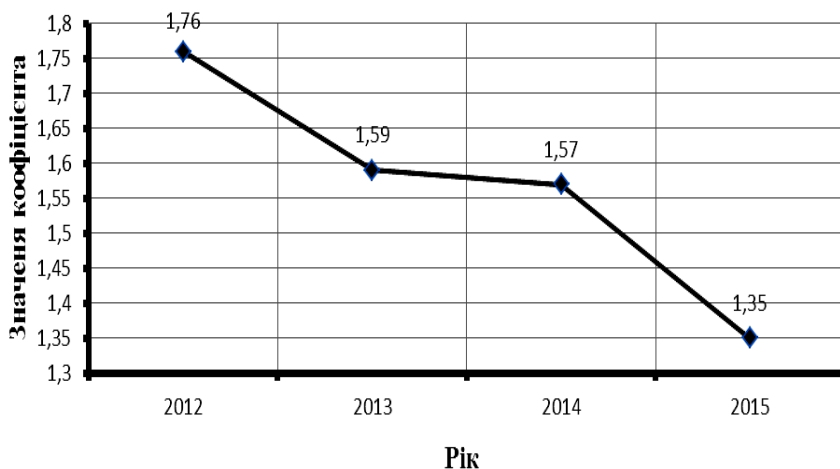


Рис. 4.9. Динаміка коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Так, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився від 1,76 у 2012 році до 1,35 у 2015 році. Це свідчить, що виручка від реалізації продукції перевищує середню дебіторську заборгованість лише в 1,35 рази при нормативному значенні для галузі сільського господарства – 4,8. Як показали результати проведеного дослідження, частка дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» за аналізований період збільшується, її оборотність зменшується. Це може бути зумовлено:

- неплатоспроможністю контрагентів;
- збільшенням обсягів реалізації;
- встановленням великих строків погашення дебіторської заборгованості;
- неефективною роботою відповідних осіб зі стягнення заборгованості;
- небажанням бухгалтерів узагалі використовувати резерви сумнівних боргів, не зважаючи на необхідність, адже це потребує зайвих розрахунків, а отже, і зусиль. Проте може виникнути ситуація, коли одразу буде велика сума витрат, що може призвести до збитків підприємства, а потім унаслідок неефективної політики управління дебіторською заборгованістю – навіть і до банкрутства останнього.

Окремі причини можуть бути усунені керівництвом підприємства такими способами: проконтролювати виконання роботи відповідних осіб зі стягнення заборгованості, визначити необхідність створення резерву сумнівних боргів та зменшити строки погашення дебіторської заборгованості. Якщо така проблема виникла лише один раз, то необхідно активізувати роботу з повернення коштів підприємства. Якщо це системна проблема, то необхідно сформулювати комплексну і чітку політику надання товарних кредитів клієнтам. Наприклад, слід розділити всіх клієнтів по групах виходячи з історії співпраці, важливості кожного з них і поточного фінансового стану. Потрібно вибрати стиль поведінки: консервативний, звичайний або агресивний. Залежно від цього визначитися – чи буде підприємство кредитуватиме тільки найбільш надійних клієнтів (консервативний варіант), чи намагатиметися максимізувати рівень збуту і кредитувати всіх крім потенційних банкрутів (агресивний варіант).

Таким чином, існує проблема постійного зниження оборотності дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісо-

ве та рибне господарство». Якщо у 2012 році дебіторська заборгованість підприємств зробила майже два обороти, то в 2015 році – тільки 1,35 обороти.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості характеризує середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення. Термін обороту зазвичай визначається як відношення кількості днів аналізованого періоду до коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Чим вище цей показник, тим вище ризик несплати по рахунках. Період погашення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» за аналізований період має стійку тенденцію до збільшення (рис. 4.10).

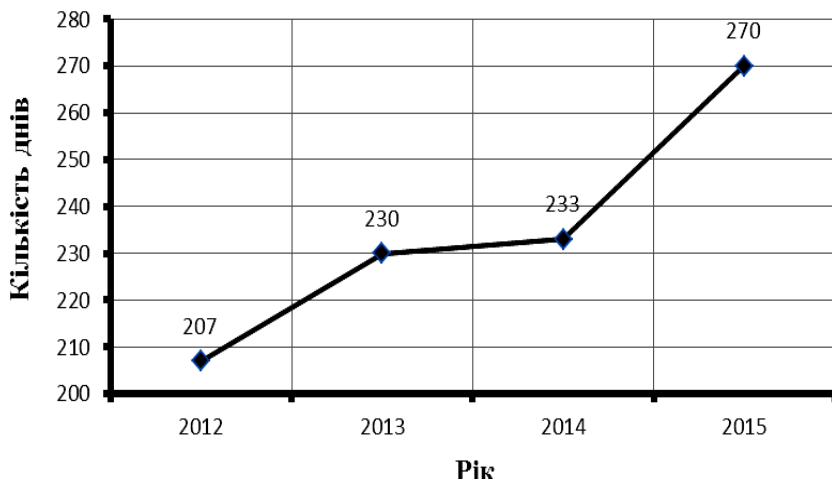


Рис. 4.10. Період погашення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Так, якщо у 2012 році період погашення дебіторської заборгованості становив 207 день, то в 2015 році вже було потрібно 270 днів для того, аби кредитори розрахувалися зі своїми дебіторами.

Довготривале неповернення дебіторської заборгованості зумовлює формування дефіциту грошових ресурсів, що впливає на зниження платоспроможності підприємств, погіршує їх фінансовий стан. Тому на підприємствах при організації розрахунків з дебіторами особливу увагу звертають на стан та структуру дебіторської заборгованості. Інформаційною базою для цього виступає

бухгалтерська звітність, для внутрішнього аналізу також використовуються відомості аналітичного обліку (журнал-ордер або відомість обліку розрахунків з покупцями і замовниками).

Організацією розрахунків з дебіторами на підприємстві займається обліково-аналітична служба. Вона здійснює: планування допустимого розміру дебіторської заборгованості; збір інформації про фінансовий стан дебіторів; контроль за величиною дебіторської заборгованості, який передбачає порівняння фактичних даних обліку з плановими чи бюджетними; аналіз дебіторської заборгованості, під час якого досліджуються і виділяються фактори, вплив яких призвів до появи відхилень фактичних параметрів стану дебіторської заборгованості від планових; розробка альтернативних рішень та вибір оптимального рішення з метою доведення рівня заборгованості до нормативного; реалізацію прийнятих альтернативних рішень.

Проблема постійного зростання періоду погашення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» вимагає коригування поточної політики управління дебіторською заборгованістю і працювати тільки на умовах передоплати з клієнтами, які не платять вчасно за надані послуги.

Важливим показником якісного складу є питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства. У підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» частка дебіторської заборгованості в складі оборотних активів за досліджуваний період зросла від 49,9% у 2012 році до 66,6% у 2015 році, що на 16,7 в.п. більше порівняно з 2012 р. (рис. 4.11).

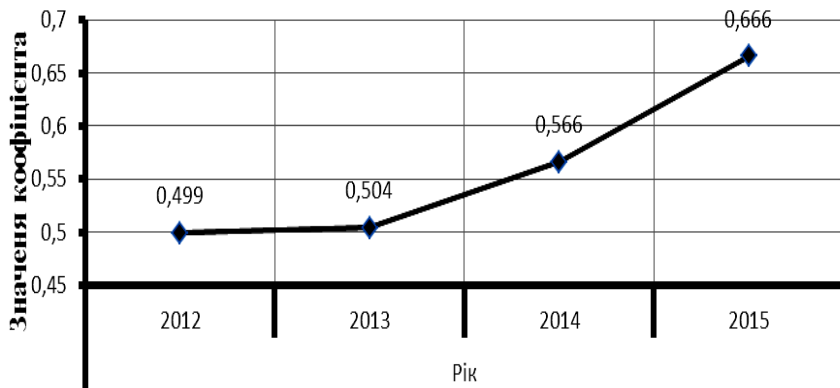


Рис.4.11. Динаміка коефіцієнта залежності підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» від дебіторської заборгованості

Зазначимо, що в Україні оптимальною вважають структуру обігових активів тоді, коли частка дебіторської заборгованості не перевищує 20 %. Відповідно до цього можна стверджувати, що на підприємствах галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» не сформована оптимальна структура обігових коштів, а питома вага дебіторської заборгованості в ній дуже значна.

Дебіторська заборгованість здатна активно впливати на обсяг і структуру грошової маси, платіжного обороту, швидкість обігу коштів. Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в поточних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємств стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. З іншого боку, підприємства можуть скоротити відвантаження продукції, тоді рахунки дебіторів зменшаться.

Для повноти аналізу дебіторську заборгованість необхідно зіставити з кредиторською, тобто розрахувати коефіцієнт рівноваги. Позитивним результатом вважається, якщо перша не перевищує другу. Тобто підприємство більше залучає грошових коштів, ніж витрачає. Для зіставлення потрібно розрахувати період оборотності, період погашення боргу, темп зростання кредиторської заборгованості. Цей коефіцієнт показує, чи достатньо в підприємства грошових коштів, які будуть перераховані на його поточний рахунок від дебіторів наприкінці терміну погашення дебіторської заборгованості, для покриття найбільш строкових зобов'язань підприємства, або ні. Щодо рекомендованого значення коефіцієнта співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства – практика свідчить, що воно повинно дорівнювати 1. За таких умов господарювання – коштів, які будуть отримані підприємством від дебіторів повністю вистачить для покриття найбільш строкових зобов'язань підприємства перед кредиторами. Коефіцієнт рівноваги дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» за аналізований період теж має стійку тенденцію до збільшення (рис. 4.12).

Так, якщо у 2012 році коефіцієнт рівноваги дебіторської і кредиторської заборгованості становив 1,71, то за розрахунками 2015 року дебіторська заборгованість у 2,5 рази перевищувала кредиторську. Постійне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може призвести до фінансової нестабільності підприємства.

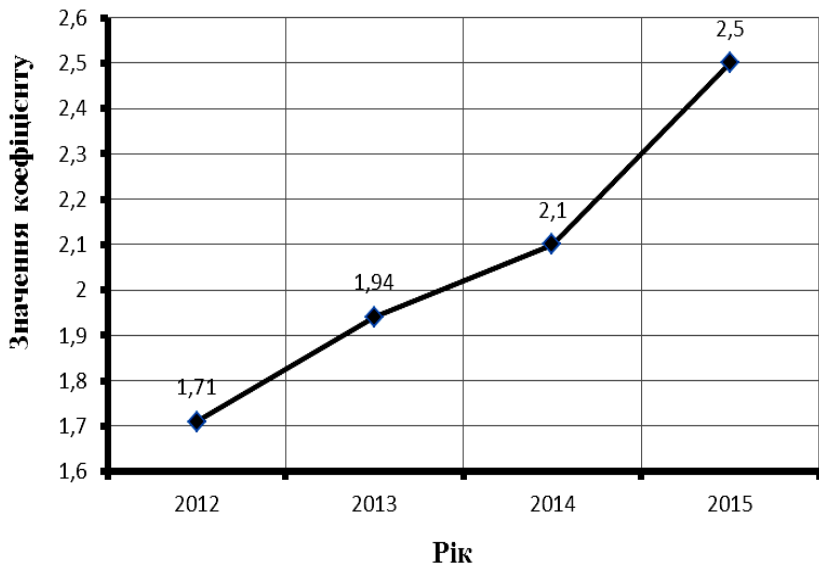


Рис. 4.12. Динаміка коефіцієнта рівноваги заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

В такому разі підприємствам не уникнути залучення додаткових джерел фінансування, що у свою чергу також підвищує загрозу настання кризового стану на підприємстві та збільшує ризики несплати боргів самим підприємством. При значній різниці в оборотах дебіторської і кредиторської заборгованостей тривалість фінансового циклу підприємства може набувати негативного значення, а це означає, що фінансування його діяльності відбувається переважно за рахунок кредиторів. Така ситуація веде до втрати ліквідності підприємством. Порівняльна оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» представлена в таблиці 4.5.

За наведеними даними, на підприємствах галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» спостерігається стійке перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською протягом усього досліджуваного періоду. Якщо в 2014 році таке перевищення становило 79345 млн грн, то в 2015 році зросло в 2,5 раза. При цьому дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги перевершувала кредиторську в 2015 році порівняно з 2014 роком у 2,1 раза, заборгованість за розрахунками з бюджетом і позабюджетних пла-

тежів – в 1,3 раза. Винятком стало перевищення в 2015 році іншої поточної заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» перед кредиторами і за авансами відповідно на суму 94294,4 млн грн. Розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів та покупцями послуг становлять найбільшу питому вагу у складі дебіторської та кредиторської заборгованостей і є наслідком взаємних неплатежів. Це зумовлено тим, що підприємства галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» активно використовують стратегію товарних позичок, реалізуючи споживачам свою продукцію з відстрочкою платежів, а також використовують безвідсоткові позикові кошти для придбання матеріально-виробничих ресурсів та здійснення інших розрахунків.

Таблиця 4.5

Дебіторська і кредиторська заборгованість підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство», млн грн

Показник	Заборгованість				Перевищення заборгованості			
	дебіторська		кредиторська		дебіторська		кредиторська	
	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
Заборгованість за товари, роботи, послуги	67227,0	114882,4	35420,6	47435,0	31806,4	67447,4	-	-
Заборгованість за розрахунками з бюджетом	3469,8	5252,1	1703,3	2925,3	1766,5	2326,8	-	-
Заборгованість зі страхування	-	-	358,7	371,0	-	-	358,7	371,0
Заборгованість з оплати праці	-	-	726,3	818,1	-	-	726,3	818,1
Інша поточна заборгованість	80764,2	80764,2	61888,6	175058,6	18875,6	-	-	94294,4
Усього	151461,0	342782,5	72116,0	136982,5	79345,0	205800,0	-	-

Порівняння стану дебіторської і кредиторської заборгованості дозволяє зробити такий висновок: на підприємствах галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» переважає сума дебіторської заборгованості, через що швидкість її оборотності менша порівняно з кредиторською заборгованістю. Оскільки оборотність дебіторської заборгованості погіршується, у підприємств можуть з'являтися

проблеми із погашенням власних зобов'язань. Уникнути цього можливо за аналізу дебіторів, зокрема їх платоспроможності з метою вироблення індивідуальних умов представлення комерційних кредитів і умов договорів факторингу. Рівень і динаміка коефіцієнтів ліквідності надає можливість зробити висновок про доцільність продажу продукції тільки при передоплаті або, навпаки, про можливість зниження відсотка по комерційних кредитах і т.п.

Дебіторська заборгованість – це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття. Тому потрібно вирішувати не тільки задачу зниження дебіторської заборгованості, й її збалансованості з кредиторською. Вивчення співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованостями зумовлює аналіз умов комерційного кредиту, що надається постачальниками сировини і матеріалів. Як один із засобів визначення оптимального співвідношення дебіторської та поточної кредиторської заборгованостей слід вказати розрахунок коефіцієнта, що дозволяє встановити скільки дебіторської заборгованості припадає на 1 гривню кредиторської, причому оптимальне значення згаданого коефіцієнта варіює від 0,9 до 1,0. Тобто кредиторська заборгованість повинна лише на 10 % перевищувати дебіторську. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» за чотири роки представлено у таблиці 4.6.

Таблиця 4.6.

Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство», млн грн

Рік	Загальна сума заборгованості		Рекомендоване значення	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Відхилення від рекомендованого значення
	дебіторська	кредиторська			
2012	85340,5	49801,3	0,9-1,0	1,71	+0,71
2013	98290,2	50566,8	0,9-1,0	1,94	+0,94
2014	151461,0	72116,0	0,9-1,0	2,1	+1,1
2015	342782,5	136982,5	0,9-1,0	2,5	+1,5

За наведеними даними, наявне стійке наростання перевищення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» над кредиторською. Починаючи з 2014 року, співвідношення між заборгованостями сягнуло двократного розміру. В умовах існуючої інфляції важливо постійно контролю-

вати надання будь-якої відстрочки платежів клієнтам (дебіторам), адже це є одним із факторів, здатних спричинити зниження ліквідності підприємства, оборотності та строків погашення дебіторської заборгованості. Подібне може призвести до того, що підприємство не отримає в кінцевому результаті повної суми вартості виконаних робіт. Ситуація, що склалася, вимагає від підприємств постійного аналізу за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, докладати всіх зусиль для зниження згаданого показника за рахунок скорочення періоду їх погашення, що позитивно характеризуватиме процес управління дебіторською заборгованістю підприємств галузі.

Заборгованість між підприємствами набула загрозливих ознак для стабілізації та подальшого розвитку економіки, оскільки вона пов'язує ланцюгом взаємної заборгованості всі підприємства, суб'єктивно втягує у своє коло також прибуткові та платоспроможні підприємства, свідчить про недостатність платіжних засобів в обігу, провокує бартерні операції, створює умови для ухиляння від виконання фінансових і бюджетних зобов'язань, приховування та неконтрольованого спрямування товарних і фінансових ресурсів, ставить під сумнів ефективність будь-яких заходів щодо фінансової та економічної стабілізації, бо одночасно виступає і причиною, і наслідком багатьох негативних процесів у розвитку економіки. Для уникнення ризику несплати необхідно впроваджувати та розширювати наявну систему авансових платежів.

Важливим етапом аналізу дебіторської заборгованості є факторний аналіз, спрямований на кількісну оцінку впливу різноманітних чинників на рівень дебіторської заборгованості. В його основі знаходиться використання методичного прийому, який дозволить виділити вплив кожного фактора на зміну результативного показника. Фактор – це умова досягнення результату, який відображається у вихідних даних окремим показником. Фактор може бути кількісним та якісним. Кількісний фактор визначає величину показника, що аналізується при постійних ознаках якісного фактора. Якісні фактори відображають суттєві особливості показника, що аналізується при величині кількісного фактора, яка склалася.

У процесі проведення аналізу визначаються причини змін окремих факторів, які є виробничими умовами і зумовили подібну величину фактора в умовах роботи підприємства. Чим більше причин, тим аналіз досконаліший, ефективніші результати. Аналіз показни-

ків вимагає дотримання саме такої послідовності вивчення окремих факторів, яка складається у виробничих умовах господарювання.

Важливий етап аналізу – з'ясування виду залежності показника, що вивчається, від окремих факторів та визначення конкретно-го взаємозв'язку. Найпростішим функціональним зв'язком є пропорційна залежність між двома або більшою кількістю показників, коли певному значенню величини факторів відповідає цілком визначене значення аналізованого показника. Загалом факторний аналіз являє собою методику комплексного та системного вивчення і вимірювання впливу факторів на величину результативних показників. В економічних дослідженнях під фактором розуміють рушійні сили розвитку процесів і явищ, які відбуваються на підприємстві. Кожний фактор може складатися із ряду причин, які деталізують вплив факторів і виступають як самостійні фактори з більшим або меншим рівнем впливу на результати діяльності підприємств. Чим більша їх деталізація, тим глибше вони вивчаються, тим повніше виявляються наявні резерви покращення господарської діяльності підприємств.

Основними етапами проведення факторного аналізу є:

- вибір фактора, які спричиняють вплив на досліджувані результативні показники; їх класифікація та систематизація з метою забезпечення системного підходу;
- визначення форми залежності між факторами та результативним показником на підставі набутого досвіду, за допомогою спеціальних способів і прийомів;
- моделювання взаємозв'язків між результативними і факторними показниками;
- побудова економічно обгрунтованої (з позицій факторного аналізу) факторної моделі;
- розрахунок впливу фактора та оцінка ролі кожного з них у зміні величини результативного показника;
- формування висновків за результатами досліджень, підготовка відповідних управлінських рішень.

За найпоширеніші способи факторного аналізу виступають методи: ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, часткової участі, індексний тощо. Вибір способу зумовлюється його перевагами перед іншими в кожній окремій ситуації, поставленими аналітичними завданнями. У проведеному дослідженні застосовували метод ланцюгових підстановок.

Ланцюгові підстановки – найбільш універсальний прийом факторного аналізу, тому може використовуватися для оцінки впливу окремих факторів на зміну результативного показника в усіх видах детермінованих моделей: адаптивних, мультиплікативних, кратних, комбінованих (змішаних). Суть цього прийому полягає в послідовній, почерговій заміні у факторній функціональній моделі, яка описує базисний рівень досліджуваного показника, базисних параметрів на звітні; в обчисленні умовних результативних показників та їх порівняння для визначення впливу кожного окремого фактора.

При послідовній почерговій заміні базисних параметрів на звітні слід дотримуватися такого правила: в першу чергу підлягають заміні кількісні параметри, далі структурні, в останню чергу якісні. Якщо у факторній системі міститься кілька кількісних, структурних або якісних факторів, послідовність заміни залежить від оцінки того, які з них є основними, а які похідними; які первинні, а які – вторинні. Різниця між кожним наступним та попереднім розрахунковим показником і виражатиме елімінування впливу всіх інших факторів, крім заміненого (досліджуваного).

У результаті аналізу було виявлено негативні тенденції показника оборотності дебіторської заборгованості. Тому видається необхідним проведення факторного аналізу згаданого показника за 2014-2015 роки, адже саме за цей період часу спостерігається негативна його динаміка.

Вплив факторів на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» визначимо методом ланцюгових підстановок. (табл. 4.7).

Таблиця 4.7.

Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Показник	2014 р.	2015 р.	Відхилення за сумою, +,-	Темп росту, %
1. Виручка від реалізації продукції, млн грн	196339,6	332647,4	136307,8	169,4
2. Середня дебіторська заборгованість, млн грн	124875,6	247121,75	122246,15	197,89
3. Оборотність дебіторської заборгованості	1,57	1,35	-0,22	85,99

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (результуючий показник – Y), обчислюється як відношення чистої вируч-

ки від реалізації (x_1) до середньорічної суми дебіторської заборгованості (x_2). Результати розрахунку впливу факторів на зміну оборотності дебіторської заборгованості наведено в таблиці 4.8.

Таблиця 4.8

Розрахунок впливу факторів на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Номер підстановки	(x1)	(x2)	Результат розрахунку	Розмір впливу фактора
"0"	196339,6	124875,6	1,57	-
"1"	196339,6	247121,75	0,795	-0,775
"2"	332647,4	247121,75	1,35	0,555
Загальний вплив факторів	-0,22			

Отже, за рахунок збільшення середньої дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» на 122246,15 млн грн оборотність їх дебіторської заборгованості знизилася на 0,775 обороти за рік. При цьому за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» на 136307,8 млн грн оборотність дебіторської заборгованості зросла на 0,555 обороти за рік. Загальний розмір впливу двох факторів становить -0,22 обороти/рік, що повністю відповідає абсолютному відхиленню результуючого показника.

Також під час аналізу виявлено негативні тенденції коефіцієнта залежності підприємства від дебіторської заборгованості, тому зумовило проведення факторного аналізу такого 2014-2015 роки, коли відзначена його негативна динаміка.

Вихідні дані для розрахунків впливу факторів на коефіцієнт залежності від дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» наведено в таблиці 4.9.

Результуючим показником виступатиме показник залежності підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» від дебіторської заборгованості, а фактори, що впливають на результуючий показник (x_1 , x_2) – це загальна сума дебіторської заборгованості підприємств та загальна сума оборотних активів підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство». Результати розрахунку впливу факторів на зміну коефіцієнта залежності підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» від дебіторської заборгованості наведено в таблиці 4.10.

Таблиця 4.9.

Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на коефіцієнт залежності від дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Показник	2014 р.	2015 р.	Відхилення за сумою, +/-	Темп росту, %
1. Сума дебіторської заборгованості підприємств, млн грн (на кінець періоду)	151461,9	342782,5	191320,6	226,3
2. Загальна сума оборотних активів підприємств, млн грн (на кінець періоду)	267541,1	514624,6	247083,5	192,35
3. Коефіцієнт залежності підприємств від дебіторської заборгованості	0,566	0,666	0,0999	117,65

Таблиця 4.10

Розрахунок впливу факторів на зміну коефіцієнта залежності підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» від дебіторської заборгованості

Номер підстановки	(x ₁)	(x ₂)	Результат розрахунку	Розмір впливу фактора
"0"	151461,9	267541,1	0,5661	-
"1"	151461,9	514624,6	0,2943	-0,2718
"2"	342782,5	514624,6	0,6661	0,3718
Загальний вплив факторів	0,1			

За рахунок збільшення суми дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» на 191320,6 млн грн – коефіцієнт залежності підприємств від дебіторської заборгованості знизився на 0,2718 пункти. За рахунок збільшення загальної суми оборотних активів підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» на 247083,5 млн грн коефіцієнт зріс на 0,3718 пункти. Загальний розмір впливу двох факторів становить 0,1 пункти, що повністю відповідає абсолютному відхиленню результуючого показника.

Аналогічно було проведено факторний аналіз періоду погашення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» за 2014-2015 роки, оскільки саме за цей період часу простежується негативна його динаміка.

Вихідні дані для розрахунків впливу факторів на період погашення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» наведено в табл. 4.11.

Таблиця 4.11

Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на період погашення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Показник	2014 р.	2015 р.	Відхилення за сумою, +, -	Темп росту, %
1. Кількість днів у році	360	360	-	100
2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,57	1,35	-0,22	85,99
3. Період погашення дебіторської заборгованості	229,3	266,7	37,4	116,3

Отже, результуючим показником виступатиме сам показник, а фактори, що впливають на нього (x_1 , x_2) – це кількість днів у році та оборотність дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство». Результати розрахунку впливу факторів на зміну періоду погашення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» наведено в таблиці 4.12.

Таблиця 4.12

Розрахунок впливу факторів на зміну періоду погашення дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Номер підстановки	(x_1)	(x_2)	Результат розрахунку	Розмір впливу фактора
"0"	360	1,57	360/1,57=229,3	-
"1"	360	1,35	266,7	37,4
"2"	360	1,35	266,7	-
Загальний вплив факторів	37,4			

Отже, за рахунок зменшення оборотності дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» на 0,22 пункти, строк погашення дебіторської заборгованості зріс на 37,4 дні – до 266,7 днів. Загальний розмір впливу двох факторів становить 37,4 дні, що повністю відповідає абсолютному відхиленню результуючого показника (табл. 4.13).

Таблиця 4.13

Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості підприємств галузі «Сільське, лісове та рибне господарство»

Показники	2014 рік	2015 рік	Відхилення за сумою, +, -	Темп росту, %
1. Виручка від реалізації продукції, млн грн	196339,6	332647,4	136307,8	169,4
2. Середня дебіторська заборгованість, млн грн	124875,6	247121,75	122246,15	197,89
3. Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації	1,57	1,35	-0,22	85,99

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (результуючий показник – Y), визначається як відношення чистої виручки від реалізації (x_1) до середньорічної суми дебіторської заборгованості (x_2).

Дебіторська заборгованість являє собою невід’ємну складову збутової діяльності будь-якого підприємства. Велика її частка в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що однією з проблем управління дебіторською заборгованістю підприємства є недоотримання коштів по дебіторській заборгованості. Розміри дебіторської заборгованості та їхня динаміка прямо чи опосередковано визначають характер управлінських рішень у виробничо-фінансовій сфері. Неадекватне оцінювання фактичного стану розрахунків з дебіторами може негативно вплинути на реальну оцінку платоспроможності та кредитоспроможності підприємства. Аналіз показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості за певний період, дає змогу визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю.

Діяльність суб’єктів господарювання потребує сучасних підходів щодо платіжно-розрахункових взаємозв’язків між підприємствами, правильне здійснення обліку та проведення ефективного аналізу дебіторської заборгованості для прийняття управлінських рішень. Нині сільськогосподарські підприємства, щоб не втратити свої кошти необхідно проводити постійний моніторинг заборгованості, своєчасно висувати претензії щодо боргів та запобігати безнадійним боргам на підприємстві.

Одним із ключових завдань у вирішенні задач підприємств з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів під час здійснення господарської діяльності є розробка механізму ефективного управління дебіторською заборгованістю. Уміле керування й управління дебіторською заборгованістю дасть змогу раціонально використовувати наявні фінансові ресурси та зміцнити економічну безпеку як окремого підприємства, так і країни в цілому.

4.2. Оцінка та аналіз стану дебіторської заборгованості підприємств Київської області

Нині, з посиленням конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції, товаровиробники змушені вишукувати сприятливі умови реалізації, зокрема через надання відстрочки з оплати продукції, що призводить до утворення дебіторської заборгованості. Вона виникає при здійсненні організацією будь-яких операцій, пов'язаних із рухом коштів і матеріальних ресурсів.

Вплив дебіторської заборгованості на прибутковість функціонування економічних суб'єктів має двоїстий характер. З одного боку, сукупно з політикою менеджменту сільськогосподарського підприємства вона впливає на розмір виручки. З іншого – виникнення дебіторської заборгованості завжди пов'язано з ризиком її непогашення з різних причин (наприклад, банкрутство або ліквідація боржника).

Управління дебіторською заборгованістю в сільськогосподарських підприємствах передбачає насамперед контроль за оборотністю коштів у розрахунках. Прискорення оборотності в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Важливе значення має відбір потенційних покупців і визначення умов оплати продукції, які передбачено в контрактах. Розробляючи політику кредитування покупців своєї продукції, сільськогосподарські товаровиробники мають враховувати ряд питань, серед яких: термін надання кредиту – найчастіше приймаються стандартні умови оплати, в тому числі тривалості кредитування, в договорі, хоча можуть бути окремі відхилення від прийнятої практики (при встановленні максимально можливого терміну оплати поставленої продукції необхідно враховувати правові вимоги та економічні наслідки для фінансового стану підприємства). Отже, тривала дебіторська заборгованість зумовлює зменшення вартості грошей за рахунок інфляційних процесів і втрачені фінансові можливості.

Далі за статистичними даними сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району визначено втрати цінності фінансових ресурсів на дебіторській заборгованості від інфляції. Так, середня дебіторська заборгованість за товари та послуги за 2016 р. тривалістю до 12 міс. становила 1971,24 тис. грн на підприємство, від 12 до 18 – 598,32 тис. грн, від 18 до 36 міс. – 2260,32 тис. грн. Із розрахунку на 1 грн виручки від реалізації товарів і послуг дебіторська заборгованість буде 13,8 коп. (враховували заборгованість тривалістю до 12 міс.).

За проведеними розрахунками, втрати по дебіторській заборгованості на одне сільськогосподарське підприємство за 12 міс. становили 85,97 тис. грн, по дебіторській заборгованості до 18 міс. – 44,44 тис. грн, по дебіторській заборгованості від 18 до 36 міс. (взято як заборгованість за 24 міс.) – 278,82 тис. грн. Отже, загальні втрати становлять 409,22 тис. грн.

Тобто, звідси, кожне підприємство втрачає майже 409,22 тис. грн. Причому навіть в умовах низького рівня інфляції згідно з офіційною статистикою.

Так, згідно з розрахунками, за продукцію вартістю 1971,24 тис. грн у разі відстрочки оплати на 6 місяців підприємство отримує лише 1852,44 тис. грн у теперішній грошовій цінності; 12 місяців – 1740,72 тис. грн. Отже, втрати становитимуть 118,8 і 230,52 тис. грн при відповідних термінах. Втрати по заборгованості за всіма періодами будуть такими: – 230,52 (12 міс.) + 101,82 (18 міс.) + 497,71 (24 міс.) = 830,05 тис. грн.

Поєднуючи величини обох втрат одержуємо суму загальних втрат:

$$V^I + V^{PV} = 409,22 + 830,05 = 1239,27 \text{ тис. грн.}$$

Одним із варіантів розрахунку втрачених фінансових можливостей є розрахунок майбутньої вартості або отримання дивідендів від залучення вільних грошових коштів. У наведеному випадку задача визначається як розрахунок отримання додаткових коштів за умови відсутності затримки в розрахунках (відсутності дебіторської заборгованості), тобто отримання нарощеної вартості при інвестуванні одержаних коштів (наприклад депозит). Відсоткова ставка така сама, як при розрахунках теперішньої вартості – 12,5 %. Проведений розрахунок показує, що майбутня вартість становитиме при депозиті на 6 міс. 2097,72 тис. грн та при 12 міс. – 2232,24 тис. грн. Отже, фінансові активи за такого підходу збільшаться на 126,48 і 261,00 тис. грн відповідно.

Укладаючи договори на поставку сільськогосподарської продукції та обумовлюючи терміни оплати, підприємство може дотримуватися установлених ним критеріїв фінансової стійкості щодо потенційних покупців. Крім того, підприємству необхідно обґрунтувати систему знижок, яка надається покупцям продукції. У провідних країнах світу однією з найбільш поширених систем є схема типу «d/k чисто n» («d/k net n»), яка означає, що: покупець одержить знижку у розмірі d % у разі оплати одержаного товару протягом k днів із початку періоду кредитування (наприклад із моменту одержання або відвантаження продукції); покупець погашає повну вартість товару, якщо оплата погашається у період із (k + 1) по n-й день кредитного періоду, тобто до кінця періоду покупець повинен розрахуватися за своїми зобов'язаннями перед постачальником; у разі несплати протягом n днів покупець змушений сплатити штраф, величина якого може змінюватися залежно від моменту оплати.

Надання знижки вигідно як покупцеві, так і продавцеві. Перший має пряму вигоду від зниження витрат на придбання продукції, другий – одержує непряму вигоду від прискорення оборотності коштів, які вкладено у формування дебіторської заборгованості, яка, як і виробничі запаси, є іммобілізацією коштів.

Оскільки основними нормативами управління дебіторською заборгованістю виступають термін платежу і розмір знижки, що надається покупцям залежно від терміну оплати, аналітик повинен обґрунтувати такі оптимальні умови кредитування, які б забезпечили підприємству додаткові прибутки і зменшили ризик неповернення заборгованості (табл. 4.14).

Як зазначалося, використовуючи знижку, підприємство планує скоротити термін погашення дебіторської заборгованості. Проте при цьому необхідно забезпечити наступні умови: прибуток, одержаний від прискорення платежу, має бути більшим, ніж можливі втрати від зростання розміру знижок.

За наведеними даними, із впровадженням системи знижок відчутно зменшилася дебіторська заборгованість – від 84 до 86 %. При цьому рівень доходів, отриманих від прискорення терміну погашення, перевищує рівень витрат, які пов'язані з наданням знижок по господарству № 1 – на 33,4 тис. грн, господарству № 3 – на 802,3 тис. грн. У господарстві № 2 виявлено перевищення рівня витрат, пов'язаних із наданням знижки, над рівнем доходів від прискорення терміну погашення на 1 тис. грн. Але слід зазначити,

що рівень знижок становить менше 1%, а нормативним значенням вважається 2 %. При цьому рівень знижок, яке надає підприємство № 2, компенсує лише частково втрати при транспортуванні та навантажуванні продукції.

Таблиця 4.14

Аналіз доцільності скорочення терміну погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги із застосуванням знижки, I-II квартали 2016 р.

Показник	Господарство № 1	Господарство № 2	Господарство № 3
Обсяг реалізації продукції, тис. грн	6278	12309	44149
Середні залишки дебіторської заборгованості, тис. грн	304	101	9826
Витрати, пов'язані із наданням знижки, тис. грн	27,8	14,4	855
Середня дебіторська заборгованість після зміни умов, тис. грн	38,0	4,6	1544
Зміни обсягів дебіторської заборгованості, тис. грн	265,6	96,2	8281,3
Економія витрат, пов'язаних із фінансуванням дебіторської заборгованості, тис. грн	34,3	3,4	2290,7
Доходи від прискорення терміну погашення, тис. грн	61	13	1657

Джерело: складено і розраховано за фінансовою звітністю досліджуваних підприємств.

Одним із методів управління дебіторською заборгованістю може бути збільшення терміну її погашення за умови нарощування обсягів збуту продукції (табл. 4.15).

Розрахунки свідчать, що найбільший обсяг прибутку підприємство отримає від збільшення терміну погашення від 30 до 60 днів. Збільшення терміну погашення дебіторської заборгованості призводить до виникнення збитку від подовження цього терміну. Варто зазначити, що крім прямих фінансових втрат від збільшення дебіторської заборгованості сільськогосподарське підприємство зазнає моральних збитків через недовіру до контрагентів, що в кінцевому результаті призведе до використання певних застережних заходів по дебіторах, в яких термін погашення заборгованості наближається до критичної дати (90 днів від моменту її утворення). Для надійних і важливих угод фінансовий менеджер може провести подібні розрахунки окремо за договором.

Таблиця 4.15

Розрахунок доцільності збільшення терміну погашення дебіторської заборгованості та розширення збуту продукції у господарстві № 2 за липень-жовтень 2016 р., тис. грн

Показник	Зростання терміну погашення дебіторської заборгованості, днів		
	від 30 до 60	від 60 до 90	від 30 до 90
Обсяг продажу продукції	81722,40	81722,40	81722,40
Вкладення у додаткову дебіторську заборгованість внаслідок нових обсягів реалізації	14223,60	59037,60	12612,00
Вкладення у безнадійний борг (за вартістю реалізації)	3901,20	3901,20	3901,20
Сума дебіторської заборгованості до зміни періоду	5853,60	18448,80	10143,60
Новий рівень дебіторської заборгованості, пов'язаний з початковим обсягом реалізації	7558,80	26362,07	19457,71
Вкладення у додаткову дебіторську заборгованість, пов'язані з початковим обсягом реалізації	29396,54	65377,92	19411,50
Усього вкладень у додаткову дебіторську заборгованість	47521,34	128316,72	35924,70
Накладні витрати від додаткової дебіторської заборгованості	4573,13	12299,20	9944,70
Прибуток від розширеного обсягу продажу	28802,14	58902,08	10931,30
Результат від подовження терміну погашення дебіторської заборгованості	14464,68	-10712,48	-2405,98

Джерело: складено і розраховано за фінансовою звітністю досліджуваного підприємства

Таким чином, якщо підприємство розглядає лібералізацію (знижує жорсткість) своєї політики управління дебіторською заборгованістю такими засобами, як збільшення термінів виплати дебіторської заборгованості, послаблення вимог до стандартів платоспроможності та методів справляння заборгованостей, надання різноманітних знижок, то обсяг продажу звичайно зростає. Хоча зміна умов у бік пом'якшення стимулює продаж продукції, однак призводить до збільшення суми несплаченої дебіторської заборгованості. Отже, вирішальним критерієм під час прийняття рішення стосовно зміни умов буде перевищення доходів від зростання продажу над витратами, які пов'язані зі зміною політики управління дебіторською заборгованістю.

Економічний розрахунок доцільності зміни політики управління дебіторською заборгованістю у господарстві № 2 наведено в таблиці 4.16.

Таблиця 4.16

Аналіз результатів зміни політики за допомогою розроблених форм для господарства № 2 за I-II квартали 2016 р., тис. грн.

Показник	Попередня політика	У разі прийняття нової політики	
		план	зміни
Обсяг реалізації продукції	58926,16	15914,36	58926,16
Середні залишки дебіторської заборгованості	47388,72	25443,94	47388,72
Витрати, пов'язані з наданням знижки	4425,40	1822,22	4425,40
Економія витрат, пов'язаних із фінансуванням дебіторської заборгованості	14660,74	10079,15	14660,74
Доходи від прискорення терміну погашення	11066,06	9087,65	11066,06
Витрати, пов'язані з подовженням терміну погашення			
Усього вкладень у додаткову дебіторську заборгованість	37125,94	62964,25	25838,32
Накладні витрати від додаткових вкладень	3545,06	14853,82	11308,75
Прибуток від розширеного обсягу продажу	10667,46	8149,02	-2518,44
Результат від подовження терміну погашення	-4166,71	-21468,95	-17302,24
Результат від управління дебіторською заборгованістю	896,42	2340,78	1444,36

Джерело: складено і розраховано за фінансовою звітністю досліджуваного підприємства.

За розрахунками, в досліджуваному господарстві № 2 із запровадженням методів управління дебіторською заборгованістю відповідно зростає прибуток від її управління на 61%. При цьому витрати з подовження терміну погашення компенсуються доходом від прискорення терміну погашення дебіторської заборгованості.

За існуючих термінів оплати 39% покупців бажають скористатися знижками і платять достроково, 38% сплачують купівлю через 30 днів, тоді як 23% – пізніше, тільки на 60-й день. Так, якщо на підприємстві повністю відсутні будь-які стандарти платоспроможності (тобто відстрочка платежу надається всім претендентам без винятку), обсяги реалізації досягають максимального рівня. Але при цьому значно збільшуються сума витрат за безнадійними

боргами й альтернативні витрати, пов'язані з наявністю досить великої дебіторської заборгованості (внаслідок тривалого середнього періоду їх погашення). За впровадження стандартів платоспроможності розпочинається відсів покупців. Хоча доходи від реалізації починають зменшуватися, але при цьому скорочується період стягнення дебіторської заборгованості. Оскільки на початку ці два показники скорочуються швидше, ніж обсяг реалізації, прибуток зростає. Із часом, при жорсткіших стандартах платоспроможності, прибуток від реалізації починає скорочуватися дедалі з більшою інтенсивністю.

В управлінні дебіторською заборгованістю важливе місце відводиться системі створення резервів по сумнівних боргах, а також страхування дебіторської заборгованості. Страхування дебіторської заборгованості передбачає страхування ризику збитків від несвоєчасного повернення грошових коштів покупцем або його банкрутства.

До переваг використання страхування дебіторської заборгованості можна віднести підвищення фінансової незалежності підприємства. Доцільно зазначити, що підприємствам, які застрахували свою дебіторську заборгованість, як правило, набагато простіше отримати більш вигідні умови по банківських кредитах. При цьому застрахована дебіторська заборгованість може бути предметом застави для банку.

Серед основних недоліків страхування дебіторської заборгованості можна вказати досить високу вартість цієї послуги порівняно з аналогічними пропозиціями на зарубіжних ринках. Страхова премія може становити від 0,9 до 9 % застрахованого обсягу продажів із розстрочкою платежу. Це пов'язано з тим, що страхові компанії, визначаючи розмір премії, враховують у вартості страхування ризик країни.

Страхування дебіторської заборгованості може бути достатньо дієвим продуктом з точки зору зниження ризиків комерційного кредитування покупців. Однак покупці, на яких припадають значні ризики, зобов'язані надати банківську гарантію. Якщо покупець не здатний погасити свої зобов'язання перед компанією, його зобов'язання бере на себе банк [146].

Нині для зниження ризиків виникнення простроченої дебіторської заборгованості контрагенти використовують такий інструмент, як банківські гарантії, але його застосування має ряд обмежень. Не всі підприємства-покупці здатні отримати банківську

гарантію. Крім того, якщо одне із підприємств, що володіє істотними ресурсами і посідає провідне місце в галузі, для завоювання більшої частки ринку відмовиться від використання банківських гарантій і візьме на себе всі ризики неповернення коштів, то інші також змушені будуть відмовитися від використання банківських гарантій, щоб зберегти своїх покупців. Якщо компанія вийшла на лідируючі позиції на ринку й володіє ефективною системою прийняття рішень у сфері комерційного кредитування, то страхування дебіторської заборгованості для неї не видається настільки актуальним. Безумовно, страхування дебіторської заборгованості з часом стане нормою для багатьох вітчизняних компаній. Укладення договору страхування дозволить не тільки обґрунтовано оцінити кредитні ризики компанії, а й перекласти їх на страхову компанію. Істотна перевага страхування дебіторської заборгованості – це можливість активно розвивати ринки регіонів. Основний недолік існуючої нині пропозиції зі страхування дебіторської заборгованості – завищений розмір страхової премії. Сільськогосподарські підприємства не зможуть дозволити собі страхові премії, розмір яких перевищуватиме 2-3% від обсягу продажів із розстрочкою платежу [147].

Для того щоб застрахувати дебіторську заборгованість, підприємство повинно застрахувати всіх покупців, що купують продукцію на умовах відстрочки платежу. Перш ніж запропонувати конкретні умови страхування (розмір страхової премії, франшизи), страхова компанія проаналізує кредитні ризики контрагентів компанії, обере тих, з якими можливо працювати на умовах відстрочення платежу та визначить для кожного з них кредитний ліміт.

Вимога передавати на страхування весь обсяг продажів із відстрочкою платежу, з якого страхова компанія вибере клієнтів, що мають найменші ризики, на нашу думку, не цілком виправдана. З одного боку, можна зрозуміти страхову компанію, яка прагне знизити свої ризики, тоді як з іншого – незрозуміло, для чого підприємству страхувати сумнівних покупців і платити за це гроші.

Проведення оцінки, необхідної для встановлення кредитних лімітів покупцям, починається з аналізу діяльності підприємства-продавця. Тому при першому зверненні підприємства до страхової компанії потрібно представити: загальні відомості про компанію (найменування, адреса, сфера діяльності); планований обсяг продажів у майбутньому році; інформацію про збитки внаслідок невиконання

зобов'язань покупцями, які були в попередніх роках (за два-три роки); реєстр якісного складу дебіторської заборгованості; список покупців, які купують продукцію на умовах відстрочки платежу.

При укладанні договорів на поставку сільськогосподарської продукції вимагається максимум інформації про поточний стан дебіторської заборгованості, обсяги продажів і т. д. Однак приділяють увагу і стратегічним планам сільськогосподарського підприємства та його позиції на ринку. Це може бути невелике підприємство, але з унікальними перспективами розвитку. Часто такі підприємства при наданні їм послуги страхування дебіторської заборгованості значно збільшують обсяги продажів. Підприємству-продавцю також необхідно буде надавати бухгалтерський баланс і звіт про прибутки та збитки за три попередніх роки.

Паралельно аналізують задіяні процедури надання комерційних кредитів та управління ними (системи кредитного менеджменту). Якщо кредитний менеджмент підприємства відповідає вимогам страхової компанії, то після укладення договору підприємство буде самостійно контролювати дотримання встановлених кредитних лімітів по покупцях. В іншому випадку страхова компанія візьме цю функцію на себе, тоді підприємство буде змушене надавати більшу кількість звітів страховій компанії, а умови страхування стануть менш вигідними.

Якісний кредитний менеджмент з точки зору страхової компанії повинен відповідати таким вимогам: усі процедури прийняття рішень описані у внутрішньофірмових положеннях; за конкретними посадовими особами закріплена відповідальність прийняття рішень про надання кредитів; запроваджена система оцінки кредитоспроможності покупців; описані процедури стягнення простроченої дебіторської заборгованості; створена система моніторингу старіння дебіторської заборгованості; у договорах на поставку чітко визначено дату погашення дебіторської заборгованості.

Після оцінки якості кредитного менеджменту та фінансової звітності підприємства страхова компанія оцінює кредитні ризики покупців і встановлює для них кредитні ліміти. Оцінку кредитних ризиків стосовно покупців – дорогу і трудомістку процедуру, окремо оплачує підприємство, що страхує дебіторську заборгованість. страхова компанія самостійно зв'язується з компаніями-покупцями щоб одержати від них бухгалтерський баланс і звіт про прибутки та збитки за три останні роки.

Розмір кредитних лімітів покупців залежатиме не тільки від даних фінансової звітності, а й від стану ринку. Якщо ринок насичений, високі рівні конкуренції і вірогідності банкрутства підприємств, то кредитні ліміти будуть нижчими, ніж на активно зростаючому ринку. Аналіз ринку проводять спеціалізовані компанії на замовлення страховика. Витрати на дослідження ринку страхова компанія визначає самостійно (включає у вартість оцінки кредитних ризиків компаній-покупців).

Після того як кредитні ризики покупців оцінено, встановлюються кредитні ліміти, розмір страхової премії, франшизи і підписується договір страхування. Договір страхування дебіторської заборгованості, як правило, укладається на рік. За цей час у підприємства можуть з'явитися нові покупці, які купують продукцію з відстрочкою платежу. За бажанням підприємства-продавця ризики за такими покупцями також можуть бути застраховані. Для цього у страхову компанію пересилається лист із проханням оцінити і включити їх кредитні ризики в договір страхування.

Взаємодія зі страховою компанією після підписання договору залежить від прийнятої схеми страхування. При страхуванні дебіторської заборгованості це можуть бути полісна або генеральна схеми страхування.

У разі використання полісної схеми невід'ємною частиною договору страхування є страхові поліси. Такий поліс виписується на кожну поставку продукції з розстрочкою платежу застрахованим покупцем. Поліс оформляється за заявою покупця, де мають бути наведені дані про заплановане відвантаження (номер накладної, на яку суму, найменування покупця). Він вважається дійсним після оплати страхової премії. Тому підприємство виплачує премію за страховим полісом, як правило, в день його видачі або на наступний. Розмір страхової премії визначається як відсоток від вартості поставки, застрахованої полісом. Моніторинг дотримання кредитних лімітів при використанні полісної схеми проводить страхова компанія. Для цього підприємство щомісяця відправляє звіти про заборгованість контрагентів, ризики за якими застраховані. Якщо кредитні ліміти покупців вичерпані, виписування полісів припиняється.

За генеральної схеми страхування поліси не використовуються. Підприємство відвантажує продукцію у межах встановлених кредитних лімітів, не страхуючи полісом кожну поставку з відстроченням платежу. У разі використання генеральної схеми авансом

виплачується 50–70% від планової страхової премії за весь період дії договору. Аванс може виплачуватися протягом трьох перших місяців після підписання договору страхування. Сума планової страхової премії розраховується як встановлений у договорі відсоток від планованого обсягу продажів застрахованим покупцям за рік. Підприємство щоквартально (15-го або 31-го числа наступного місяця залежно від договору) подає звіти про здійснені відвантаження застрахованим контрагентам і структуру поточної дебіторської заборгованості. Підприємство виплачує залишок суми страхової премії у місяці, коли досягнуто плановий обсяг продажу. При перевищенні фактичного обороту над оплаченим доплачується страхова премія на щомісячній або щоквартальній основі.

Використовувати генеральну схему страхування можуть тільки ті підприємства, яких страхова компанія вважає надійними, і вже до цього вони працювали за полісною схемою.

Страхова компанія залишає за собою право переглянути страхові ліміти у бік зменшення або збільшення під час дії контракту в разі зміни фінансового стану підприємства та його покупців. Це дозволяє знизити ризик збитків підприємства-продавця. При скороченні кредитних лімітів знижується обсяг застрахованих відвантажень із розстрочкою платежу, а отже, і сума виплачуваної страхової премії, тому підприємство нічого не втрачає.

Страховим випадком визнається прострочення покупцем платежу по оплаті поставлених товарів або його банкрутство.

Сільськогосподарське підприємство зобов'язане протягом місяця повідомити страховій компанії про виникнення простроченої дебіторської заборгованості по застрахованих покупцях, а також направити письмову вимогу про компенсацію збитків та їх детальний опис. Страховою компанією не компенсуються: збитки по відвантаженню товарів із розстрочкою платежу застрахованим покупцям понад встановлені кредитні ліміти; збитки, які можуть бути погашені при проведенні взаємозаліку; невикладені пені та штрафи, нараховані відповідно до договору поставки за прострочення платежу.

Із моменту виникнення прострочення платежу в обов'язки підприємства-продавця входить регулярне нагадування покупцеві про необхідність погасити свої зобов'язання (письмово або телефоном), виїзд представників в офіс контрагента і проведення переговорів про можливі способи та строки погашення боргу. Аналогічні

дії щодо застрахованого контрагента здійснюють представники страхової компанії. Якщо після закінчення 180 днів з моменту виникнення прострочення платежу (період очікування) дебіторську заборгованість не погашено, страховий випадок вважається таким, що настав, і страхова компанія виплачує страхове відшкодування.

Якщо контрагент визнається банкрутом, то страховий випадок вважається з моменту винесення арбітражним судом одного з таких рішень: про введення процедури фінансового оздоровлення компанії-покупця; про визнання покупця банкрутом; про укладення мирової угоди між покупцем та його кредиторами.

Навіть після виплати страхового відшкодування в підприємства залишається право вимоги за зобов'язаннями (дебіторської заборгованості) покупця в розмірі, встановленому в договорі франшизи.

Основне обмеження на широке розповсюдження страхування дебіторської заборгованості накладає вимогу страхувати весь оборот, а не лише поставки ненадійним контрагентам. Нині страхування дебіторської заборгованості не можна вважати загальноприйнятою практикою. Очевидно, що у найближчій перспективі сільськогосподарським підприємствам доцільно використовувати цей інструмент страхування і можливі ситуації, коли різні підприємства будуть страхувати одного покупця в одній і тій самій страховій компанії. Страховиками концентрація ризику на одному покупцеві розцінюється як негативне явище, оскільки може зумовити зростання ймовірності власних збитків. У цьому разі на такого покупця страхова компанія встановить ризик у розмірі певного кредитного ліміту, чого може бути недостатньо для всіх страхувальників водночас. Це означає, що комусь може бути відмовлено в прийнятті такого ризику на страхування або надано недостатній ліміт, що може бути не дуже зручно для підприємства, що страхує свою дебіторську заборгованість.

На сьогодні можна вказати кілька основних обмежень використання страхування дебіторської заборгованості сільськогосподарськими підприємствами: страхові компанії можуть страхувати лише надійну дебіторську заборгованість; високий рівень вхідного бар'єру продажів із відстрочкою платежу, який страхові компанії готові взяти на страхування; витрати на страхування дебіторської заборгованості не можуть бути віднесені на зменшення оподаткованої бази при розрахунку податку на прибуток, що є стримуючим чинником використання страхування.

У процесі організації постачання, виробництва й реалізації товарів, робіт, послуг також укладають контракти, умови яких можуть обмежити вплив майбутніх несприятливих змін на діяльність господарюючих суб'єктів і ритмічність руху фінансових ресурсів, а несумлінне ставлення учасників угоди здатне призвести до нестачі ліквідних активів, неплатоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, збільшення трансакційних витрат. Адже більшість положень чинного цивільного законодавства мають диспозитивний характер. Це означає, що сторони практично будь-якого договору можуть вирішити в ньому ті або інші питання винятково на свій розсуд, не дотримуючись чітко рекомендаційних форм і конструкцій, передбачених законом.

4.3. Особливості формування трансакційних витрат сільськогосподарськими підприємствами

Відмітними особливостями сільського господарства щодо формування трансакційних витрат в аграрному секторі порівняно з іншими галузями національного господарства є велика залежність такого від природного середовища і біологічних процесів, що зумовлює прояв низької стійкості та прогнозованості його розвитку.

Слід вказати на наявність характерного для аграрного сектору підвищеного виробничого ризику, пов'язаного із знаходженням основної частини сільгоспугідь в зоні ризикованого землеробства. Це спричинює значні витрати на пошук й обробку інформації про стан ринку, а також витрати опортуністичної поведінки (що пов'язані з порушенням умов оплати за поставлену продукцію; на стягнення дебіторської заборгованості; пов'язані з порушенням суб'єктами зовнішнього середовища умов постачання ресурсів щодо термінів, комплектності та якості; пов'язані з контролем дотримання умов угод суб'єктами зовнішнього середовища; що пов'язані з ухилянням працівників від роботи, з опортуністичною поведінкою менеджерів відносно власників підприємства, а також опортуністичною поведінкою менеджерів різних рівнів управління відносно підлеглих; оплата послуг представників органів державної влади, на утримання інших організацій, що пов'язані з ухилянням від правових санкцій, з ухилянням від податків та нарахувань на заробітну плату; з отриманням ділової інформації, що не є вільною для доступу); циклічність, сезонність сільськогосподарської діяльності; висока частка основних фондів у структурі фінансових коштів; обмежене перели-

вання факторів виробництва сільського господарства в інші сектори економіки – все це перетворює аграрну галузь на непривабливу для інвестування капіталу й створює значні труднощі в отриманні комерційних кредитів – як довгострокових, так і короткострокових (насамперед для проведення посівних робіт); сільськогосподарська діяльність пов'язана із землею; подовжений виробничий цикл зумовлює труднощі щодо гнучкого реагування на зміни кон'юнктури ринку; внаслідок швидкопливного характеру деяких видів сільгосппродукції наявна потреба формування потужностей розподільчої логістики та має місце прояв диктату організацій зі зберігання, транспортування та торгівлі на сільськогосподарських товаровиробників; відсутність механізмів та інституцій щодо формування передумов для узгодженої цінової політики на ринку сільськогосподарської продукції та продовольства [148].

За таких умов сільськогосподарські виробники не отримують реальних цін, хоча на перший погляд може сформуватися переконання про наявність вільної взаємодії попиту і пропозиції. Однак з урахуванням низької цінової еластичності попиту на продукти харчування сільськогосподарське виробництво чутливе до коливань попиту. Проявами цієї особливості можуть стати притаманні сільськогосподарській галузі кризи надвиробництва; низька транспортельність багатьох видів продукції сільського господарства внаслідок низької вартості останньої її продукції (картопля, корми і т.п.), що зумовлює собою обмежені ринки збуту, оскільки перевезення її на великі відстані економічно не вигідне. Наведені вище ознаки сільськогосподарського виробництва забезпечують для нього відособлене положення в економічній системі, де величина трансакційних витрат значно перевищує раціональні межі та має стійку тенденцію до зростання.

Взаємодіючи із зовнішнім середовищем, підприємства відчувають його вплив на формування внутрішнього потенціалу та величину трансакційних витрат. Із метою зниження трансакційних витрат вони здійснюють удосконалення організації виробництва та збуту, раціональну концентрацію виробничих ресурсів. Це сприяє економії на масштабах діяльності, розвитку інтеграції-вперед та інтеграції-назад, що також впливає на зниження трансакційних витрат на одиницю продукції [149].

Формування системи управління трансакційними витратами на птахівничих підприємствах розглядається як сукупність ринкових

і внутрішньофірмових інститутів, методів та інструментів регулювання внутрішніх і зовнішніх трансакцій для формування раціональної величини та структури трансакційних витрат. У досліджуваній тут сфері виробництва організаційна складова представлена підрозділами птахівничого підприємства, у зовнішньому середовищі – організаціями із постачання та збуту продукції, державними та регіональними органами влади й управління, консультаційними, страховими та іншими структурами. Економічна складова оптимізації трансакційних витрат передбачає наявність методів державного та внутрішньофірмового регулювання (виявлення, облік, планування, прогнозування трансакційних витрат).

Під трансакційними витратами в сільськогосподарських підприємствах нами розглядаються витрати, пов'язані з координацією процесів суб'єктів ринкових відносин і в межах ієрархічної структури підприємства, а також неявні витрати у вигляді втрат у результаті всіх видів трансакцій. Необхідність дослідження факторів середовища, що формують трансакційні витрати, зумовлена можливістю визначити передумови їх виникнення та обґрунтувати дієві інструменти регулювання.

Розглянемо підходи до кваліфікації трансакційних витрат. Науковці виділяють дві основні групи трансакційних витрат: явні та неявні [150].

До явних трансакційних витрат відносять витрати, які відображаються в реєстрах бухгалтерського обліку по рахунках 91–97. До неявних – витрати, які не відображені у фінансовому обліку, але впливають на кінцевий фінансовий результат. До них відносять упущену вигоду, яка виникає при виборі альтернативних варіантів; зовнішні втрати у результаті реалізації продукції в терміни і за цінами в збиток власної вигоди, втрати фізичного обсягу продукції в процесі реалізації; внутрішні втрати всередині підприємства під дією певних обставин.

За джерелом виникнення доцільно розрізняти внутрішні та зовнішні трансакційні витрати. Для внутрішніх трансакційних витрат сформовані наступні класифікаційні ознаки: трансакційні витрати на забезпечення постачальницько-збутової функції та витрати на забезпечення функціонування обліково-аналітичної системи (формування інформаційних баз, організація облікових процесів, аналізу і контролю); управлінські витрати; витрати пов'язані з формуванням стандартів виробництва, норм тощо.

До зовнішніх трансакційних витрат належать витрати на рекламу, одержання консультаційних, аудиторських послуг; витрати на оренду торгових точок, страхування; держмити, штрафи, екологічні та санітарні платежі; послуги банків, недоотримана виручка.

Існуюча класифікація трансакційних витрат у системі сільськогосподарських підприємств дає змогу врахувати специфіку й забезпечити можливість прямого регулювання і включає в себе такі групи: внутрішні, які охоплюють усі витрати, безпосередньо пов'язані з просуванням продукції і послуг на ринок власними силами; зовнішні, пов'язані із залученням послуг сторонніх організацій, що також сприяють просуванню продукції на ринок; втрачена вигода (втрата доходів), яка виникає у разі втрати сільськогосподарськими підприємствами частини виручки внаслідок відмінностей у визначенні якісних показників товарів і послуг, реалізація продукції у терміни і за цінами на шкоду власній вигоді, витрат у разі повної втрати або фізичного пошкодження продукції у процесі реалізації [151].

Для систематичного виявлення і накопичення усіх видів трансакційних витрат необхідно використовувати Реєстр трансакційних витрат, який дозволить накопичувати інформацію, встановлювати реальні розміри витрат і в подальшому зменшувати їх у плановому порядку. В реєстрі трансакційні витрати доцільно формувати за розглянутою класифікацією (внутрішні, зовнішні, втраченої вигоди).

Відповідно до чинних нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку в суб'єктів господарської діяльності трансакційні витрати не мають відокремленого синтетичного рахунка. Тому велику частину витрат відображають на рахунку 93 «Витрати на збут». Частина трансакційних витрат відображається на рахунку 92 «Адміністративні витрати».

При цьому слід зазначити, що трансакційні витрати є складовою витрат, пов'язаних з операційною діяльністю сільськогосподарських підприємств. В обліку не відображаються витрати втраченої можливості при реалізації сільськогосподарської продукції, оскільки цю величину можна отримати лише розрахунковим способом на основі експертного опитування.

Нижче, відповідно до даних синтетичного обліку, проведено оцінку трансакційних витрат. Так, у структурі операційних витрат більшості з досліджених сільськогосподарських підприємств Київ-

ської області на них припадає незначна частка. При цьому, із 22 сільськогосподарських підприємств у 2016 р. до 5 % у структурі операційних витрат мали 9 господарств, або 41%, від 5 до 10% – 12, понад 10% – 1 сільськогосподарське підприємство. У 2017 р. для 9 господарств їхня частка становила до 5%, від 5 до 10% – 11, і понад 10% – для 2 сільськогосподарських підприємств.

Величина трансакційних витрат безпосередньо впливає на розмір прибутку від операційної діяльності сільськогосподарських підприємств, тоді як опосередковано – на величину дебіторської заборгованості як результат управлінських дій щодо збуту продукції. Наприклад, у ТОВ «Еліта» рівень трансакційних витрат за 2016 р. був 1185 тис. грн, або 10,79% від величини операційних витрат, а обсяг дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію із терміном погашення від 18 до 36 міс. – 73%, або 15024 тис. грн. Подібна ситуація спостерігається і в ТОВ «Фастівка», де рівень дебіторської заборгованості від 18 до 36 міс. Досягнув майже 75%.

Разом із тим можна навести приклади ефективного використання коштів, що пов'язано з товарорухом сільськогосподарської продукції. Так, у ТОВ «Агрокомплекс» обсяг трансакційних витрат становив у 2016 р. 1162 тис. грн, а станом на 1 січня 2017 р. відсутня дебіторська заборгованість. Ефективність формування трансакційних витрат також характеризується рівнем отриманого прибутку від реалізації продукції та від операційної діяльності в цілому (рис. 3.13).

За цим рисунком простежується низька ефективність трансакційних витрат у 2016 р. у ТОВ «Агрокомплекс», ТОВ Агрофірма «Дім» і ТОВ АФ «Левада», де рівень доходів від реалізації сільськогосподарської продукції не компенсував витрат операційної діяльності. У кінцевому результаті це призвело до збитковості операційної діяльності (ТОВ «Агрокомплекс», ТОВ АФ «Левада») та низького рівня рентабельності (ТОВ Агрофірма «Дім», ТОВ Агрофірма «Глушки»).

Високий рівень окупності трансакційних витрат виявляються у ТОВ «Агро-Лідер-Україна», ТОВ «Еліта», ТОВ «Сухоліське», де спостерігається високий рівень рентабельності з урахуванням трансакційних витрат. Тобто цим підтверджуються високий рівень управлінського персоналу у вирішенні проблеми збуту сільськогосподарської продукції.

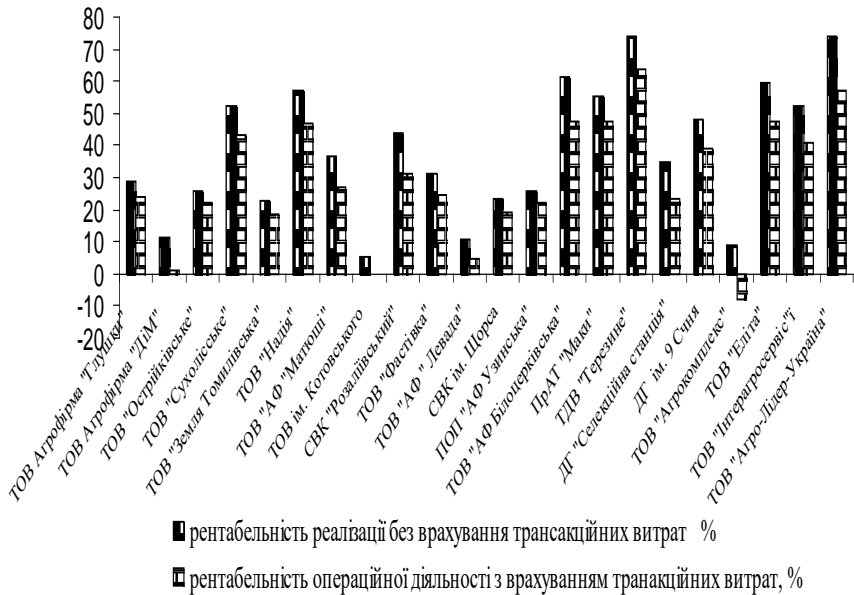


Рис. 4.13. Рівень рентабельності реалізації сільськогосподарської продукції без урахування та з урахуванням трансакційних витрат у сільськогосподарських підприємствах Київської області за 2016 р.

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності сільськогосподарських підприємств

На основі даних аналітичного і синтетичного обліку проведено детальний аналіз трансакційних витрат по окремих сільськогосподарських підприємствах (табл. 3.16).

За даними аналітичного обліку досліджуваних сільськогосподарських підприємств Київської області, найбільшу частку становлять витрати на врегулювання спорів у судових органах, оплату праці та комісійних продавцям і торговим агентам, а також витрати на транспортування виробленої продукції.

Основною причиною значних витрат на врегулювання спорів у судових органах є порушення договірних відносин між учасниками товароруку. Як свідчать результати анкетного опитування керівників і головних спеціалістів досліджуваних сільськогосподарських підприємств, показник невиконання договірних зобов'язань щодо постачання сільськогосподарської продукції знаходиться у межах 15–50%.

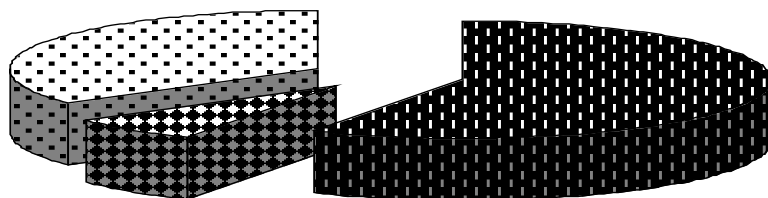
Таблиця 4.16

Динаміка та структура трансакційних витрат по окремих сільськогосподарських підприємствах Київської області

Стаття витрат	Господарство № 1*				Господарство № 2*				Господарство № 3*			
	2015 р.		2016 р.		2015 р.		2016 р.		2015 р.		2016 р.	
	тис. грн	до підсумку, %	тис. грн	до підсумку, %	тис. грн	до підсумку, %	тис. грн	до підсумку, %	тис. грн	до підсумку, %	тис. грн	до підсумку, %
Оплата праці та комісійні продавцям, агентам	276,2	17,1	146	14,3	143,5	39,4	138,4	22,5	189,7	24,1	106,2	10,5
Маркетингові витрати	12	0,7	8	0,8	1,6	0,4	2,4	0,4	7,6	0,9	8,6	0,4
Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом	91	5,6	56	5,4	2,9	0,8	18,7	3	76,1	9,7	96,5	9,6
Витрати на утримання основних засобів, пов'язаних зі збутом	89	5,5	91	8,6	15,9	4,4	16,1	2,6	11,9	1,5	12,6	1,3
Витрати на транспортування, перевантаження і страхування готової продукції (товарів)	201	12,4	174	16,7	17,6	4,8	89,6	14,6	76	9,7	169	16,8
Витрати на службові відрядження та утримання апарату управління підприємством	101	6,2	76	7,3	23,1	6,3	56	9,1	56	7,1	101	10
Витрати на утримання основних засобів загальногосподарського використання	26,2	1,6	27	2,6	11	3	12	11,9	56	7,1	86	8,5
Винагороди за професійні послуги	101	6,2	89	8,6	15,2	4,2	23,6	3,8	5,3	0,7	96	9,6
Витрати на зв'язок	64	3,9	74	7,1	1,4	0,4	2,3	0,4	6,2	0,8	7,6	0,8
Витрати на врегулювання спорів у судових органах	641	39,7	239	23	123	33,8	236	38,4	287	36,5	37	30,4
Податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі	11	0,8	22	1,1	5,3	1,4	7,4	1,2	7,6	0,9	8,1	0,8
Природні втрати	3,8	0,3	47	4,5	3,5	9,6	12,5	2,1	7,6	1	9,4	0,8
Усього витрат	1617,2	100,0	1039	100,0	364	100,0	615	100,0	787	100,0	1008	100,0

* У зв'язку з тим, що ця інформація є комерційною таємницею відповідно до ЗУ «Про комерційну таємницю», назви сільськогосподарських підприємств змінено.

Причинами невиконання договорів, на думку респондентів, були нестабільність економічної ситуації, недосконалість законодавства, фінансові проблеми покупців, форс-мажорні обставини. За результатами опитування найефективнішим інструментом отримання коштів сільськогосподарськими підприємствами вказано неофіційні методи впливу, якими користуються близько 58% респондентів при порушенні умов договору (рис. 4.14). Тривалий розгляд справ у суді призводить до зростання трансакційних витрат і є неефективним засобом для більшості контрагентів. Зазначимо, що 7% опитаних керівників не вживають будь-яких заходів до порушників умов договору постачання.



■ неофіційні міри впливу ▣ бездіяльність ▤ звернення до суду

Рис. 4.14. Заходи впливу, які використовуються сільськогосподарськими підприємствами при порушенні умов договору

Джерело: на основі опитування керівників досліджуваних сільськогосподарських підприємств

Підтвердженням результатів опитування стало відчутне зниження витрат на врегулювання спорів у судових органах у господарстві № 1 у 2011 р. проти 2010 р. в 2,7 раза, у господарстві № 3 – 7,8 раза. Проте в господарстві № 2 витрати по судових справах зросли на 91%.

Одним із проявів інституту довіри є спрямованість до стійкості міжгалузевих зв'язків із контрагентами. Так, 80% опитаних керівників підприємства проявляють постійність у цих взаємовідносинах. Високий рівень взаємної довіри між суб'єктами господарювання простежується у бажанні кредитувати сільськогосподарських товаровиробників, авансувати посівну кампанію, а також надавати відстрочку платежу, знижки, різноманітні пільги й додаткові послуги при реалізації продукції.

Недостатнє правове забезпечення позначається на контрактній практиці сільськогосподарських підприємств. Відсутність довгострокових контрактів посилює невизначеність у діяльності останніх, що негативно впливає на прийняття рішень, розробку стратегій збуту продукції. Основними перешкодами при укладанні контрактів сільськогосподарські товаровиробники зазначають такі: відсутність стабільності ціни при укладанні контрактів; низький рівень заінтересованості переробників укладати довгострокові контракти; необ'єктивне визначення якості продукції; недостатня обґрунтованість каналів реалізації продукції.

Вказані перешкоди щодо укладання довгострокових договорів і недосконалість податкового законодавства призводять до появи торгово-посередницьких структур, які за комісійну винагороду вирішують проблему збуту сільськогосподарської продукції. Разом із тим, у господарстві № 1 у 2011 р. проти 2010 р. кількість довгострокових договорів скоротилася на 48%, у господарстві № 2 – на 4%, у господарстві № 3 – на 44%. Пояснюється це укладанням середньострокових договорів (до 5 років) і посиленням відповідальності керівників сільськогосподарських підприємств за порушення чинного законодавства щодо ухиляння від сплати податків при реалізації сільськогосподарської продукції, що зумовлює витіснення посередників – платників єдиного податку.

До витрат на транспортування і страхування готової продукції належать витрати на збереження такої на сертифікованих елеваторах і транспортування до них. За даними аналітичного обліку, витрати на транспортування зросли у господарствах № 2 і № 3 відповідно у 5,1 та 2,2 раза. Водночас у господарстві № 1 виявлено зниження витрат за згаданою статтею на 13,6%. Ця обставина пояснюється здійсненням транспортування із залученням сторонніх організацій та за рахунок покупця, але при цьому вартість транспортних послуг компенсується постачальником сільськогосподарської продукції.

Як свідчать результати опитування, майже половина підприємств (47%) вивозять продукцію транспортом організації, 33% опитаних керівників сільськогосподарських підприємств користуються послугами сторонніх транспортних організацій, решта (20%) – власним транспортом.

Варто зазначити, що винагороди стороннім особам за професійні послуги мають тенденцію до зростання у вартісному вимірі по всіх

трьох господарствах. За цією статтею відносяться витрати на виплату грошових винагород у першу чергу адвокатам і нотаріусам, консалтинговим компаніям тощо. Так, у господарстві № 2 ці витрати зросли на 55%, господарстві № 3 – у 18 разів, у господарстві № 1 вони зменшилися на 12%, проте у 2011 р. було витрачено 89 тис. грн.

Основною причиною є невідрегульованість нормативно-правової бази у відносинах між контрагентами з купівлі-продажу сільськогосподарської продукції. Оцінка договорів у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах переконує, що 46% господарств мають контракти, в яких умови взаємодії сторін уточнюються під час реалізації договору. Всі суперечки вирішуються у процесі неформальних переговорів. Класичний контракт (договір), у якому всі умови взаємодії сторін визначено та передбачено положення про те, що існуючі неузгодження між учасниками обміну вирішуються в суді, мають 54% господарств.

Оцінюючи рівень витрат, пов'язаних із судочинством та професійних винагород за дотримання умов контрактів, необхідно звернути увагу на низьку професійну культуру керівництва сільськогосподарських підприємств. У зв'язку з економією коштів по фонду заробітної плати в досліджуваних сільськогосподарських підприємствах скорочено посаду юриста. Нині оформленням договору перезаймаються керівники підприємств і головні спеціалісти, які не обізнані зі специфікою їх укладання. В кінцевому результаті це призводить до зростання трансакційних витрат по вищенаданих статтях.

Також існує проблема створення нормативно-правового акта, який би регулював контрактні взаємовідносини сільськогосподарських товаровиробників і покупців. Зокрема, в обов'язковому порядку договір візував, крім керівника підприємства, і юрист суб'єкта господарювання, який таким чином брав на себе відповідальність за правильність його складання.

Отже, проведений аналіз складу й обсягу трансакційних витрат у сільськогосподарських підприємствах доводить, що їх рівень вищий у самостійно працюючих підприємствах, і нижчий у господарствах, які входять до інтегрованих структур. Така тенденція пояснюється насамперед зниженням великими організаціями внутрішніх трансакційних витрат, тобто витрат на утримання служб і відділів, які відповідають за просування продукції, транспортного підрозділу, власних складських приміщень. Також скорочуються витрати у вигляді втраченої вигоди (втрати доходу): втрати дохо-

дів унаслідок неплатоспроможності контрагентів, пошкодження продукції у процесі реалізації. Зменшується прибуток підприємства через значні обсяги трансакційних витрат. Причиною цього стають різноманітні проблеми, що виникають у підприємств у процесі діяльності. З метою вирішення проблем скорочення витрат та управління ними необхідно використовувати обґрунтовані управлінські рішення.

Для виявлення факторів, які характеризують економічні відносини із посередниками, переробними підприємствами та зумовлюють виникнення трансакційних витрат при реалізації сільськогосподарської продукції було проведено опитування керівників і провідних фахівців сільськогосподарських підприємств Київської області (табл. 4.17).

Таблиця 4.17

Конфлікти у відносинах сільськогосподарських підприємств із переробними підприємствами при реалізації продукції тваринництва

Вид конфлікту	Частка експертів, які зазначили цю проблему	
	керівники підприємств	провідні спеціалісти
<i>Реалізація худоби</i>		
Через перетримку худоби при здачі у пікові періоди на забій втрачається продукція (0,5–1 кг/добу)	26	14
При здачі худоби на переробне підприємство (при транспортуванні та очікуванні втрачається жива маса тварин)	18	27
Невідрегульованість в організації приймання худоби на переробні підприємства	21	18
Відсутність взаємних інтересів у сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств	38	32
Відсутність спеціалізованого транспорту для перевезення худоби	15	22
Переробне підприємство не зацікавлене в уникненні втрат при прийманні, об'єктивному визначенні якості та вгодованості тварин	48	41
<i>Реалізація молока</i>		
Відсутність об'єктивного незалежного визначення якості сировини	71	76
У сільськогосподарських підприємств не вистачає обладнання для організації первинної обробки молока	25	19
Недостатньо обладнання для зберігання молока	18	23

Джерело: сформовано та розраховано авторами

За наведеними даними, невирішеною проблемою у теперішніх умовах при реалізації продукції тваринництва залишається відсутність взаємних інтересів у сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств (41 і 30%). Оскільки м'ясокомбінати не заінтересовані у зниженні втрат при прийманні тварин і об'єктивному визначенні вгодованості тварин, то саме це зумовлює виникнення конфліктів, на що вказали 32% керівників і 25% спеціалістів.

Так, в основному конфлікти виникають у сільськогосподарських підприємств із м'ясокомбінатами при реалізації сільськогосподарських тварин щодо відсутності взаємних інтересів у сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств – 38 і 32% респондентів вказують на цю проблему, а також переробне підприємство не заінтересоване в уникненні втрат при прийманні й об'єктивному визначенні якості та вгодованості тварин – 48 і 41%.

При реалізації молока в сільськогосподарських товаровиробників також виникають конфлікти із молокопереробними підприємствами. Серед опитаних 71% керівників і 76% головних спеціалістів виділяють питання заниження якісних показників сировини. Водночас зменшується кількість конфліктів, пов'язаних із нестачею обладнання для зберігання молока та організації первинної обробки молока.

Вивчення конфліктів, що виникають між сільськогосподарськими підприємствами і заготівельними підприємствами при реалізації продукції рослинництва дало змогу визначити перелік проблем, які необхідно вирішувати (табл. 4.18).

Реалізація зернової продукції сільськогосподарськими підприємствами супроводжується такими неузгодженостями, як відсутність можливості здавати зерно за схемою «поле – елеватор», а через високі тарифи елеваторів і хлібоприймальних пунктів на доробку і сушіння зерна утримувати власні потужності (52 і 34%); розбіжності при визначенні маси зданого зерна (41 і 24%); низький рівень організації у пікові періоди приймання зерна, відсутність узгоджених графіків (30 і 23%). Разом із тим, що підприємства, що реалізують овочі й картоплю, майже ніколи не потрапляють у ситуацію, коли заготівельні організації не виконують умов договору. Тобто, це свідчить про взаємодію у цьому сегменті надійних організацій, які відповідальні за додержання укладених договорів.

Таблиця 4.18

Конфлікти у відносинах сільськогосподарських підприємств із заготівельними підприємствами при реалізації продукції рослинництва

Вид конфлікту	Частка експертів, які зазначили цю проблему	
	керівники підприємств	провідні спеціалісти
<i>Реалізація зерна</i>		
Сільськогосподарські підприємства не мають можливості здавати зерно за схемою «поле–елеватор». Через високі тарифи елеваторів і хлібоприймальних пунктів на доробку і сушіння зерна сільськогосподарські підприємства вимушені утримувати власні потужності	52	34
Виникають конфлікти внаслідок необ'єктивності визначення якості зерна	38	17
Розбіжності при визначенні маси зданого зерна	41	24
Низький рівень організації у пікові періоди приймання зерна, відсутність узгоджених графіків	30	23
Відсутність контролю з боку сільськогосподарського підприємства за визначенням якості зерна при прийманні	26	32
<i>Реалізація овочів і картоплі</i>		
Труднощі при реалізації, відсутні попередньо визначені канали реалізації	21	16
Виникають конфлікти внаслідок необґрунтованого визначення якості	15	9
Заготівельні організації не виконують умов договору	18	23
Недостатньо потужностей для зберігання картоплі та овочів у заготівельних організацій	9	7
Заготівельні організації не несуть відповідальності за терміни приймання продукції, труднощі з організацією транспортування внаслідок нестачі транспортних засобів	14	11

Джерело: сформовано та розраховано авторами.

Отже, звідси були згруповані основні причини дій учасників агропродовольчого ринку, які зумовлюють виникнення та збільшення трансакційних витрат, а саме: недосконалість законодавства, відмінності інтересів учасників, організаційно-правова культура та традиції. Крім того, має важливе значення фінансово-економічний стан господарюючих суб'єктів і схильність контрагентів до ведення нелегального бізнесу, макроекономічні умови трансформаційного періоду та ін. Слід зазначити, що трансакційні витрати спостерігаються досить високими як на макро-, так і на мікрорівнях.

Останніми роками чітко простежується тенденція щодо розвитку довгострокових контрактних відносин, але зберігаються колишні організаційно-економічні відносини (не оформлені контрактами, засновані тільки на довірі, пошук випадкових контрагентів, оплата готівкою тощо). Невисокою залишається контрактна дисципліна, що також призводить до зростання трансакційних витрат.

Нині більшість учасників агропродовольчого ринку намагаються встановити довгострокові господарські зв'язки з купівлі-продажу сільськогосподарської продукції, що дозволить усім учасникам товароруху планувати свою діяльність.

Відомо, що існує п'ять основних моделей контрактації сільськогосподарської продукції:

1. Централізована – вертикально скоординована модель, за якої покупець купує продукцію у сільськогосподарського товаровиробника і здійснює її переробку чи пакування. Як правило, квоти на вирощування розподіляються до вирощування, якість продукції жорстко контролюється. У цій моделі покупець може отримувати продукцію від великої кількості дрібних виробників. Напрями діяльності підприємства-покупця можуть бути різними: лише постачання необхідних сортів насіння, або ж надання повного спектра послуг з обробітку землі та збирання врожаю покупцем продукції.

2. Підприємство – покупець використовує наявні сільськогосподарські угіддя як для вирощування сільськогосподарських культур – сировини для його власного виробництва, тобто за його прямим призначенням, або його перепрофілювання шляхом переведення у несільськогосподарські угіддя та спорудженням на демонстраційного виставкової площадки.

3. Багатостороння модель передбачає, що в процесі контрактації залучаються різні державні та приватні організації. У цю модель можуть входити організації, відповідальні за кредитування, виробництво, переробку і маркетинг. Важливу роль в організації контрактації за багатосторонньою моделлю можуть відігравати органи місцевого самоврядування, які допомагають організувати контрактацію у невеликих сільгоспвиробників.

4. Неформальна – приватні підприємства або невеликі компанії закупають продукцію в сільськогосподарських товаровиробників щосезону. Ця модель часто застосовується при продажу свіжих овочів і плодів. Сільськогосподарська продукція, як правило, не переробляється, а лише пакується. Допомога покупця обмежується

лише наданням посівного матеріалу й основних добрив. Успішна реалізація неформальної моделі залежить від організації роботи дорадчої служби.

5. Посередницька модель – великі переробні та торговельні компанії закупають продукцію через посередників – індивідуальних заготівельників або об'єднання фермерів.

У провідних країнах світу набули поширення всі зазначені моделі, крім багатосторонньої.

Фермери та контрактори вдаються до системи контракції з різних причин. Перш за все вони прагнуть забезпечити себе від невизначеної ситуації на ринках окремих товарів. Переробники продукції, а в кінцевому рахунку і споживачі зацікавлені в отриманні уніфікованих товарів стандартної якості. Контракції є засобом, який дозволяє задовольняти запити споживачів. З іншого боку, через контракції фермери можуть скласти уяву про споживчі пріоритети.

Сільськогосподарські контракції поділяють на два типи: збутові (реалізаційні) та виробничі. Збутовий контракт – це угода між фермером і покупцем, що обумовлює кількість, якість, ціну й термін поставки товару виробником. Відповідно до виробничого контракту фермер отримує наперед певну суму коштів на вирощування обумовленої кількості продукції відповідної якості. При цьому контрактор відшкодовує поточні витрати на виробництво і є власником вирощеної продукції протягом періоду дії контракту [152].

Слід зазначити, що у використанні системи контракції фермери вбачають можливість стабілізації своїх доходів. Вони отримують вигоду від наявності гарантованого ринку збуту і цін, маючи доступ до технологічних новинок і перекладаючи значну частину витрат на контрактора. Переробні фірми укладають контракції з метою забезпечення однотипності продукції. Ця форма взаємодії з фермерами дозволяє їм домагатися скорочення витрат при переробці, пакуванні і сортуванні продукції, зниження роздрібних цін, але водночас підвищує величину прибутку контракторів.

У сфері обігу сільськогосподарської продукції виробник – традиційно більш слабка сторона. Це пояснюється специфікою сільськогосподарського виробництва, оскільки воно залежить від погодних умов та інших випадкових факторів (наприклад, хвороби і шкідники рослин). Тому основне завдання договорів, і перш за все контракції – підвищити рівень правового захисту виробника-

продавця з метою вирівнювання його економічних можливостей із можливостями покупця.

Договір контрактації завжди відшкодувальний (підставою виконання зобов'язання щодо передачі товару є отримання покупної ціни – і навпаки); консенсуальний, тобто для його здійснення досить угоди сторін, а не реальної передачі товару; взаємний, тобто права й обов'язки є в обох сторін.

Існують ряд ознак, що відрізняють контрактацію від угоди поставки або купівлі-продажу, зокрема:

- однією зі сторін контрактації обов'язково виступає виробник сільськогосподарської продукції; особливий об'єкт договору сільськогосподарська продукція. Чинний Цивільний кодекс України не дає визначення згаданого терміна і не розкриває її можливі різновиди;

- особливий спосіб виробництва (одержання) сільськогосподарської продукції як елемент предмета зобов'язання, що впливає з договором контрактації. Таким способом є вирощування (виробництво) сільськогосподарської продукції. При цьому істотне значення має дотримання таких умов: сільськогосподарська продукція, реалізована за договором контрактації, має бути вирощена у власному господарстві виробника сільськогосподарської продукції; під реалізованою сільськогосподарською продукцією слід розуміти продукцію, яку ще належить виростити (виробити) в майбутньому, так і продукцію, вже наявну у товаровиробника в момент укладання договору контрактації; сільськогосподарська продукція повинна бути вирощена власними зусиллями виробника та за його рахунок;

- мета придбання сільськогосподарської продукції – подальша переробка або продаж. Не має правового значення, що в процесі переробки закуплена за договором контрактації сільськогосподарська продукція повністю споживається або видозмінюється;

- мають бути наявними всі зазначені ознаки.

Продавцем за договором контрактації може бути особа, для якої виробництво сільськогосподарської продукції є одним з основних видів діяльності: індивідуальні підприємці, наприклад, власники селянських або фермерських господарств; сільськогосподарські підприємства різних форм господарювання. Обсяг правоздатності юридичної особи повинен охоплювати можливість ведення ним сільськогосподарського виробництва (наприклад, банк не може бути продавцем за договором контрактації, оскільки його основна діяльність має винятковий характер).

За договором контрактації підприємець може продавати тільки вироблену ним самим продукцію. Якщо планується реалізація продукції, виробленої кимось іншим, то відносини слід оформляти договором поставки або купівлі-продажу.

За договором контрактації не може бути реалізована перероблена давальницька сільськогосподарська продукція. Навіть якщо суб'єкт, який переробив і реалізує її, сам здійснював вирощування (виробництво) однойменної продукції. Якщо має місце реалізація переробленої сільськогосподарської продукції як власного виробництва, так і давальницької, то кваліфікувати договірні відносини слід з урахуванням частки власної продукції в загальному обсязі реалізованої за конкретним договором.

З іншого боку, завжди можна знайти заготівельника-підприємця (організація або індивідуальний підприємець без створення юридичної особи), що займаються заготівлею сільськогосподарської продукції для здійснення своєї підприємницької діяльності на професійній основі. Заготівельником може бути не тільки підприємець, а й державний орган.

Таким чином враховуючи, що момент укладання договору контрактації відділений від моменту його виконання певним (іноді значним) проміжком часу і сторонам необхідно узгодити деякі деталі його виконання, проста письмова форма буде оптимальною для закріплення відносин сторін з метою подальшого належного виконання прийнятих на себе зобов'язань.

Нині закупівля сільськогосподарської продукції проводиться безпосередньо в господарствах населення (наприклад, щоденний збір молока, закупівля вирощених і зібраних в особистих селянських господарствах плодів, овочів і т. д.). Порівняння основних ознак договору контрактації з договором, що укладається при закупівлі сільськогосподарської продукції безпосередньо в господарствах населення, дозволяє кваліфікувати його як договір контрактації сільськогосподарської продукції.

З огляду на кризову ситуацію в забезпеченні тваринницькою продукцією необхідно розробити заходи щодо вирощування у господарствах населення сільськогосподарських тварин за договорами контрактації, як джерела забезпечення ремонтним молодняком сільськогосподарських підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: розробка положення про взаємодію різних суб'єктів, які

братимуть участь у цій програмі на основі взаємовигідного співробітництва; визначення переліку заходів з відбору ОСГ для участі в програмі контрактації молодняку; розробка економічного механізму взаємодії територіальних органів управління сільського господарства, сільськогосподарських підприємств та ОСГ для проведення контрактації: розробка економічних і зооветеринарних норм технології вирощування молодняку в ОСГ, що беруть участь в програмі контрактації, з метою підвищення генетичного потенціалу та збільшення поголів'я тварин з урахуванням специфіки господарств і районів.

Для створення системи контрактації необхідно реалізувати низку заходів як на рівні області, так і окремих населених пунктів.

Етап 1. Розробка положення про взаємодію різних суб'єктів, що беруть участь у ній, на основі взаємовигідного співробітництва.

Етап 2. Визначення переліку методів з відбору ОСГ для участі в програмі контрактації молодняку, а саме: визначення критеріїв оцінки особистих селянських господарств, оцінки великої рогатої худоби (продуктивність, вік, епізоотичний стан, умови утримання, годівлі та технологія вирощування телят).

Етап 3. Розробка економічного механізму взаємодії місцевих органів влади, сільськогосподарських підприємств та ОСГ для проведення контрактації: визначення функцій і відповідальності учасників програми; система контролю виконання умов договору; розробка системи мотивації ОСГ для участі в програмі.

Етап 4. Розробка економічних і зооветеринарних норм технології вирощування молодняку в ОСГ, які беруть участь у програмі контрактації, з метою підвищення генетичного потенціалу та збільшення поголів'я тварин з урахуванням специфіки господарств і районів: організація запліднення корів спермою бугаїв; організація ветеринарного обслуговування тварин ОСГ; розробка економічних і зооветеринарних норм технології вирощування молодняку в ОСГ, які беруть участь у програмі контрактації, з метою підвищення генетичного потенціалу і збільшення поголів'я тварин з урахуванням специфіки господарств і районів; економічний розрахунок ціни реалізації ремонтного молодняку з ОСГ у сільськогосподарські підприємства.

Процес контрактації ремонтного молодняку охоплює кілька етапів.

Перший етап. Збір заявок на участь у програмі контрактації (від сільськогосподарських підприємств, які формують стадо, та

особистих селянських господарств, які мають можливості для постачання якісного молодняка).

Другий етап. Проведення обстеження маточного поголів'я і умов утримання тварин. Укладання договорів контрактації власниками особистих господарств та страхування договору контрактації.

Третій етап. Запліднення корів спермою бугаїв-плідників. Відповідальними за реалізацію етапу є адміністрації, районні станції по боротьбі з хворобами тварин, племінні станції.

Четвертий етап. Розробка рекомендованих раціонів годівлі тварин і забезпечення кормами.

П'ятий етап. Контроль якості вирощуваного ремонтного молодняка. Дворазове відвідування в місяць особистих селянських господарств (раз на два тижні).

Шостий етап. Передача вирощених тварин у віці 18 міс. у сільськогосподарські підприємства, що займаються комплектуванням товарного стада. Розрахунок за договорами контрактації з урахуванням понесених сторонами витрат на забезпечення кормами. Супровід договору. Вирішення конфліктних ситуацій, що виникли при реалізації контракту.

Очікувані результати і вихідна продукція: зниження ціни придбання нетелей на 30–60%; оздоровлення стада великої рогатої худоби в ОСГ; збільшення відсотка збереженості поголів'я тварин, їх стійкість до інфекційних та інвазійних хвороб тощо; зниження захворюваності тварин за рахунок інноваційної технології вирощування ремонтного молодняка; збільшення адаптованого поголів'я великої рогатої худоби за рахунок внутрішніх резервів при мінімальних витратах. Тварини, отримані за системою контрактації, будуть відрізнятися високою молочною продуктивністю та відтворювальними якостями, а також відповідати ветеринарно-санітарним вимогам, що висуваються до маточного поголів'я.

Ефективність здійснених зовнішніх трансакційних витрат визначаємо як співвідношення їх величини до одержаної виручки. Так, протягом досліджуваного періоду його показник зріс від 1:29 у 2015 р. до 1:35 – у 2016 р., що свідчить про підвищення ефективності діяльності апарату управління з нарощення обсягів реалізації сільськогосподарської продукції, головним чином у натуральних вимірниках при мініальному зростанні оптово-відпускних цін.

Одним із таких механізмів регулювання є система бюджетного планування, аналізу і контролю витрат на підприємстві. Система

бюджетування орієнтована на результат роботи кожного підрозділу, що дасть змогу формалізувати відносини і здійснювати управління та планування величини трансакційних витрат [153].

Облік витрат за центрами відповідальності й побудова бюджетів дозволяють отримувати достовірну та повну інформацію про внутрішньогосподарські процеси і результати діяльності підприємства: оцінити рівень і динаміку трансакційної складової, здійснювати планування і контроль, аналізувати відхилення витрат від планових, формувати інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. Це сприятиме підвищенню ефективності інформаційного обміну, скорочення витрат, запобігання опортуністичної поведінки (табл. 4.19).

Таблиця 4.19

Формування системи управлінського обліку трансакційних витратах у сільськогосподарських підприємствах

Центр відповідальності	Найменування бюджетів	Контроль	Параметри і процедури фінансового аналізу
Відділ постачання	Бюджет закупівель. Бюджет комерційних витрат	Контроль показників бюджету закупівель. Контроль якості матеріалів	Обсяги реалізації, виручка, ціна продукції, кількість договорів довгострокового характеру, канали збуту (посередницькі ланцюги)
Відділ збуту	Бюджет закупівель. Бюджет комерційних витрат	Контроль бюджету продажів. Контроль ціни. Контроль виконання регламенту взаємодії із підрозділами підприємства	Аналіз зовнішніх (попит на продукцію, рівень цін) і внутрішніх (якість матеріалів, продукції, організації збутових процесів) чинників. Оцінка динаміки цін, збуту продукції
Транспортний відділ	Бюджет транспортних витрат	Контроль витрат ПММ, відповідно до норм та плану робіт. Контроль виконання плану взаємодії з відділом закупівель, відділом постачання	Частка витрат на ПММ для внутрішньовиробничих потреб при доставці матеріальних ресурсів від постачальників. Терміни виконання замовлень виробничих служб. Аналіз витрат на транспортування готової продукції. Аналіз затрат праці на персонал
Управлінські служби	Бюджет комерційних витрат	Контроль комерційних, управлінських витрат	Заробітна плата, утримання і обслуговування відділу маркетингу, амортизація, комерційні витрати. Аналіз рівня витрат на утримання апарату управління, управлінського персоналу, приміщень

Джерело: складено авторами.

При просуванні й реалізації продукції власними підрозділами сільськогосподарського підприємства можливими причинами відхилення за обсягом реалізації, ціною продукції, по каналах продажу можуть бути: реалізація продукції за заниженими цінами через необхідність швидкого збуту продукції, орієнтація на канали продажу за нижчою ціною, а також втрати фізичного обсягу продукції, зниження її якості, нестача інформації про конкурентів, ситуацію на ринку, канали збуту.

Параметри, за якими проводять аналіз причин відхилення, дозволяє співвіднести бізнес-процес за основними статтями розглянутої тут класифікації трансакційних витрат. При цьому облік трансакційних витрат повною мірою здійснюється за центрами відповідальності. Передумовами до зниження трансакційних витрат на одиницю виробленої продукції є оптимізація структури трансакційних витрат, підвищення координації діяльності суб'єкта, що забезпечують безперервність усіх виробничо-розподільчих процесів.

Результати проведеного аналізу формування трансакційних витрат підприємствами свідчать, що з метою їх оптимізації необхідно забезпечити наступне: виділення категорій трансакційних витрат, що виникають у процесі реалізації сільськогосподарської продукції; проведення розподілу витрат не тільки за видами, а й за періодами, в яких вони можуть виникати; визначення найбільш значимих видів трансакційних витрат із зазначенням періодів, в яких вони виникають; виявлення можливих причин виникнення певних видів трансакційних витрат; аналіз витрат щодо пошуку інформації, який можна здійснити за допомогою наступних загальновідомих методів: бенчмаркінг структури трансакційних витрат пошуку інформації; вартісний аналіз, що базується на вивченні окремих видів витрат та напрямів їх мінімізації; функціонально-вартісний аналіз, метою якого є ретельне вивчення складових процесу реалізації сільськогосподарської продукції та їх стандартизації з метою мінімізації витрат; досягнення скорочення трансакційних витрат шляхом зменшення кількості посередників (за скорочення довжини каналів реалізації сільськогосподарської продукції буде подолано асиметрію інформації на продовольчому ринку регіону; впровадження системи електронної торгівлі на основі діючих електронних бірж, що дозволить скоротити довжину каналів реалізації та приведе до зниження витрат пошуку інформації; побудова вертикальних маркетингових систем). Вважаємо, що за та-

кого підходу підприємства яєчного птахівництва та інтегровані з ними господарські структури одержать доступ до повної достовірної інформації, а також обмін нею відбуватиметься швидше.

Крім того, що запропонований методичний підхід до визначення величини та структури трансакційних витрат сільськогосподарських підприємств дасть можливість перерозподіляти внутрішні та зовнішні трансакції, сутність полягає у порівнянні величини трансакційних витрат, джерелом яких слугують власні підрозділи підприємства, і виникають внаслідок ринкових трансакцій. Отже, у нинішніх умовах постає необхідність формування сільськогосподарськими підприємствами системи управління трансакційними витратами в напрямі: внутрішнього середовища – управління шляхом визначення раціональних масштабів діяльності підприємства на ринку, а також запровадження системи управління витратами; у зовнішньому середовищі – інституційний підхід, який реалізується через державну політику щодо формування та функціонування інститутів ринкової інфраструктури.

Розділ 5 УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

5.1. Удосконалення методів управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств

Дебіторська заборгованість становить невід'ємний елемент збутової діяльності будь-якого підприємства. Занадто висока частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових втрат компанії. Тому кожне підприємство в процесі своєї діяльності має прагнути до ефективного управління дебіторської заборгованості.

Для дебіторської заборгованості характерна двоякість: з одного боку, отримання платежів від боржників часом виступає значущим джерелом надходження коштів на підприємство, з іншого – зростання дебіторської заборгованості являє собою відволікання грошових коштів з обороту і, як наслідок, приводить до зростання потреби в залученні додаткових ресурсів для своєчасного погашення власних зобов'язань. При цьому різке зниження дебіторської заборгованості може стати негативним сигналом, що свідчить про зниження обсягу реалізації (втрата покупців продукції або скорочення продажу в кредит).

Слід зазначити, що в умовах інфляції показники бухгалтерської звітності недостовірно і необ'єктивно відображають інформацію. Так, величина дебіторської заборгованості втрачає свою вартість, що негативно позначається на результатах діяльності підприємства, оскільки зумовлює зниження величини купівельної вартості боргу. І, навпаки, якщо підприємство в період інфляції нарощує величину кредиторської заборгованості, то це дозволяє отримати вигоду, адже дає можливість розплатитися за власними зобов'язаннями грошима зі зниженою купівельною вартістю.

Управління дебіторською заборгованістю є частиною загальною управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості (оскільки на підприємство негативно впливає як збільшення роз-

міру дебіторської заборгованості, так і різке її зниження) та забезпечення її своєчасного стягнення.

Враховуючи загрозу банкрутства для більшості сільськогосподарських підприємств, поміркована політика управління дебіторською заборгованістю загалом допустима, тобто для поточного стану підприємства не прийнятний високий ризик (агресивний тип політики) і зниження надходжень грошових коштів (консервативний тип політики). Із використанням матриці політики управління дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання виправдане компромісне рішення.

Виконуючи запропоновану умову необхідно одночасно враховувати характеристики методів управління дебіторською заборгованістю.

Вибір методів управління дебіторською заборгованістю – один із ключових моментів фінансового менеджменту будь-якого підприємства. Їх вибір і пропонування покупцю повинні бути результатом продуманого рішення та оцінки. Оскільки, по-перше, вибрані методи охоплюватимуть всі головні фактори, виходячи з обраної політики управління дебіторською заборгованістю. Вони враховуватимуть розмір очікуваного прибутку, характер і обмеження в фінансових можливостях продавця та конкурентну ситуацію; по-друге – це термін, коли платіж повинен надійти до продавця.

Грошові знижки можуть забезпечуватимуть прибуток і продавцю, і покупцю за певних обставин. При цьому можуть виникати такі моменти:

- 2%/7, повна 30, тобто 2% знижки може бути надано покупцю із розрахунку за 7 днів. В іншому випадку сума повинна бути виплачена за умовами 30 днів [154].

- 2%/net 7 грох та інше залежно від умов, тобто аналогічна знижка на умовах місячного кредиту, але погашається платіж до 7-го числа наступного місяця.

Хоча така знижка не виступає потужним стимулом, проте може здаватися значно дівішою, коли буде виражена в річному банківському відсоткові.

Отже, якщо підприємство заплатить протягом 7 днів, то сума рахунка зменшиться на 2%. Якщо ж покупець не скористається знижкою і заплатить, як звичайно, суму через 45 днів, то це аналогічно позиці (тобто 98% від повної суми) на 38 днів під 19,6% річних. У разі, коли покупець оплачує рахунок раніше, то знижка стає

більш суттєвою, якщо ж йому необхідно понад 45 днів для оплати, то знижка стає менш суттєвою (через 60 днів = 14% річних) [155].

Розрахунок щорічної номінальної вартості знижки кредиту (ціна знижки) здійснюється за формулою:

$$\text{НЦВ} = \frac{3}{100 - 3} \times \frac{365}{\text{Пк} - \text{Пз}} \quad (5.1)$$

де НЦВ – номінальна щорічна вартість знижки на кредит;

3 – відсоткова знижка;

Пк – тривалість періоду відстрочки платежу, днів;

Пз – тривалість періоду дії знижки, днів.

Доцільно при розрахунках використовувати реальну (ефективну) щорічну ставку (РЩС):

$$\text{РЩС} = \left(1 + \frac{3}{1 - 3}\right)^n - 1, \quad (5.2)$$

де n – кількість разів використання кредиту в рік.

Основна користь від знижки за передчасну оплату:

- залучення нових покупців;
- терміни заборгованості за платежами скорочуються, оскільки деякі найбільш платоспроможні покупці, яких приваблюють знижки, налаштовані провести платежі достроково. Оптимальним розміром знижки вважається той, за якого маржинальні витрати та прибутки повністю компенсуються [156].

Знижки при передчасній оплаті матимуть місце тільки тоді, коли продавець одержить чистий прибуток від їх використання. Для отримання максимально ефекту такі знижки повинні в основному надаватися при веденні політики поліпшення управління дебіторської заборгованості, тобто для стимулювання потенційних боржників. В іншому випадку знижки можуть бути представлені як прибуток покупця при очікуванні зростання цін для обліку негативних результатів.

Проведено дослідження можливості застосування знижки за повну і ранню передоплату при обраних видах політики управління дебіторської заборгованості (табл. 4.1).

Розрахунки показують, що імовірність виникнення суми дебіторської заборгованості, що зросла на 194,4 тис. грн. (648 тис. грн – 453,6 тис. грн) при застосуванні знижки за ранню передоплату для цього підприємства зменшується. Використання надходжень за термінами погашення може дати більш точну суму заборгованості, що виникає при реалізації.

Таблиця 5.1

Розрахунок щорічної номінальної вартості знижки за швидку передоплату дебіторської заборгованості ТОВ “Стожари”

Показник	Вид політики		
	агресив-ний	помірко-ваний	консерва-тивний
	використання знижки		без знижки
Щорічний обсяг реалізації, тис. грн	7769,3		
Середній обсяг щоденного продажу, тис. грн	21,6		
Термін заборгованості з продажу, днів	19	21	30
Можлива дебіторська заборгованість, тис. грн	410	453,6	648
Номінальна щорічна вартість знижки, %	39,2	35,5	x

У період невисокого попиту на свою продукцію підприємства іноді продають її покупцям, відстрочуючи платежі до визначеного періоду в майбутньому. Такі сезонні датування можна застосувати до потоку платіжних коштів покупців, що стимулюватиме купівельний попит тих із них, що здатні заплатити тільки після закінчення визначеного сезону [157].

Наприклад, якщо надана знижка становить 2%/7 або 7, повна 30, датування 1 березня. Це означає, що дата відліку за рахунком-фактурою – 1 березня, навіть якщо продаж було проведено у грудні, але в будь-якому випадку вся сума має бути погашена до 30 березня.

У цьому випадку щоб визначити, чи використовується метод сезонних датувань, в управлінні дебіторською заборгованістю необхідно порівняти прибуток від додаткових обсягів реалізованої продукції з прибутком від альтернативного вкладення засобів, потрібних для створення додаткової заборгованості.

Сезонні датування також використовуються для скорочення витрат, пов'язаних із зберіганням матеріальних запасів. Якщо реалізація має сезонний характер, а виробництво стабільне протягом усього року, у певний період виникає накопичення запасів готової продукції. Зберігання від підприємства потребує складських витрат, яких можна уникнути, запропонувавши метод датування. Якщо сукупні витрати на складське зберігання перевищують необхідний прибуток від вкладень у додаткову дебіторську заборгованість, то впровадження сезонних датувань вважається недоцільним [158].

Отже, своїм постійним покупцям підприємство може надавати знижки в розмірі 2%, щоб досягти скорочення тривалості розрахунків, та прискорити погашення дебіторської заборгованості.

Оскільки основними нормативами управління дебіторською заборгованістю є термін платежу і розмір знижки, що надається покупцям залежно від терміну оплати, аналітик повинен обґрунтувати такі оптимальні умови кредитування, які б забезпечили підприємству додаткові прибутки і зменшили ризик неповернення заборгованості. Для цього можна скористатися методикою, запропонованою Дж. К. Ван Хорном [159], яка успішно використовується на американських фірмах.

Як уже зазначалося, використовуючи знижку підприємство планує скоротити термін погашення дебіторської заборгованості. Проте при цьому пропонується враховувати такі обмежуючі умови: прибуток, одержаний від прискорення платежу має бути більшим, ніж можливі втрати від зростання розміру знижок.

Враховуючи методи управління дебіторською заборгованістю із застосуванням знижки, розглянуті вище, досліджено умови продажу чистих 30 днів без надання знижки та умови “1,3/10, повна 30” для ТОВ “Стожари”. Знижка становить 1,3%, оскільки цей її відсоток відповідатиме розміру номінальної вартості знижки, який не перевищуватиме 26% (обраний рівень банківської ставки за кредит).

Позитивним результатом впровадження нового методу управління дебіторською заборгованістю є прискорення оборотності дебіторської заборгованості до 24 разів на рік (при скороченні терміну від 30 до 10 днів). Це призведе до зменшення потреби в грошових коштах на фінансування дебіторської заборгованості, за норми прибутку ТОВ “Стожари” 25%. Як вказувалося раніше, застосування знижки необхідно для збільшення обсягів реалізації та для скорочення терміну погашення дебіторської заборгованості. Таким чином, проведені дослідження показали, що для сільськогосподарського підприємства ТОВ “Стожари” доцільно застосовувати цей метод управління дебіторською заборгованістю протягом I та II кварталу (табл. 5.2).

В обраному рішенні передбачена частка покупців, які бажають скористатися знижкою – 39% господарюючих суб’єктів є платоспроможними. Отже, обраний напрям управління дебіторською заборгованістю стосовно надання 1,3% знижки ефективний, оскільки доходи від прискорення терміну погашення перевищать витрати за надання знижки на 146 тис. грн. При цьому доцільно розрахувати граничний розмір рентабельності реалізації (в даному випадку – 7,2%), за якої запропонована знижка може бути вигідна підприємству.

Таблиця 5.2

Аналіз доцільності скорочення терміну погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги із застосуванням знижки ТОВ “Стожари”, І-ІІ квартал 2017 р.

Показник	Значення
Обсяг реалізації продукції, тис. грн	1936,8
Середні залишки дебіторської заборгованості, тис. грн	981
Витрати пов’язані із наданням знижки, тис. грн	58,9
Середня дебіторська заборгованість після зміни умов, тис. грн	161,4
Зміни обсягів дебіторської заборгованості, тис. грн	819,6
Економія витрат, пов’язаних із фінансуванням дебіторської заборгованості, тис. грн	204,9
Доходи від прискорення терміну погашення, тис. грн	146

Таким чином можна зробити висновок, що доречність використання цінової знижки визначається порівнянням її з економією витрат на оплату відсотків за користування кредитом в оборотні кошти:

Обсяги замовлення x (ціна базова – ціна зі знижкою) \leq добовий відсоток за кредит x термін передоплати x вартість поставки за базовою ціною.

Одним із методів політики управління дебіторською заборгованістю може бути збільшення терміну її погашення, за умови збільшення плану збуту продукції (табл. 5.3).

Для аналізу обраний період липень-жовтень, оскільки саме в цей час сільськогосподарські підприємства реалізують найбільшу частку товарів, робіт, послуг. Протягом останніх двох місяців 2017 р. середнє значення оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги становило 22 дні. Проте обсяги реалізації зменшилися, тому обраний метод управління дебіторською заборгованістю використовувати недоцільно.

Вкладення у додаткову дебіторську заборгованість у зв’язку з збільшенням обсягів збуту продукції розраховується за алгоритмом [160]:

$$\text{Вддз} = \text{Вз}/\text{Цр} \times \text{Ддз} = [\text{Орр} \times \text{Вз}/\text{Цр} \times (\text{Тк} + \text{Тп})]/365, \quad (5.3)$$

де Вддз – вкладення у додаткову дебіторську заборгованість у зв’язку зі змінами обсягів реалізації;

Вз – змінні витрати;

Цр – ціна реалізації;

Ддз – додаткова дебіторська заборгованість із зростанням обсягу реалізації;

Орр – збільшений обсяг продажу;

Тк – термін надання кредиту;

Тп – термін відстрочки платежу за наданим кредитом.

Таблиця 5.3

**Розрахунок доцільності збільшення терміну погашення
дебіторської заборгованості та розширення збуту продукції
ТОВ “Стожари” за липень-жовтень 2017 р., тис. грн**

Показник	Зростання терміну погашення дебіторської заборгованості		
	від 30 до 60 днів	від 60 до 90 днів	від 30 до 90 днів
Обсяг продажу продукції	3639,6	3639,6	3639,6
Вкладення у додаткову дебіторську заборгованість внаслідок нових обсягів реалізації	735,6	2206,7	551,7
Вкладення у безнадійний борг (за вартістю реалізації)	156	156	156
Сума дебіторської заборгованості до зміни періоду	419,5	839,1	419,5
Новий рівень дебіторської заборгованості, пов'язаний з початковим обсягом реалізації	839,1	1290,8	1290,8
Вкладення у додаткову дебіторську заборгованість, пов'язані з початковим обсягом реалізації	419,5	451,8	871,3
Усього вкладень у додаткову дебіторську заборгованість	1311,1	2814,5	1579,0
Накладні витрати від додаткової дебіторської заборгованості	327,8	703,6	394,7
Прибуток від розширеного обсягу продажу	409,4	490,4	490,4
Отриманий результат від розширення терміну погашення дебіторської заборгованості	162,6	-213,2	95,6

Окремі науковці пропонують управляти дебіторською заборгованістю, враховуючи витрати на додаткову дебіторську заборгованість внаслідок нових обсягів реалізації. Вважаємо за доцільне також враховувати витрати, що пов'язані з виникненням безнадійного боргу. Змінні витрати, пов'язані з додатковою заборгованістю (за умови, що на даному підприємстві їх питома вага у обсязі реалізації досягає 75%), включаючи витрати, які несе відділ з вивчення платоспроможності покупців, становлять:

- при зростанні терміну погашення дебіторської заборгованості від 30 до 60 днів – 735,6 тис. грн;

- при зростанні терміну погашення дебіторської заборгованості від 60 до 90 днів – 206,7 тис. грн;

- при зростанні терміну погашення дебіторської заборгованості від 30 до 90 днів – 551,7 тис. грн. Витрати від додаткової дебіторської заборгованості можуть також бути достатньо великими, тому необхідно, щоб вони не перевищили додаткового обсягу збуту.

Таким чином, при зростанні терміну погашення дебіторської заборгованості важливу роль відіграє не стільки на який період відстрочка платежу, скільки від якого періоду вона надається. Отже, напрям управління дебіторською заборгованістю передбачає зменшення її оборотності. Для ТОВ “Стожари” використовувати відстрочку погашення дебіторської заборгованості від 60 до 90 днів недоцільно, оскільки отримано збиток від розширення терміну погашення – 213,2 тис. грн.

Найбільші прибутки підприємство отримує за збільшення терміну погашення від 30 до 60 днів.

Для надійних, поважних покупців та важливих угод фінансовий менеджер може провести подібні розрахунки окремо за договором.

Таким чином, якщо підприємство розглядає лібералізацію (знижує жорсткість) своєї політики управління дебіторською заборгованістю, такими засобами як збільшення термінів виплати дебіторської заборгованості, послаблення вимог до стандартів платоспроможності та методів справляння заборгованостей, надання різноманітних знижок, то обсяг продажу звичайно зростає. Хоча зміна умов у бік пом'якшення і стимулює продаж продукції, але ж і призводить до збільшення суми несплаченої дебіторської заборгованості.

Вирішальним критерієм під час прийняття рішення стосовно зміни умов буде, перевищення доходів від зростання продажу над витратами, які пов'язані зі зміною політики управління дебіторською заборгованістю.

Нижче проілюстровано аналіз результатів загальної концепції політики управління дебіторською заборгованістю (табл. 5.4).

Зокрема, аналізується ефект зміни термінів виплати заборгованості з “1,3/10, повні 30” на “2/10, повні 60”, зниження вимог до надійності покупців та зменшення натиску на боржників.

За існуючих термінів оплати 39% покупців, які бажають скористатися знижками і платять достроково, 38% сплачують купівлю через 30 днів та 23% – пізніше, тільки на 60-й день.

Так, якщо на підприємстві повністю відсутні будь-які стандарти платоспроможності (тобто відстрочка платежу надається всім претендентам без винятку), обсяги реалізації досягають максимального рівня. Але при цьому значно збільшується сума витрат за безнадійними боргами і альтернативні витрати, пов'язані з наявністю досить великої дебіторської заборгованості (внаслідок тривалого середнього періоду їх погашення). При впровадженні стандарта

ртів платоспроможності покупців розпочинається відсів, хоча доходи від реалізації починають падати, але при цьому спостерігається скорочення періоду стягнення дебіторської заборгованості. Оскільки на початку ці два показники скорочуються швидше, ніж обсяг реалізації, прибуток зростає. В подальшому, при жорсткіших стандартах платоспроможності, прибуток від реалізації починає скорочуватися все з більшою інтенсивністю.

Таблиця 5.4

Аналіз результатів зміни політики за допомогою розроблених форм для ТОВ “Стожари” за I-II квартал 2017 р., тис. грн

Показник	Попередня політика	Прийняття нової політики	
		план	зміни
Обсяг реалізації продукції	1936,8	2659,2	722,4
Середні залишки дебіторської заборгованості	981	4804,6	3823,6
Витрати пов'язані із наданням знижки	116,3	197,8	81,5
Економія витрат, пов'язаних із фінансуванням дебіторської заборгованості	204,9	1156,8	951,9
Доходи від прискорення терміну погашення	88,6	959,0	870,4
Витрати, що пов'язані з розширення терміну погашення			
Усього вкладень у додаткову дебіторську заборгованість	1024,3	4294,5	3270,2
Накладні витрати від додаткових вкладень	256,1	1073,6	817,5
Прибуток від розширеного обсягу продажу	184,2	180,6	-3,6
Отриманий результат від розширення терміну погашення	-71,9	-893,0	-821,1
Результат від управління дебіторською заборгованістю	16,7	66,0	49,3

Проте середній період стягнення дебіторської заборгованості і втрати за безнадійними боргами скорочуються. Надалі ризики, пов'язані з невиконаними зобов'язаннями, зменшуються в результаті впровадження комбінації всіх цих факторів. А також загальний фінансовий стан через впровадження жорсткіших стандартів платоспроможності зростає до певної межі, після чого починає скорочуватися. Оптимальна політика відносно стандартів якості для надання кредиту відмічена буквою t. У свою чергу, ця політика визначає рівень дебіторської заборгованості підприємства.

Фінансовим менеджерам складно більш або менш точно оцінити, наскільки підвищиться попит і на скільки скоротиться процес стягнення дебіторської заборгованості. І все ж, якщо управлінський персонал має на меті максимально вірно оцінювати політику

підприємства, він зобов'язаний вміти виконувати приблизну оцінку цієї залежності.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно формалізувати сукупну дію факторів політики. Спочатку розглядається можливість існування припустимих розмірів дебіторської заборгованості за продані товари на підставі оцінки співвідношення додаткового прибутку та витрат на утримання дебіторської заборгованості. Основними вимогами при цьому будуть простота і наочність оптимізаційної моделі.

За умови ліберального управління існує певний максимальний рівень дебіторської заборгованості D_{\max} , якого можна досягнути в ринкових умовах. Стандарти надання кредиту можна назвати умовно величиною сталою на підприємстві, адже вони лише визначають у більшій чи у меншій частці потенційних дебіторів, яким надаватиметься товарний кредит. Фактори, які пов'язані з погашенням дебіторської заборгованості, набувають вирішального значення при оперативному управлінні заборгованістю та для поліпшення платіжної дисципліни з дебіторами. Проте вони не мають першочергового значення для формування структури активів і абсолютного розміру заборгованості.

Отже, за фактор, який поєднує політику управління дебіторською заборгованістю і політику визначення авансованих коштів у заборгованість, приймається саме період погашення. Розмір дебіторської заборгованості, що утворюється, пропорційний терміну погашення, але ця залежність не є лінійною. Якщо ситуацію розглядати спрощено, то можна стверджувати, що відхилення у менший бік від максимального значення заборгованості обернено пропорційне періоду погашення.

Безумовно, у процесі діяльності підприємства політика управління дебіторською заборгованістю, як досить складна частина фінансового менеджменту, не може не враховувати результатів минулих періодів та традиційних методів економічного і фінансового аналізу. Але якщо підприємство працює відносно недавно, має невелику практику продажів у кредит, то при складанні бізнес-плану і розробці нових напрямів діяльності запропонована методика дасть змогу певною мірою зменшити суб'єктивізм при визначенні цільових показників дебіторської заборгованості, а також обґрунтовано ув'язати її величину з параметрами стратегії [161].

Підприємства у своїй діяльності можуть використовувати нарахування за простроченими платежами. У фінансових менеджерів на це існує дві точки зору:

- таке нарахування може розглядатися як право на оплату прострочених рахунків. При підтвердженні високого ризику неповернення дебіторської заборгованості керівництву краще наполягати на терміновій сплаті, а не на судовому стягненні;

- оскільки завжди будуть прострочені рахунки, покупці повинні платити частинами, що має стимулювати їх укладатися в терміни і частково покривати витрати за простроченими платежами.

Зазвичай ці нарахування залежать від грошових витрат і додаткових адміністративних витрат. Необхідно, щоб угода про нарахування за прострочені платежі була обговорена з покупцем раніше і для зручності перевірки підтверджена письмово у договорі.

Проте виникають випадки, коли рахунок прострочено на значний термін, а стандартні домовленості про нарахування за прострочений платіж не зроблені. У такому разі постачальник може дозволити відстрочку платежу, але підвищити відсоткові нарахування для покриття додаткового періоду (за умови встановлення відсотка в договорі). Усе це повинно бути письмово підтверджено та пояснено.

Отже, з питань надання знижки за попередню оплату і нарахувань за прострочений платіж доречно ввести наскрізну відсоткову шкалу, яка базується на найвищій знижці для самої ранньої передоплати і самих високих нарахувань за тривалий прострочений платіж. Обраний напрям управління дебіторською заборгованістю ефективний головним чином для високорентабельних продаж.

Питання нарахувань за прострочений платіж пов'язане з використанням складних відсотків і це також повинно бути продумано в договорі на добре підготовленій основі. В іншому випадку доцільно використати окремий субрахунок "відстрочені платежі", про який згадувалося раніше, щоб стан ситуація була завжди однозначно зрозумілою і обґрунтованою.

Для захисту дебіторської заборгованості від знецінення в умовах інфляції, як важливу умову договору поставки або купівлі-продажу продукції на умовах відстрочки платежу слід розглядати розмір штрафних санкцій, що встановлюється в договорі, який повинен компенсувати підприємству вплив інфляції та недоотриманий прибуток.

З метою вдосконалення аналізу і контролю дебіторської заборгованості на підприємствах можна запропонувати:

- побудову системи управління дебіторською заборгованістю, яка передбачає ряд послідовних дій, спрямованих на якнайшвидше виявлення та усунення можливих ризиків неповернення заборгованостей, в рамках яких із боржниками працюють відповідні внутрішні служби кредитора (юридична, фінансова, служба безпеки). Така система будується залежно від змісту і структури заборгованостей, що визначає коло її учасників, можливість залучення адміністративного ресурсу, проведення PR-кампаній і т.д. (рис. 5.1);

- використання сучасних прийомів управління дебіторською заборгованістю: визначення основних фінансових коефіцієнтів дебіторської заборгованості, прогнозування безнадійної дебіторської заборгованості;

- формування резервів на випадок покриття виникнення безнадійних боргів;

- оцінку в майбутньому впливу запропонованих знижок на фінансові результати;

- встановлення винагороди персоналу по роботі з дебіторською заборгованістю залежно від ефективності заходів із продажу та отримання платежів;

- широке використання комп'ютерної техніки при управлінні дебіторською заборгованістю, так само як і в управлінні запасами та грошовими коштами.

Комп'ютерні системи слугують для обліку реалізації, руху векселів, надходження платежів і т. п. Крім того, комп'ютерна система може інформувати менеджера про прострочену дебіторську заборгованість, а також про настання термінів виплати за зобов'язаннями. Ці процеси відбуваються автоматично. За допомогою комп'ютерної техніки ведеться збір даних по кожному клієнту – так звана платіжна історія, потім ці дані узагальнюються і на їх основі виносяться рішення про встановлення граничної величини кредиту, яка може бути надана клієнту; проводиться класифікація дебіторів.

Дані за кожним дебітором узагальнюються і використовуються в системі контролю дебіторської заборгованості. Підсумкова інформація про взаємини з дебіторами зосереджується в базі даних фірми і використовується для прийняття рішень щодо можливої зміни кредитної політики.



Рис. 5.1. Система управління дебіторською заборгованістю

Перетворення дебіторської заборгованості в грошові кошти або її скорочення може відбуватися через реструктуризацію боргів підприємства. Реструктуризація дебіторської заборгованості організації являє собою переклад простроченої дебіторської заборгованості у швидколіквідні активи для підвищення платоспроможності останньої.

Основними шляхами для реструктуризації та зменшення дебіторської заборгованості організації можуть бути:

- взаємозалік взаємних платіжних вимог. Взаємозаліки боргів слугують поширеним методом реструктуризації заборгованості. Взаємозалік передбачає погашення взаємних зобов'язань підприємств, як правило, із залученням третіх осіб. Після розгляду взаємних зобов'язань і вимог між цими організаціями можна погасити частково або повністю дебіторську заборгованість, використовуючи взаємозаліки;

- передача дебітором у залік погашення заборгованості швидколіквідних цінних паперів за взаємною згодою – облігацій і акцій. За взаємною згодою як такі цінні папери можуть використовуватися державні кредитні облігації, облігації федеральної позики різних термінів погашення, муніципальні облігації і т. д. Важливим моментом є уточнення вартості переданих (проданих) цінних паперів.

Передача дебітором в погашення заборгованості частини свого майна, що знаходиться в його власності: адміністративної, виробничої або складської площ, виробничого обладнання, транспортних засобів та ін. Отримане майно може бути використано організацією у власному виробничому процесі, або передано своїм кредиторам, або продано третім особам. Інший варіант погашення дебіторської заборгованості – здача в оренду вищезгаданого нерухомого майна організації, яка у свою чергу може його передати в суборенду своїм кредиторам або третім особам. Погашення дебіторської заборгованості може також відбуватися за рахунок передачі дебітором матеріальних цінностей: сировини, матеріалів, товарів тощо, які організація може використовувати у власному виробництві або для погашення кредиторської заборгованості або продати третім особам [162].

Залежно від новації, присутньої при розробці та реалізації кредитної політики господарюючого суб'єкта, методи та інструменти управління можна умовно розділити на дві групи:

1. Традиційні методи й інструменти управління дебіторською заборгованістю.

2. Інноваційні методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю.

Традиційні методи й інструменти управління виникли на підставі функціонального підходу в теорії управління. До цієї групи методів належать:

- аналіз стану дебіторської заборгованості;
- організація системи розрахунків із дебіторами;
- прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів;
- контроль за рухом дебіторської заборгованості.

У такому випадку найбільшу цікавість становлять інноваційні методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю. При цьому під інновацією розуміється новий продукт (технологія, інструмент), що відповідає чотирьом ключовим критеріям [163]:

1. Важливості. Новий продукт повинен надати споживачеві такі вигоди, які сприймаються ним як значущі.

2. Унікальності. Вигоди нового товару мають сприйматися як унікальні. Якщо споживачі впевнені, що існуючі продукти володіють тими ж привілеями, що й новинка, остання навряд чи буде високо оцінена.

3. Стійкості. Новий продукт може представляти унікальні або важливі вигоди, але якщо він легко відтворюється конкурентами, то його перспективи завоювання ринку видаються вельми примарними.

4. Ліквідності. Компанія повинна мати можливість реалізувати створений товар, а для цього він повинен бути надійним та ефективним, і продаватися за ціною, яку можуть собі дозволити заплатити споживачі.

Зазначеним вище критеріям відповідають такі інструменти управління дебіторською заборгованістю, як форфейтинг і факторинг. Форфейтинг і факторинг – це інструменти рефінансування даного виду оборотних активів. У свою чергу, під рефінансуванням розуміють переклад дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів: грошові кошти та цінні папери. Розглянемо сутність згаданих інструментів.

Форфейтинг – інструмент управління дебіторською заборгованістю, що являє собою купівлю форфейтером у експортера боргу, як правило, оформленого акредитивом або векселем, акцептованим імпортером. Цей фінансовий інструмент застосовується також

для фінансування зовнішньоторговельних операцій, має середньо-строковий характер (від 180 днів і більше) та призначається для експортерів (продавців) товарів (машин та устаткування) і послуг капітального (інвестиційного) призначення (наприклад, будівництво промислових об'єктів за кордоном) [164]. За об'єкт форфейтингової угоди слугують товари і послуги, що реалізуються експортером імпортеру (покупцю) на умовах відстрочки (розстрочки) платежу. Суб'єктами угоди виступають: експортер (компанія-постачальник), імпортер (компанія-покупець), форфейтер (комерційний банк) та інші фінансові посередники (комерційний банк, що обслуговує експортера, і комерційний банк, що обслуговує імпортера). Зобов'язання покупця перед продавцем оформляється у вигляді простого або переказного векселя, акредитива, платіжної гарантії (наприклад, банківської гарантії).

Вексель – абстрактне нічим не обумовлене боргове зобов'язання, яке дає право власнику (векселетримачу) на вимогу позначеної на векселі грошової суми з особи, яка видала або акцептувала вексель [165].

Акредитив – умовне грошове зобов'язання комерційного банку, що видається ним за дорученням клієнта (імпортера, платника) на користь його контрагента (експортера) за договором. Згідно з цим договором банк, що відкрив акредитив (банк-емітент), зобов'язується провести платежі на користь експортера (одержувача грошових коштів) після надання останнім документів, що відповідають усім умовам акредитива, або надати повноваження іншому банку (виконуючому банку) здійснити такі платежі [166].

Банківська гарантія – грошове зобов'язання комерційного банку, іншої кредитної установи або страхової компанії (гаранта) про сплату кредиторі принципала (бенефіціару) грошової суми в разі невиконання принципалом своїх зобов'язань перед кредитором [167].

Реалізація форфейтингової угоди здійснюється в п'ять етапів [168]:

1. Переговори з форфейтером.
2. Висновок торгового контракту між експортером та імпортером.
3. Укладання договору форфейтинга.
4. Реалізація експортної угоди.
5. Виконання форфейтингової угоди.

На першому етапі експортер звертається до форфейтора з пропозицією профінансувати майбутню експортну операцію, попередньо подавши заявку і вказавши в ній основні параметри, а саме:

- опис об'єкта угоди;
- його кількісну і вартісну характеристики;
- терміни виробництва;
- терміни відвантаження;
- перелік документів.

Форфейтор зв'язується з експортером й обумовлює з ним технічні аспекти форфейтингової угоди: інструмент і схему фінансування, витрати і розмір винагороди. Далі відбувається коригування параметрів майбутньої угоди та розрахунок вартості фінансування.

На другому етапі відбувається укладання торгового контракту між експортером та імпортером, предметом якого стає поставка обладнання або виконання робіт на умовах розстрочки платежу. Особливістю реалізації цього етапу є зобов'язання експортера, що виступає як кредитор, запропонувати готове рішення стосовно фінансування імпортера, а завданням останнього залишається відкриття акредитива.

На третьому етапі експортер і форфейтер укладають між собою договір форфейтинга, обов'язковою умовою якого виступає наявність узгодженої між усіма учасниками угоди проформи акредитива.

Відповідно до договору, основним зобов'язанням форфейтера є викуп боргу на певних умовах при наданні експортером всієї необхідної документації, «підтверджує наявність боргу, факт передачі товарів (робіт, послуг) імпортеру, а також переуступку форфейтору права на отримання виручки від імпортера або банку імпортера в майбутньому» [169]. Оскільки платником за зобов'язанням виступає імпортер, то виплати будуть проводитися ним протягом деякого періоду часу у формі грошових траншів, основним джерелом яких стане прибуток, отриманий імпортером від використання придбаного ним товару чи послуги. Зобов'язання експортера полягає в реалізації товарів (робіт, послуг) імпортеру та надання форфейтору відповідного пакета документів. Зобов'язанням форфейтера також є перерахування грошових коштів на користь експортера.

На четвертому етапі імпортер дає своєму банку розпорядження на відкриття акредитива на адресу форфейтера на раніше обговорених умовах. Форфейтор інформує банк експортера про відкриття акредитива, після чого експортер реалізує свою продукцію на користь імпортера.

На п'ятому етапі експортер, виконавши свої зобов'язання з експортної операції, надає форфейтору пакет документів та інструкцію про оплату. Форфейтор виробляє оплату за вирахуванням вартості форфейтингового фінансування й інформує банк імпортера про отримані документи, який, у свою чергу, здійснивши перевірку їх достовірності, направляє повідомлення про оплату імпортеру. Тільки після виконання імпортером всіх своїх зобов'язань перед форфейтером він отримує необхідні документи, що підтверджують його право власності на поставлену продукцію.

У вартості форфейтингової угоди можна виділити наступні складові:

- плату за користування позиковими ресурсами;
- премію за ризик;
- комісію за обслуговування акредитива.

Таким чином, використання форфейтинга як інструменту рефінансування дебіторської заборгованості забезпечує учасникам угоди наступні переваги (рис. 5.2).

Факторинг – інструмент рефінансування дебіторської заборгованості, при використанні якого даний оборотний актив переходить в грошові кошти шляхом надання фінансовим агентом постачальнику фінансування в обмін на відступлені ним грошові вимоги до своїх дебіторам. Міжнародна факторингова діяльність регламентована Конвенцією UNIDROIT «Про міжнародний факторинг» [170], прийнятої 28 травня 1988 року в Оттаві.

Відповідно до вимог Конвенції UNIDROIT, факторингом визнається угода, оформлена договором, на підставі якого:

1. Постачальник повинен або може відступити факторові своє право грошові вимоги, що випливають із договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), за винятком договорів, які стосуються товарів, що здобувається переважно для особистого, сімейного і домашнього використання.

2. Фінансовий агент виконує, щонайменше, дві з таких функцій: фінансування постачальника, включаючи позику і попередній платіж;

ведення обліку за належними сумами;

пред'явлення до оплати грошових вимог;

захист від неплатоспроможності боржників.

3. Боржники мають бути повідомлені про, що відбулася, поступку вимоги.

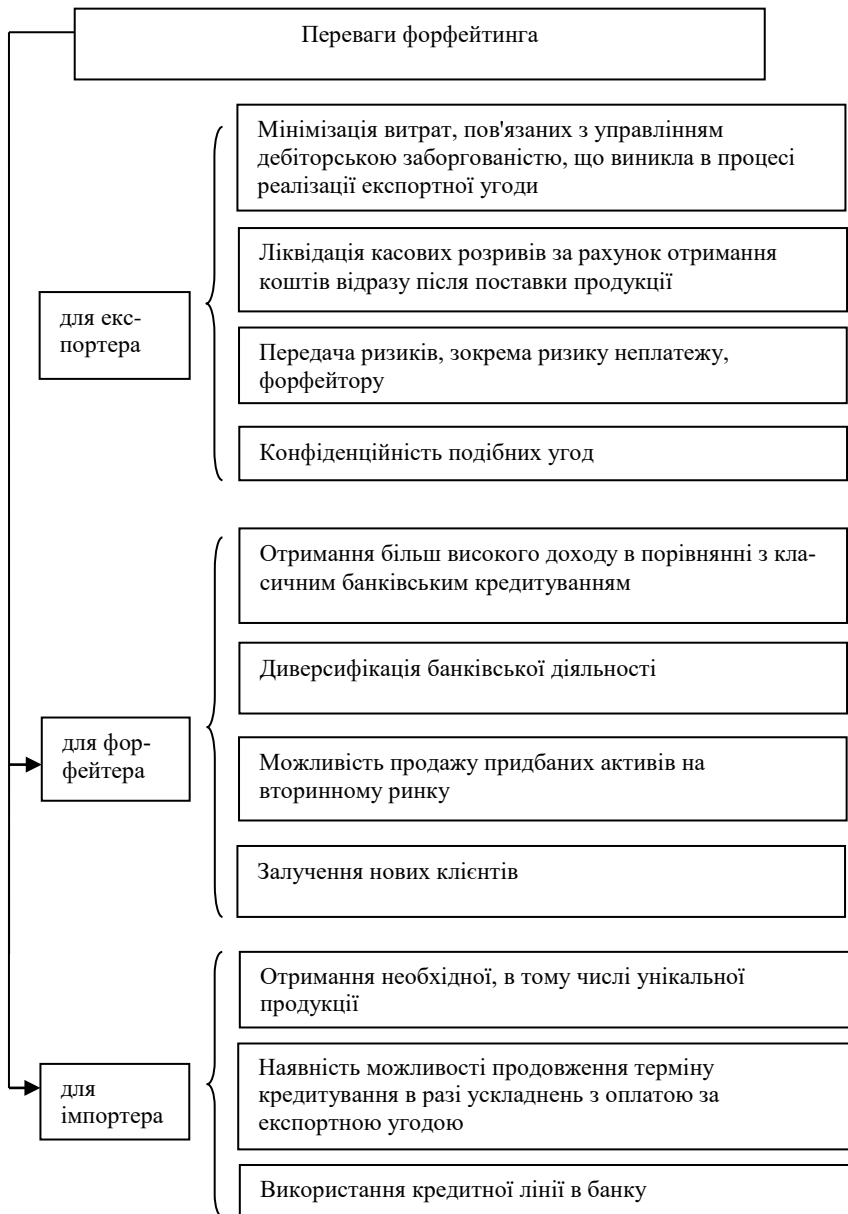


Рис. 5.2. Переваги операцій форфейтинга

Під факторингом в Україні переважно розуміють операції, за якими банк або інша фінансова установа, яка має право надавати факторингові послуги, здійснює викуп дебіторської заборгованості в іншого банку або кредитної установи, і в подальшому самостійно стягує цю заборгованість із боржника. В умовах економічної ситуації, яка склалася протягом останніх років, більшість факторингових угод є саме такими. Ці операції, однак, не є факторингом у класичному розумінні цього поняття.

Класичний факторинг, насамперед, є видом фінансової послуги. Головне його призначення – поповнення обігових коштів підприємства та створення можливостей для розширення збуту. Суть факторингу полягає в тому, що банк або інша фінансова установа, яка має право здійснювати факторингові операції (фактор), надає клієнту за плату фінансування (зазвичай строком до 120 днів) в обмін на відступлення клієнтом фактора прав вимоги до боржників, які виникли з договорів поставки, надання послуг тощо [170]. В обмін на право вимоги дебіторської заборгованості фактор зобов'язується одразу виплатити клієнтові аванс, розмір якого зазвичай становить до 90% вартості відступленого зобов'язання, а решту суми – після отримання відповідних виплат від боржника. Оплата послуг фактора здійснюється за рахунок комісії за надання фінансування чи інших платежів, а також відсотків річних за використання грошей.

Використання факторингу дозволяє бізнесу:

- розширювати частку компанії на ринку за рахунок залучення додаткових обігових коштів;
- отримувати додатковий прибуток за рахунок поповнення оборотних коштів і збільшення обсягу продажів;
- формувати нові конкурентні переваги за рахунок надання покупцям тривалих відстрочок платежу;
- подолати проблеми касових розривів за рахунок індивідуального графіка проведення операцій із фінансування.

Стан, у якому перебуває класичний факторинг у конкретній країні свідчить також і про рівень розвитку економіки. За даними організації Factors Chain International (далі – FCI), які опубліковані у щорічному огляді факторингу, обсяг світового ринку факторингу у 2014 році знаходився на рівні 2 347,513 млрд євро. Найбільшим факторинговий оборот виявився у країн, які за даними Світового Банку в 2015 році увійшли до десятки країн світу з найвищим рів-

нем ВВП: Китай (406 102 млн євро), Великобританія (350 622 млн євро), Італія (183 004 млн євро), США (97 670 млн євро). Таким чином рівень розвитку факторингу є індикатором рівня розвитку економіки та ділової активності бізнесу.

В українських умовах, коли кредити сьогодні доступні обмеженому колу підприємств (за підрахунками Укрсиббанку не більше 5-10% малих і середніх підприємств можуть обслуговувати п'ятирічний кредит навіть під 16% річних), класичний факторинг міг би стати доступним джерелом фінансування для бізнесу. Однак поки що ринок класичного факторингу в Україні знаходиться в досить непростій ситуації.

За результатами дослідження FCI найбільші обсяги факторингових операцій спостерігалися в Україні у 2008-ому, 2013-ому та 2014 роках.

Наведені цифри потрібно сприймати з урахуванням того, що більшість договорів факторингу укладається для фінансування прав вимоги за банківськими кредитами. За інформацією Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг) у 2015 році обсяг таких договорів склав 11,5 млрд грн із 16,56 млрд грн загального обсягу договорів факторингу, тобто 80,5%. Такий дисбаланс у структурі факторингових операцій в основному пов'язаний із виведенням з ринку неплатоспроможних банків та кризою неплатежів за банківськими кредитами у зв'язку з девальвацією гривні у 2014 – 2015 роках.

На ринку класичного факторингу на сьогодні наявні лише кілька гравців. Це такі компанії, як «Арма Факторинг», «ФК Факторинг», «Фактор Плюс», «Факторинг Фінанс».

Серед банків найбільш активно класичні факторингові послуги надають 7 установ – ПУМБ, «Райффайзен Банк Аваль», «UniCredit Bank», «OTP Bank», «Альфа-Банк», «Банк Південний», «Укрексім-банк». Credit Agricole працює виключно з одним клієнтом – мережею «Ашан».

На цьому невеликий список суб'єктів, які готові надавати послуги класичного факторингу в Україні вичерпується. І це з урахуванням того, що за даними Нацкомфінпослуг станом на 01.01.2016 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 457 фінансових компаній, які мають право надавати факторингові послуги.

Не зважаючи на таку асиметрію та орієнтацію факторингової діяльності на операції з фінансування прав вимог за банківськими кредитами, протягом 2015 року в Україні було укладено 14 267 договорів факторингу на загальну суму 16,56 млрд грн. Кількість укладених договорів факторингу у 2015 році і в першому кварталі 2016 року дозволяє стверджувати про ріст кількості факторингових угод у цей період. Показники I кварталу 2016 року також дають підстави для оптимістичних прогнозів – у I кварталі 2016 року укладено на 1 177 договорів більше, порівняно з відповідним кварталом 2015 року. При цьому варто пам'ятати, що лише приблизно 20% від цих операцій є факторингом у класичному розумінні. Ще однією характерною рисою факторингу в Україні є фінансування такого в основному за рахунок власних коштів факторів та за рахунок інших джерел. Незначна частка банківських кредитів у фінансуванні факторингу у 2015 році ще більше знизилася у порівняно з показниками 2013 року (табл. 5.5). Порівнявши частку банківських кредитів у структурі фінансування факторингових операцій у I кварталах 2013, 2014, 2015 та 2016 років, можна прогнозувати, що у 2017 році частка банківських кредитів в структурі фінансування факторингових операцій залишатиметься незначною.

Таблиця 5.5

Джерела фінансування факторингових операцій, млн грн

Джерела фінансування	2013	2014	2015	I квартал 2016	I квартал 2013	I квартал 2014	I квартал 2015
Власні кошти	6183,9	15168,8	13780,2	2457,3	514,9	491,4	3567,1
Позичкові кошти юридичних осіб (крім банківських кредитів)	367,7	1 279,7	1 251,9	59,6	58,4	84,5	201,3
Банківські кредити	3338,9	4926,3	793,6	80,5	338,9	1201,9	114,2
Залучені кошти фізичних осіб			1,5				
Інші джерела	149	2 146,1	728,7	680,2	27,4	47,8	46,4
Усього	10039,5	23525,7	16555,9	3 286,6	939,6	1826,20	3928,90

З урахуванням такої структури фінансування розвиток ринку класичного факторингу суттєво обмежений, оскільки факторам потрібні для діяльності значні обсяги вільних грошей.

Варто також зазначити, що у 2015 році у структурі фінансування факторингових операцій з'явилися кошти, залучені від населення, однак тільки в розмірі 1,5 млн грн. Звідси, як висновок, можна зазначити, український ринок факторингу характеризується дисбалансом і з точки зору пропорції факторингових операцій, і з точки зору джерел їх фінансування:

- понад 80% факторингових операцій – це фінансування прав вимоги за банківськими кредитами, тоді як класичний факторинг поки недостатньо розвинутий;
- основним джерелом коштів для здійснення факторингових операцій слугують власні кошти факторів.

Щодо вартості факторингових послуг, то у банків-факторів відсоткова ставка коливається на рівні 26-28% річних, а у факторингових компаній – 25-35% річних. Додатково клієнт оплачує фактору різноманітні комісії від суми відступлених факторові вимог – за встановлення факторингового ліміту (на рівні 0,5 – 1%), за обслуговування (0,5 – 2%), за опрацювання документів, які стягуються у відсотках від суми накладних (0,1 – 0,2%).

Фактично на сьогодні вартість факторингових послуг майже дорівнює вартості кредитів. Однак для отримання фінансування від фактора необхідно дібрати набагато менший пакет документів та не потрібно надавати забезпечення у формі іпотеки чи поруки.

За наведеними вище даними можна спрогнозувати, що протягом найближчих років кількість та обсяг укладених факторингових договорів скоротиться, оскільки процес виведення неплатоспроможних банків з ринку поступово завершиться, а кількість кредитних зобов'язань, які можуть бути предметом факторингових договорів, зменшиться.

Розвиток ринку класичного факторингу в Україні суттєво гальмується через низький рівень довіри інвесторів до українського бізнесу та низький рівень довіри населення до банків, високу вартість капіталу, а також високі ризики невиконання боржниками своїх зобов'язань.

Про низький рівень довіри з боку інвесторів свідчить те, що на власні кошти факторів припадає понад 80% у структурі фінансу-

вання факторингових операцій. Оскільки населення не довіряє банкам, спостерігається відтік депозитів, а отже скорочуються можливості залучення коштів фізичних осіб до фінансування факторингових операцій.

Вартість капіталу в Україні також залишається високою, а можливості залучити дешевий іноземний капітал обмежені. Облікова ставка Національного банку України встановлена на рівні 15%. Відсотки за депозитами в Україні залишаються високими, що не дає змоги банкам знижувати відсоткові ставки за кредитами. Ці чинники безпосередньо впливають на те, що факторингові операції фінансуються в основному за власні кошти факторів. Для того, щоб фактор міг надавати послуги класичного факторингу у його розпорядженні мають перебувати значні фінансові ресурси, акумулювати які за рахунок тільки власних коштів надзвичайно складно[171]. Не сприяє розвитку класичного факторингу і високий рівень ризику для факторів. Платіжна дисципліна боржників українська низька, а бізнес в основному функціонує за принципом: «борги віддають тільки боягузи». У розпорядженні боржників є достатньо можливостей не платити. Це і низька ефективність роботи державної виконавчої служби, і недосконалість законодавства. За інформацією представників Мініюсту в Україні фактично виконуються лише 10% судових рішень.

В Україні можна оперативно і без перешкод законно вивести ліквідні активи із підприємства. Як наслідок, уже до початку процедури примусового стягнення на баланс компанії-боржника відсутнє будь-яке цінне майно, учасники і керівники компанії змінені, а сама юридична особа перетворилася на мильну бульбашку. Після таких «маніпуляцій» ефективність державної виконавчої служби вже не має значення.

Ситуація із виконанням судових рішень може покращитися з початком функціонування так званих приватних виконавців. Однак поки що точно невідомо чи розпочнуть вони свою роботу у 2017 році, як про це повідомляють представники Міністерства юстиції України.

З метою запобігання виведенню активів із підприємства також доцільно було б надати кредиторам можливість у судовому порядку визнавати недійсними договори відчуження активів, укладені після виникнення заборгованості та скасовувати рішення про зміну учасників і керівництва компанії-боржника, яка відбулася після

виникнення заборгованості. На сьогодні, однак, у цьому напрямі немає жодних законодавчих ініціатив [172]. Надання кредиторам можливості заявляти такі вимоги через суд суттєво ускладнило б для недобросовісних боржників процес ухилення від виконання своїх зобов'язань.

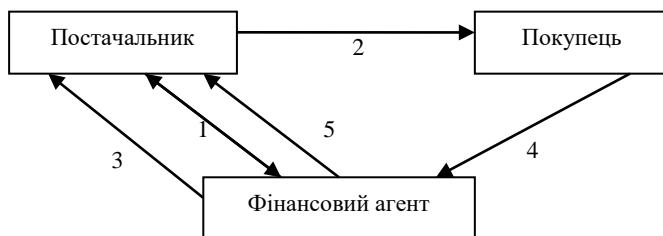
Як висновок, вплинути на формування сприятливого клімату для розвитку ринку класичного факторингу в Україні можуть такі чинники:

- Підвищення рівня довіри інвесторів до українських фінансових установ.
- Підвищення рівня довіри населення до банків, що прийматиме збільшенню кількості депозитних вкладів.
- Стабілізація ситуації на грошово-валютному ринку та подальше зниження облікової ставки Національного банку України.
- Покращення ситуації з примусовим виконанням рішень українських судів, що посилить платіжну дисципліну боржників і знизить ступінь ризику неплатежів.
- Впровадження механізмів, які дозволять кредиторам скасовувати договори, укладені боржником та рішення прийняті ним, якщо вони спрямовані на виведення активів із-під контролю юридичної особи.

Механізм реалізації факторингу полягає в наступному. Постачальник, поступившись дебіторську заборгованість факторові своє право, протягом 24-48 годин з моменту виробленої поставки отримує від останнього 60-90% суми боргу, а решту 10-40% депонуються на спеціальному рахунку компенсація за ризик. Тільки після оплати дебіторами постачальника поставленої для них продукції, фінансовий агент повертає решту суми за вирахуванням вартості факторингового обслуговування. У свою чергу, у вартість факторингового обслуговування включають:

- комісію за обробку документів;
- комісію за надання комплексу супутніх послуг;
- плату за користування позиковими засобами;
- плату за кредитний ризик (у разі безрегресного факторингу).

Таким чином, відстрочка платежу перетворюється в поставку з негайною оплатою (як простежується на рис. 4.3), що звільняє постачальника від додаткових витрат, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю.



- 1 – постачальник і фінансовий агент уклали між собою договір факторингу;
- 2 – постачальник здійснив поставку продукції покупцеві на умовах відстрочки платежу;
- 3 – фінансовий агент в рамках факторингового обслуговування здійснює фінансування постачальника протягом 24-48 годин з моменту отримання відповідних документів;
- 4 – покупець після закінчення наданого відстрочення виробляє оплату поставленої продукції;
- 5 – фінансовий агент виплачує постачальнику суму, що залишилася за вирахуванням вартості факторингового обслуговування.

Рис. 5.3. Схема відстрочки платежу.

Зростаючий інтерес до факторингу можна пояснити наступними обставинами:

- різноманітністю факторингових операцій, що перетворює його на доступний інструмент для великих компаній, і для представників малого бізнесу;
- роллю, яку виконує факторинг на мікро і макрорівнях економіки;
- перевагами, які забезпечує факторинг учасникам угоди (рис. 5.4).

Таким чином, у сучасних ринкових умовах господарюючі суб'єкти змушені приділяти пильну увагу питанню управління власною дебіторською заборгованістю. При побудові політики управління вказаним оборотним активом компанія може скористатися не тільки традиційними, а й інноваційними методами та інструментами управління, зокрема форфейтингом і факторингом. Але в Україні ці інструменти не так популярні порівняно з традиційними методами, що пояснюється рядом причин:

- високою вартістю інструментів;
- відсутністю чіткої і зрозумілої нормативно-правової бази, яка регламентує порядок їх використання;



Рис. 5.4. Переваги факторингу

- низькою фінансовою освіченістю керівного складу більшості вітчизняних компаній (що особливо характерно для представників малого бізнесу);

- досить високими початковими витратами, пов'язаними з постановкою і реалізацією відповідних бізнес-процесів.

5.2. Удосконалення організаційних засад управління дебіторською заборгованістю

Управління дебіторською заборгованістю – важлива ділянка роботи фінансових і бухгалтерських служб підприємства. Організація оптимального режиму руху дебіторської заборгованості прямо впливає на мету діяльності підприємства в ринкових умовах – отримання доходів і прибутку.

Як відомо, для ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві необхідно формувати банк даних про дебіторів та їх платежах. [173]. Ще до недавня на досліджуваних підприємствах інформацію про заборгованість клієнтів можна було отримати тільки на підставі первинних облікових документів (договори, виставлені рахунки). Незважаючи на те, що за останні роки була формально впроваджена система управління дебіторською заборгованістю, облік по ній до теперішнього часу ведеться досить поверхнево. Так, зведені дані за поточними боргами, надані бухгалтерією, дозволяють визначити тільки сумарний залишок дебіторської заборгованості покупця на певну дату. При цьому та, що використовується в обліку форма зведеної таблиці не надає ніякої інформації стосовно того, яка частина дебіторської заборгованості прострочена і коли підприємству слід очікувати надходження платежів.

На підприємствах діють такі умови розрахунків з покупцями, при яких частина суми, зазначеної в договорі, справляється у вигляді передоплати (наприклад, протягом 10 днів з моменту підписання договору); на решту суми підприємства надають покупцям відстрочку платежу від 15 до 30 днів (після відвантаження або отримання продукції покупцем). Як показав проведений аналіз, ці умови платежів не дотримуються, про що свідчить зростання залишку дебіторської заборгованості від року до року і значна питома вага простроченої заборгованості. Так, на досліджуваних підприємствах у середньому заборгованість до 1 місяця склала близько 30%, від 2-х місяців до півроку – майже 40% загальної суми заборгованості.

Крім того, на більшості підприємств немає чіткої системи управління дебіторською заборгованістю, а саме:

- відсутній необхідний контроль за станом розрахунків із покупцями, особливо за простроченими заборгованостями;
- не дотримуються певні умови кредитування дебіторів;
- не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців та оцінка ефективності надання їм товарного кредиту;

- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та уповільненням її оборотності;
- функції збору коштів, аналізу дебіторської заборгованості та прийняття рішень про надання товарного кредиту розподілені між різними підрозділами, при цьому на підприємствах не існує регламентів взаємодії;
- не призначені відповідальні за кожен етап.

Основними завданнями підприємства з управління дебіторською заборгованістю є оптимізація загального розміру цієї заборгованості та забезпечення своєчасної її інкасації [174].

Для вирішення перерахованих тут завдань були запропоновані конкретні заходи щодо вдосконалення системи обліку та контролю дебіторської заборгованості, які полягають у наступному.

Необхідно визначати критичний термін оплати за договорами, тобто такий термін, не пізніше якого повинні бути здійснені платежі за наданими товарними кредитами. У свою чергу, щоб мати можливість контролювати критичний термін оплати, потрібно враховувати тривалість відстрочки платежу, а також дату виникнення дебіторської заборгованості. Критичний термін оплати (КТО) рекомендується визначати за схемою, наведеною на рисунку 5.5.

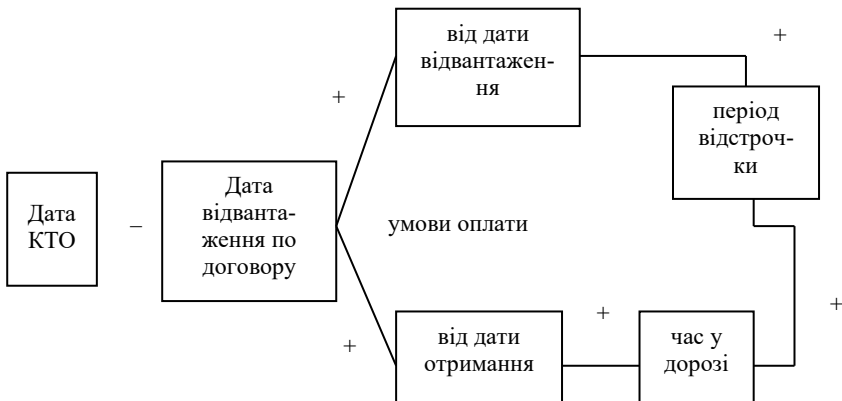


Рис. 5.5. Рекомендований порядок визначення критичного терміну оплати

Моментом виникнення дебіторської заборгованості вважається дата переходу права власності на продукцію від продавця до покупця, встановлена в договорі (це може бути дата підписання дого-

вору, відвантаження товару зі складу продавця, дата надходження продукції до покупця) [175].

Тому для спрощення розрахунку критичного терміну оплати рекомендується виділити типові для підприємства умови надання відстрочки платежу. Дані щодо сум дебіторської заборгованості із зазначенням тривалості відстрочки, а також критичного терміну оплати доцільно зводити в таблицю у кінці кварталу, півріччя, року.

Таким чином, реалізується можливість обліку періоду відстрочки платежу і часу перебування товарів між продавцем і покупцем. На підставі наявних даних менеджери, відповідальні за надходження дебіторської заборгованості, можуть контролювати своєчасність платежів і, за необхідності, реагувати на виникнення прострочених зобов'язань від дебіторів.

На підприємствах виникають труднощі з розподілом вступників платежів у разі, коли кілька виставлених рахунків погашаються одним платіжним дорученням або, навпаки, коли один рахунок погашається декількома платіжними дорученнями [176]. У цьому випадку не завжди зрозуміло, за що розплатився дебітор і який із рахунків прострочений. Вказана проблема пов'язана в основному зі специфікою роботи підприємства, коли додаткові угоди не укладаються і поставляється продукція одного найменування. У зв'язку з цим, пропонується використовувати метод «ФІФО», тобто вважати, що покупці спочатку погашають найбільш ранній з виставлених і неоплачених рахунків.

Звіт про списання дебіторської заборгованості для контролю надходження платежів і ведення статистики середньої суми простроченого платежу рекомендується формувати за групами дебіторів і окремо за найбільші з них.

За проведеними розрахунками, підприємства втрачають значні суми коштів як результат низької платіжної дисципліни покупців. Тому необхідно регулярно оцінювати витрати, пов'язані з наростанням простроченої дебіторської заборгованості.

Використовуючи запропоновані рекомендації, підприємство отримує можливість значно підвищити точність планування надходження грошових коштів від дебіторів. Це спрощує процедуру побудови бюджету руху грошових коштів в частині прогнозування грошових надходжень. Доцільно вести реєстр інкасації дебіторської заборгованості при складанні прогнозу руху грошових коштів на підприємстві. На підставі реєстру обчислюються відповідні коефіцієнти інкасації (як відсоток від загальної суми платежу в певний інтервал часу).

Потижневий план надходження грошових коштів (можна використовувати і інші інтервали часу – декади, місяці) будується в результаті множення отриманих коефіцієнтів інкасації на запланований обсяг продажів.

Видається доречним розраховувати коефіцієнти інкасації не тільки по клієнтах компанії, а й по номенклатурі продукції, що відвантажується. Це пов'язано з тим, що період оборотності у різних товарних позицій різний, відповідно різнитимуться терміни повернення грошових коштів.

Отже, на підставі коефіцієнтів інкасації можна прогнозувати конкретні терміни надходження коштів на підприємство. У свою чергу, на підставі інформації про надходження грошових коштів можна досить точно прогнозувати касові розриви і планувати залучення додаткового фінансування.

Крім перерахованих рекомендацій, підприємствам було запропоновано шляхи вдосконалення кредитної політики, а також визначено регламент управління дебіторською заборгованістю.

За результатами проведених досліджень, розроблені для підприємств рекомендації спрямовані на реалізацію основних управлінських функцій (планування, організація, контроль) щодо дебіторської заборгованості. Послідовність здійснення основних функцій і кроків управління дебіторською заборгованістю представлено на рисунку 5.6.

Як показує досвід, детальне дослідження проблеми управління дебіторською заборгованістю і вироблення системи конкретних рекомендацій дозволяє підприємствам значно підвищити ділову активність і, як наслідок, збільшити доходи і прибуток.

Важливим організаційним напрямом управління дебіторською заборгованістю є розробка методичних підходів до її нормування. Віднесення дебіторської заборгованості до нормованих активів в економічній літературі на наш погляд ще не отримувало належного висвітлення. Однак представляється очевидним, що згадане питання заслуговує на особливу увагу теоретиків і фахівців-практиків.

Норматив оборотних коштів – це виражений у грошовому еквіваленті гранично допустимий розмір оборотних коштів. Норматив оборотних коштів, являє собою встановлену за допомогою розрахунків мінімальну потребу в грошових коштах, необхідних організації для освіти перехідних запасів товарно-матеріальних цінностей і витрат, що забезпечують його нормальну безперебійну роботу.



Рис. 5.6. Черговість здійснення основних функцій і кроків управління дебіторською заборгованістю

Однак слід розуміти, що виникнення дебіторської заборгованості при системі безготівкових розрахунків являє собою об'єктивний процес господарської діяльності підприємства. У зв'язку з цим дуже важливо грамотно управляти оборотними активами, встановлювати на підприємстві економічно обгрунтовані норми і нормативи стосовно дебіторської заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю – завдання складне і вимагає від фахівців продуманого, правильного підходу, зважаючи при цьому на велику кількість умов і факторів при розробці норм і нормативів. Крім того, необхідно враховувати і ситуацію, за якої на підприємстві визначення норм і нормативів із дебіторської заборгованості може супроводжуватися появою певних складнощів і протиріч:

1. Складність у виборі методики розрахунку норм і нормативів із дебіторської заборгованості.

Встановлення нормативу дебіторської заборгованості може здійснюватися із застосуванням різних методик: прямим рахунком, на підставі статистичних даних, коефіцієнтний і аналітичний методи. Однак застосування цих підходів не завжди можливо на конкретному підприємстві:

нормування на підставі статистичних даних. Застосування такого підходу на підприємстві можливо тільки при наявності необхідних статистичних даних за попередні періоди, оскільки при використанні цього методу розрахунок нормативу виконується на підставі показника середнього періоду оборотності попередніх періодів (місяць, квартал, рік);

нормування коефіцієнтним методом. Використання цього підходу можливе лише в тих випадках, коли в компанії раніше вже були розроблені нормативи. В іншому разі згаданий підхід використовувати неможливо, бо суть методу зводиться до коригування нормативів, раніше встановлених для попереднього періоду;

нормування аналітичним методом. Такий підхід прийнятний при нормуванні дебіторської заборгованості компанії тільки в тому випадку, якщо підприємство володіє порівняльними даними про нормативи, які використовуються аналогічними підприємствами. При застосуванні цієї методики нормування оборотних коштів також може бути засноване на дослідженнях умов, на яких працюють конкуруючі підприємства. Однак така інформація може потрапити до підприємства далеко не завжди. В цьому і проявляється складність застосування такого методу;

нормування прямим рахунком. Відповідно до цього підходу норматив для оборотних активів визначається виходячи з тривалості операційного циклу. Нормування прямим рахунком використовується у разі, якщо можна визначити тривалість виконання бізнес-процесів, що входять в операційний цикл компанії. Але такий

підхід непридатний для підприємств із позамавним типом виробництва або при виході на нові ринки збуту.

2. Суперечності, що виникають при розробці нормативів.

Підходи до розробки нормативів дебіторської заборгованості можуть вступати в протиріччя з економічною політикою підприємства, адже з позицій фінансового менеджменту дебіторська заборгованість має двояку природу. З одного боку, «нормальне» зростання дебіторської заборгованості свідчить про збільшення потенційних доходів і підвищення ліквідності. З іншого боку, не всякий розмір дебіторської заборгованості прийнятний для підприємства, оскільки зростання невиправданої дебіторської заборгованості може призвести також до зниження ліквідності. Але в тому випадку, якщо стратегія підприємства полягає у виході в нові регіони, то, швидше за все, доведеться використовувати завищені нормативи дебіторської заборгованості.

3. Складність в обліку всіх факторів, що впливають на величину нормативу.

При розробці нормативів з дебіторської заборгованості підприємству необхідно враховувати безліч факторів, таких як рівень конкуренції в регіоні, віддаленість філій від розподільного центру, надійність партнерів, дотримання договірної і платіжної дисципліни контрагентами та ін. Залежно від впливу кожного з цих факторів підприємству доведеться або використовувати завищені нормативи, або у підприємства з'явиться можливість їх зниження. Для встановлення обґрунтованих нормативів із дебіторської заборгованості на підприємстві важливо врахувати і прийняти до уваги вплив усіх факторів.

4. Проблема неприйняття системи нормування співробітниками підприємства.

При впровадженні системи нормування на підприємстві може виникнути складна ситуація із співробітниками, які раніше розпоряджалися коштами безконтрольно. Так, наприклад, менеджер відділу продажів, щоб виконати план продажів, міг «пробачити» прострочення клієнту і не вимагати негайного погашення заборгованості. Тому, впроваджуючи систему нормування, необхідно приділяти особливу увагу розподілу відповідальності співробітників за виконання прийнятих на підприємстві нормативів із дебіторської заборгованості, яка повинна покладатися на менеджера з продажу.

5. Складність мотивації.

Впроваджуючи систему нормування, необхідно також мотивувати співробітників підприємства на досягнення заставлених нор-

мативів і контролювати виконання. Наприклад, виплачувати фіксований розмір винагороди, якщо відхилення фактичного значення величини оборотних активів від нормативного знаходиться в межах встановленого відсотка. Складність тут полягає у встановленні розміру власне винагороди.

6. Складність розробки і застосування системи контролю розрахунків клієнтів.

Для того щоб правильно вибудувати взаємини з клієнтами, необхідно постійно контролювати поточний стан взаєморозрахунків і відстежувати тенденції їх зміни в середньо- і довгостроковій перспективі. При цьому контроль повинен бути диференційований відносно різних груп клієнтів, каналах збуту, регіонах і формах договірних відносин. Але при відсутності системи оцінки кредитоспроможності покупця такий контроль здійснювати важко.

7. Проблеми встановлення прийняттого часу початку інкасаційних заходів.

Недотримання договірної і розрахункової дисципліни, несвоечасне пред'явлення претензій, що виникають по боргах, призводять до значного зростання дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства. Оскільки дебіторська заборгованість бажана лише тоді, коли існує ймовірність її виплати, підприємство не може собі дозволити чекати надто довго, перш ніж почати інкасаційні заходи. Якщо почати рано застосовувати такі заходи, це може відлякати сумлінних клієнтів, які з яких-небудь причин не змогли погасити заборгованість до певної дати. Тому при встановленні часу початку інкасаційних заходів необхідний індивідуальний, обґрунтований підхід до кожного клієнта, що здійснити за великої клієнтської бази буває досить складно.

Дебіторська заборгованість – це важливий компонент оборотного капіталу. Дебіторська заборгованість організації поряд з виручкою (грошовими коштами на розрахункових рахунках) є одним з основних джерел отримання грошових коштів для виконання, перш за все короткострокових зобов'язань організації [177].

При встановленні лімітів із дебіторської заборгованості необхідно враховувати величезну кількість умов і факторів, що впливають на величину встановленого нормативу. Застосовувати для кожного покупця обґрунтований, індивідуальний підхід залежно від фінансових показників, історично сформованих умов роботи і т. п. Ці питання вирішує політика управління дебіторською забор-

гованістю, основна мета якої – оптимізація її величини, оскільки величина дебіторської заборгованості впливає на оборотні активи, вартість майна підприємства, ліквідність балансу, коефіцієнт забезпеченості власними коштами, коефіцієнт співвідношення мобільних й іммобілізованих коштів, коефіцієнти ліквідності [178].

Нормуючи дебіторську заборгованість головні бухгалтери, фінансисти здійснюють управління дебіторською заборгованістю організації.

Існують ряд способів управління дебіторською заборгованістю. Серед вчених склався напрям управління дебіторською заборгованістю, що зводиться до наступного:

визначати термін простроченої дебіторської заборгованості і порівнювати його з даними минулих років або з нормами, які враховують галузеві особливості розрахунків. Так, відпускаючи сільськогосподарську продукцію покупцям, цикл виробництва яких триває кілька місяців, необхідно мати на увазі, що термін погашення заборгованості цими організаціями збільшується. Це зумовлено надходженням грошових коштів організації-покупця після випуску і продажу його продукції, його платоспроможністю;

періодично переглядати граничну суму відпуску або відсоток від загального обсягу продажів товарів, виконання робіт, надання послуг із подальшою оплатою, з урахуванням фактичного фінансового становище клієнта;

знаючи наперед, що покупець не погасить дебіторську заборгованість через нестійке фінансове становище, необхідно отримати заставу на суму, не меншу, ніж вартість відпущеної продукції.

Загальна сума дебіторської заборгованості визначається двома факторами: по-перше, обсягом кредитних продажів; по-друге, середньою тривалістю часу між продажами і пред'явленням документів для оплати, яка у свою чергу залежить від кредитної політики організації.

Використовуючи досвід західних країн, нормування оборотних коштів також може бути засноване на бенчмаркінгових дослідженнях умов, на яких працюють конкуруючі організації. Бенчмаркінг – це процес визначення, розуміння та адаптації наявних прикладів ефективного функціонування компанії з метою поліпшення власної роботи. У рівній мірі він включає в себе два процеси: оцінювання та зіставлення.

Із метою зниження дебіторської заборгованості необхідно аналізувати терміни виникнення заборгованості, що дозволяє визна-

чити необхідність у додатковій роботі з повернення боргів; сформувати базу для створення резерву по сумнівних боргах, що оптимізує базу оподаткування прибутку; прогнозувати надходження дебіторської заборгованості

Таким чином, питанням управління дебіторською заборгованістю на підприємстві необхідно приділяти серйозну увагу, управління дебіторською заборгованістю має входити складовим елементом до загальної політики управління оборотними коштами підприємства.

Способом зменшення ризику неповернення дебіторської заборгованості виступає оптимізація кредитної політики організації за фактом надання комерційного кредиту клієнтам. Наприклад, надання економічно недоцільних знижок, чітко не визначені терміни кредитування в короткостроковій перспективі здатні призвести до зростання обсягів реалізації та доходу. При цьому в довгостроковій перспективі подібна кредитна політика здатна призвести до збільшення безнадійної дебіторської заборгованості, підвищення витрат на повернення грошових коштів, до зниження прибутковості і рентабельності. Збільшення умов кредитування, зазвичай, зумовлює появу ризику неповернення заборгованості. При неповерненні боргу компанія отримує збиток у розмірі понесених витрат, які слід привести до поточної вартості. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей не повинен перевищувати «1» і виявляти тенденцію до зниження. Якщо згаданий показник вище «1» і має тенденцію до збільшення, це вказує на існуючу потребу в додаткових коштах для фінансового забезпечення дебіторської заборгованості.

У зв'язку з цим фірма повинна сформувати збалансовану кредитну політику відносно власних покупців.

Під час формування кредитної політики перед менеджментом організації ставиться завдання, зміст якого полягає в ухваленні рішення про вибір між додатковим прибутком від збільшення обсягів реалізації та ймовірними витратами, що стосуються збільшення фінансових ресурсів, вкладених у дебіторську заборгованість.

Грамотна кредитна політика стане виражатися в збільшенні комерційного кредиту до тієї пори, поки додаткові надходження від підвищення обсягів реалізації не стануть дорівнювати прибутку, потрібного для покриття витрат із додаткової дебіторської заборгованості, необхідної для досягнення подібного обсягу реалізації.

Серед причин недостатнього або несвоєчасного проведення контролю стану наявної дебіторської заборгованості в компанії слід відзначити відсутність якісних і оперативних відомостей. Додатково можна впливати на власних працівників. Наприклад, депреміювати керівництво відділів за дебіторську заборгованість, прострочену понад 3 місяці. Це надасть можливість домогтися повного контролю за термінами дебіторської заборгованості і максимізувати діяльність менеджерів у напрямі взаємодії з дебіторами.

Системи обліку та аналізу дебіторської заборгованості потрібно побудувати на відстеженні термінів і величини непогашеної дебіторської заборгованості. При несплаті клієнтом за товари (роботи, послуги) у встановлений термін спочатку слід з'ясувати причини такого прострочення та очікувані терміни її погашення. В майбутньому це допоможе застосовувати методи роботи з боржником так, щоб головним чином захистити інтереси власного підприємства і паралельно зберегти відносини з клієнтами. При виявленні прострочень можливе використання:

- комунікативних способів (нагадування через дзвінок по телефону, через відправку повідомлення по факсу, поштою, за допомогою іміджу організації, переговорів з топ-менеджментом і т. п.);

- економічні методи (нарахування неустойки (штрафи, пені), призупинення поставок товарів, продаж заставного майна і майнових прав, повернення товару);

- взаємозалік фінансових ресурсів (при роботі з дебітором може бути визначено, що існує кредиторська заборгованість перед ним. У такому випадку може вдатися закрити частину або повністю всі зобов'язання між собою).

Інкасаторська політика компанії повинна включати в себе набір варіантів взаємодії з дебіторами в області повернення боргів або ж застосовувати різні форми рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, форфейтинг, облік векселів або їх реалізацію і т. п.). Також можна залучати юридичні методи (претензійну діяльність, методи досудового врегулювання спорів або подача позову до суду, відкриття справи про банкрутство). З метою погашення наявної дебіторської заборгованості компаніями можуть використовуватися також: «не грошові» методи (залік взаємних вимог, переведення заборгованості, відступлення права вимоги, товарообмінні операції); отримання відшкодування за укладеними договорами страхування можливих кредитних ризиків; викорис-

тання послуг колекторських фірм. Відокремлюючи страхування як метод зменшення ризику, пов'язаного з неповерненням дебіторської заборгованості, можна погодитися із Стерховим А.П., який зазначає, що наявність страхового поліса стрімко підвищує інвестиційну привабливість бізнесу і збільшує його безпеку, тобто платежі за зобов'язаннями платника при виникненні його неплатоспроможності забезпечує страхова організація [179].

Досягти максимального прибутку із мінімальними ризиками втрати своєї платоспроможності вдасться тільки за умови реалізації взаємно погодженої кредитної та інкасаторської політики організації.

Система відповідальності і мотивації співробітників щодо реалізації товарів і послуг визначає ефективність продажів і оперативність отримання платежів. Система відповідальності та мотивації працівників, що займаються продажами в межах системи контролю та управління дебіторською заборгованістю повинна припускати зокрема наступне:

- з'ясування особи або структурного підрозділу, відповідального за проведення оперативного контролю дебіторської заборгованості;

- формування посадових інструкцій для працівників підприємства;

- формування системи ключових показників успішності (КПУ) для з'ясування розмірів бонусів (штрафів) для своїх менеджерів із реалізації з урахуванням непогашення, прострочення платежів і появи дебіторської заборгованості, наявності можливостей щодо повернення придбаних товарів клієнтами та інших умов, безпосереднім чином впливають на підсумки роботи компанії;

- створення механізму запобігання шахрайству і помилок у відповідальних осіб.

Слід акцентувати увагу і на превентивних методах зменшення ризику неповернення дебіторської заборгованості. В цій ситуації потрібно вирішувати такі завдання:

- з'ясування умов реалізації, здатних забезпечити гарантований вступ фінансових ресурсів;

- допускається обмеження рівня дебіторської заборгованості;

- прискорення вимоги повернення заборгованості;

- скорочення заборгованості перед бюджетами;

- оцінювання втрачених альтернатив від ймовірного виділення коштів у «законсервовану» дебіторську заборгованість.

Отже, системний підхід до зменшення ризиків неповернення дебіторської заборгованості організації, що полягає в комплексно-

му використанні всіх зазначених вище заходів, допоможе скоротити фінансові ризики організації.

В сучасних умовах господарювання нова роль підприємства, як повноправного суб'єкта економіки, визначає вимоги до ефективності його діяльності [180]. Успіх діяльності та питання подальшого існування господарюючих суб'єктів безпосередньо залежить від доцільності виробничих витрат, які необхідно враховувати, аналізувати з метою забезпечення повсякденного контролю за ефективністю використання ресурсів [181].

Управління витратами – невід'ємна частина короткострокової політики підприємства, спрямованої на забезпечення поточної діяльності необхідними ресурсами і безперебійного здійснення виробничо-господарської діяльності [182].

Дебіторська заборгованість є одним з основних джерел формування фінансових потоків платежів [183]. Погіршення фінансового стану деяких підприємств пов'язано з проблемами, що полягають в неефективному управлінні дебіторською заборгованістю.

На думку Я.А. Ракчеева, розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо ефективного управління ризиком неповернення дебіторської заборгованості виходить на перший план. Крім цього, різні моделі оцінки ризиків неповернення дебіторської заборгованості пропонуються іншими російськими вченими [184].

Важливо відзначити, що прострочена заборгованість зумовлює широкий спектр негативних наслідків, ніж просто невиконання зобов'язань контрагентів:

- зниження рівня ліквідності підприємства;

- залучення зовнішніх форм фінансування, що призводить до підвищення фінансової залежності;

- зниження прибутковості, що може спричинити банкрутство. Фінансова служба підприємства повинна організувати належний контроль за станом дебіторської заборгованості.

Ефективна система контролю включає в себе ряд елементів (рис. 5.7). Оптимізація кредитної політики є одним з методів зниження ризику неповернення дебіторської заборгованості.

Грамотно розроблена кредитна політика дозволяє максимізувати грошової потік і компенсувати ризик прострочення платежів дебіторів. При розробці кредитної політики важливо пам'ятати, що вона насамперед має бути спрямована на максимізацію вартості компанії.

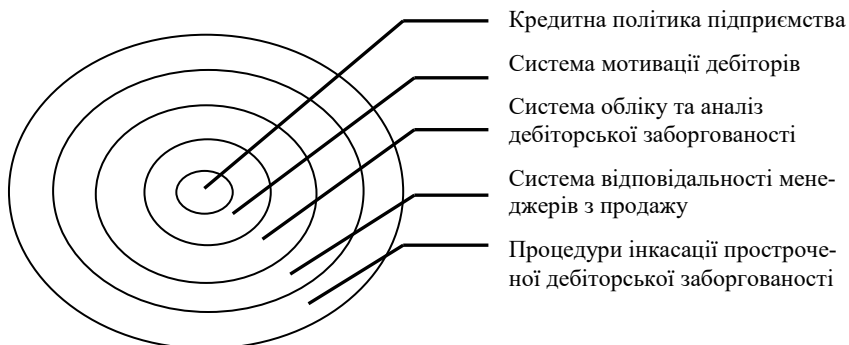


Рис. 5.7. Система контролю дебіторської заборгованості

Фінансова служба повинна розробити на підприємстві збалансовану кредитну політику, на яку впливають такі чинники: купівельна спроможність споживачів продукції; стабільність фінансового ринку; кон'юнктура товарного ринку; конкурентоспроможність продукції підприємства; економічна можливість підприємства інвестувати кошти в поточну дебіторську заборгованість; здатність підприємства нарощувати обсяг виробництва продукції із реалізації в кредит.

Крім кредитної політики, важливе значення в системі управління ризиком неповернення дебіторської заборгованості має інформаційне забезпечення, яке передбачає збір і аналіз інформації про потенційних і діючих дебіторів.

У системі управління ризиками неповернення дебіторської заборгованості важливо звернути увагу на страхування, як метод зниження даного ризику.

Слабкий розвиток на даний час в Україні страхування дебіторської заборгованості зумовлено цілим рядом причин, серед яких: висока вартість згаданого виду послуг для потенційних страхувальників порівняно з аналогічними пропозиціями у зарубіжних країнах. При досить високій вартості кредитного аналізу та величини тарифних ставок страхування для компаній з невеликим оборотом стає занадто дорогим; висока ймовірність відмови в страхуванні здебільшого дебіторської заборгованості потенційного страхова-

льника в силу непрозорості і закритості вітчизняних компаній. Страхові компанії йдуть, як правило, на ризик страхування дебіторської заборгованості, яка підкріплюється документально і знаходить відображення у фінансовій звітності підприємства; істотне обмеження на поширення страхування дебіторської заборгованості накладає вимога страхувати весь оборот, а не тільки поставки ненадійним контрагентам; страхування фіктивних операцій, надання інформації про контрагентів, яка не відповідає дійсності [185]. Однак всі перераховані недоліки вітчизняного ринку страхування дебіторської заборгованості є наслідком одного і того ж основного фактора – відсутність методологічної бази для аналізу стану контрагентів страхувальника.

Зарубіжна практика передбачає, що при страхуванні комерційних (товарних) кредитів укладається договір страхування, за умовами якого підприємство, яке уклало такий договір, повідомляє про всіх своїх покупців страховій компанії, яка оцінює кредитні ризики за даними компаніями.

Для формування методологічних основ аналізу кредитних ризиків за операціями страхувальника і впровадження створених на їх базі методик наявним страховим компаніям необхідно провести ретельний аналіз вимог, принципів і процедур, що застосовуються зарубіжними колегами, а також виділити специфічні особливості, характерні для вітчизняного ринку страхування. Такий аналіз допоможе зробити висновок про можливості та перспективи розвитку страхування дебіторської заборгованості та визнання його одним з потужних важелів боротьби з проблемою неповернення боргів.

Страхова компанія повинна мати у своєму розпорядженні власну стійку систему управління кредитними ризиками через структуровану методологію, яка враховує всі основні фактори, що впливають на діяльність контрагентів страхувальника. Тільки на основі чітко структурованої методології може бути розроблена методика оцінки кредитних ризиків [186]. Усі відомі на даний час методики аналізу платоспроможності контрагентів побудовані на розрахунку обмеженого набору фінансових показників і мають ряд суттєвих недоліків.

По-перше, основним недоліком усіх, що використовуються на сьогодні методів оцінки платоспроможності контрагентів страхувальника на основі системи фінансових коефіцієнтів є те, що кое-

фіцієнти, які розраховуються, відображають стан справ у минулому, та й то лише на звітні дати і тільки щодо деяких сторін діяльності підприємств – в основному в частині руху оборотних коштів.

По-друге, для визначення рівня платоспроможності підприємств необхідна диференціація нормативних показників за галузевими ознаками, а також відповідно до специфіки фінансово-економічної діяльності.

По-третє, існуючі методики аналізу не розглядають даних внутрішньої оперативної фінансової інформації підприємств в динаміці за певні періоди і, отже, не дозволяють прогнозувати грошові надходження і платежі при визначенні платоспроможності підприємства на перспективу.

По-четверте, вони не враховують багато чинників: репутацію позичальника, перспективи і особливості економічної кон'юнктури, в тому числі динаміку інфляції, оцінки виробленої та реалізованої продукції.

Як показали проведені дослідження, чинники, які є найбільш істотними при визначенні платоспроможності контрагента, можна розділити на три блоки: фінансовий стан контрагента; якісна характеристика компанії-контрагента; взаємини страхувальника і контрагента.

Саме ці блоки факторів виявляють найбільший вплив на оцінку величини кредитного ризику по підприємству.

Структурована методологія аналізу контрагентів заснована на визначенні в кожному із зазначених блоків факторів, що впливають на оцінку платоспроможності контрагента, визначених індикаторів для прийняття рішення.

Кожному з таких індикаторів присвоюється клас (від 1-го до 4-го, залежно від стану індикатора). Кожному класу по кожному індикатору відповідає певний одержаний розрахунковим шляхом поправочний коефіцієнт.

По кожному блоку чинників значення поправочних коефіцієнтів за всіма індикаторами перемножується, утворюючи відносну величину поправки кредитного ліміту контрагента на відповідний блок чинників.

При цьому під кредитним лімітом у страхуванні дебіторської заборгованості розуміють максимальну суму, в межах якої страховик має своє зобов'язання щодо виплати страхового відшкодування.

Базовий кредитний ліміт зі страхування дебіторської заборгованості повинен бути розрахований виходячи з припущення, що

страховик не може покрити ризики страхувальника на суму понад 10% щоквартальної виручки контрагента.

Таким чином, кожному контрагенту присвоюється за замовчуванням базовий кредитний ліміт на операції в розмірі 10% від його квартальної виручки.

Надалі ця відносна величина кредитного ліміту множить на значення підсумкових поправочних коефіцієнтів за описаним раніше блоком чинників, визначаючи таким чином підсумкову величину кредитного ліміту по кожному контрагенту, виражену у відсотках.

Формуючи кредитні умови залежно від розробленої класифікації дебіторів підприємство має передбачити наступні види санкцій (рис. 5.8):

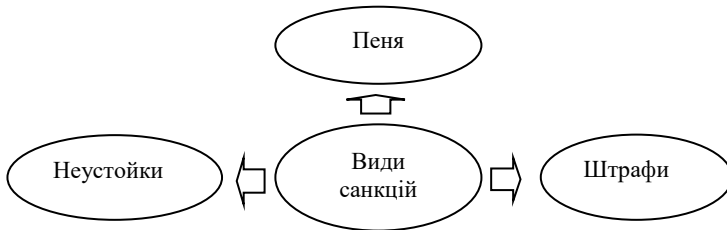


Рис. 5.8. Види санкцій представлені підприємством

У разі виявлення затримки платежу повинен проводитися розрахунок штрафних санкцій, відповідно до шкали штрафів підприємства.

Таким чином, щоб підвищити ефективність управління дебіторською заборгованістю, слід проводити аналіз ризиків, пов'язаних із заборгованістю недисциплінованих клієнтів. На кожному підприємстві повинна бути розроблена грамотна політика управління дебіторською заборгованістю з метою зниження рівня простроченої або безнадійної заборгованості.

Сучасний етап економічного розвитку країни характеризується значним уповільненням платіжного обороту, що викликає зростання дебіторської заборгованості на підприємствах. Тому важливим завданням фінансового менеджменту є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямоване на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації боргу.

В умовах жорстокої конкуренції підприємствам стає набагато складніше пробитися до споживача без надання відстрочки плате-

жу за поставлені товари та надані послуги (комерційний кредит). З комерційної точки зору це вигідно і виправдано, але при цьому паралельно виникає ризик неплатоспроможності і ненадійності клієнтів. Тому працювати з нею потрібно обережно і послідовно.

Таким чином, в сучасних умовах у процесі економічної діяльності в комерційного підприємства постійно виникає потреба в оптимізації ризику дебіторської заборгованості. Раціональне управління за допомогою розробленого методичного забезпечення ризиком дебіторської заборгованості і формування кредитної політики дозволять комерційному підприємству забезпечити достатній рівень рентабельності і виключити заборгованість за зобов'язаннями.

Управління ризиками дебіторської заборгованості як маневрний напрям діяльності комерційних підприємств слугує своєрідним механізмом захисту інтересів фірми від неплатежів і є необхідною умовою для вибору оптимальних мотивованих рішень.

5.3. Удосконалення методичних підходів до оцінки покупців і замовників

Згідно з положенням ст. 42 Господарського кодексу України підприємництво – це «самостійна, ініціативна, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та отримання прибутку».

Підприємницька діяльність здійснюється на принципах:

- вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, із залученням матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежене законом, установа цін на продукцію й послуги відповідно до закону;

- вільного найму підприємцем працівників;

- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;

- вільного розпорядження прибутком, який залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом.

Отримавши від законодавця такий широкий спектр свобод у веденні бізнесу, підприємець отримав також усі пов'язані із цим ризики.

Наприклад, бувають випадки, коли добросовісне підприємство, уклавши рядовий господарсько-правовий договір на постачання

товарів чи послуг, потрапляє під пильну увагу органів ДФС, які можуть провести зустрічну перевірку, визнати укладений правочин фіктивним (безтоварним) за тією підставою, що в ланцюжку постачання товару (послуг), придбаного за правочином, що оспорується, є так звані «нікчеми», «податкові ями» – підприємства створені із злочинним наміром для формування кредиту з ПДВ із метою його подальшого продажу або незаконного переведення в готівку грошових коштів. Перевірки ні в чому не винного підприємства можуть проводитися також у рамках порушення кримінальних проваджень стосовно недобросовісних контрагентів за фактом ухиляння від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) (ст. 212 КК), з якими підприємству не пощастило вступити в договірні відносини, що стає проблемою як для головного бухгалтера й керівника, так і його власника.

Добросовісне підприємство, звичайно ж, одразу заявляє, що законодавство України не вимагає від нього якоїсь перевірки сумлінності контрагента та/або контрагентів контрагента, та й не надає йому, по суті, жодних інструментів для цього.

Проте позицію ДФС із цього питання давно сформовано, і полягає вона приблизно в такому: «Контрагент підприємства, з яким укладено договір, не має трудових і матеріально-технічних ресурсів, не має основних засобів для виконання укладеного договору, звітність контрагентом до органів ДФС не подається. Хоча підприємством і надано первинні бухгалтерські документи, що підтверджують виконання договору, проте такі документи не мають сили первинних документів, бо не підтверджують фактичної господарської операції. Оскільки фактично господарської операції не було, документи не можуть уважатися первинними для цілей ведення податкового обліку навіть за умови наявності формальних реквізитів таких документів, які передбачені чинним законодавством».

Судова практика, на жаль, також не завжди на боці бізнесу. Судові органи погоджуються з тим, що всі ризики з ведення бізнесу, зокрема ризики укладання й виконання договору, несуть сторони таких договорів, оскільки підприємство вільне у виборі постачальників і покупців своїх товарів і послуг. Суди, звичайно ж, скасовують частину подібних податкових повідомлень або рішень, і практика податкових спорів доводить, що це можливо, проте для підприємства це означає додаткові витрати часу та грошових коштів.

Перед укладенням договору слід провести ретельний правовий і фінансовий «Due Diligence» контрагента. Due Diligence – процедура перевірки добросовісності контрагента та складання об'єктивного уявлення про нього, його активи, діяльність, становище на ринку, наявність судових спорів, не завершених виконавчих проваджень тощо. Повнота Due Diligence контрагента визначається замовником такої перевірки, від чого й залежить строк її проведення та вартість.

Перед укладанням договору з новим бізнес-партнером його обов'язково слід перевірити в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців і громадських формувань [187]. Ресурс дозволяє сформулювати витяг із реєстру, зі змісту якого можна встановити:

- чи не перебуває такий контрагент у стані припинення господарської діяльності й чи не припинено його діяльність на сьогодні;
- дані засновників (учасників) контрагента (для юридичних осіб);
- види діяльності, місцезнаходження контрагента;

- наявність незавершених виконавчих проваджень (цей параметр не завжди коректно й актуально відображається в реєстрі, але дає певне уявлення про контрагента в цьому розрізі);

- розмір статутного капіталу (для юридичних осіб) і контактний номер телефону. Якщо планується підписання багатомільйонного договору, а статутний капітал контрагента (для юридичних осіб) становить 500 грн, варто подумати про ретельний правовий і фінансовий Due Diligence такого контрагента.

Перед підписанням договору рекомендуємо скористатися даними Державного реєстру речових прав на нерухоме майно [188] перевіривши наявність у потенційного контрагента об'єктів нерухомості, зокрема землі, а також арештів та/або іпотек такого майна. Таким чином можна встановити наявність нерухомого майна контрагента, а також засновників (учасників) юридичної особи – контрагента. Відсутність будь-якого майна або наявність іпотек/арештів майна в контрагента збільшує ризики невиконання ним договору в майбутньому.

Не варто нехтувати даними, розміщеними на офіційному сайті ДФС (<http://sta.gov.ua>). Завдяки йому можна відстежити наявність свідоцтва платника ПДВ, а також анулювання такого свідоцтва.

Якщо контрагент – юридична особа, слід вивчити його засновницькі документи. Статутом може бути передбачено обме-

ження для виконавчого органу (директора) щодо підписання договорів певних видів, наприклад: «Директор має право підписувати всі цивільно-правові й господарський правові договори, крім договорів дарування майна товариства». Також обмеження прав директора часто формулюють, обмежуючи суму правочину, наприклад: «Директор має право підписувати всі цивільно-правові та господарсько-правові договори, ціна яких не перевищує 100 тис. грн».

За наявності таких обмежень слід виступити з вимогою проведення контрагентом загальних зборів учасників, ухваливши на них рішення щодо укладання договору, уповноваження директора на його підписання, можна також зафіксувати основні істотні умови запланованого до підписання договору.

Якщо підписання договору з боку контрагента планується не самою фізособою-підприємцем чи керівником (для юридичної особи), а уповноваженою особою за дорученням, то обов'язково зажадайте оригінал такого доручення або, у крайньому разі, його копію, засвідчену належним чином. Крім того, пам'ятайте, що доручення від фізичної особи обов'язково підлягає нотаріальному посвідченню.

Рекомендуємо приділити увагу питанню скріплення договору печатками сторін. Згідно з положенням ч. 2 ст. 207 Цивільного кодексу України (ЦКУ) «обов'язковість скріплення договору печаткою може бути визначена письмовою домовленістю сторін». Тобто закон не вимагає проставляння печатки для укладання договору в письмовій формі. Доцільно включати до умов договорів, що укладаються, положення про необхідність скріплення печатками сторін (за їх наявності) як самого договору, так і всіх додатків, доповнень, які підписуватимуться сторонами як у момент його укладення, так і в майбутньому.

Окремо слід акцентувати увагу на підписанні контрагентом договору з використанням факсиміле. Норма ч. 3 ст. 207 ЦКУ передбачає: «Використання при вчиненні правочинів факсимільного відтворення підпису за допомогою засобів механічного, електронного або іншого копіювання, електронного підпису або іншого аналога власноручного підпису допускається у випадках, установлених законом, іншими актами цивільного законодавства, або за письмовою згодою сторін, у якій мають міститися зразки відповідного аналога їхніх власноручних підписів».

Отже, якщо контрагент підпише договір за допомогою «факсиміле», а в тексті договору не буде погодження щодо цього, договір вважається невідписаним з усіма впливаючими звідси негативними наслідками для добросовісної сторони. Як варіант, можна включити до тексту договору пункт із таким формулюванням (див. зразок).

Зразок факсимільного підпису представника Постачальника	Аналог власноручного підпису представника Постачальника	Зразок факсимільного підпису представника Покупця	Аналог власноручного підпису представника Покупця
1	2	3	4

Сторони встановили й погодили, що цей договір, а також будь-які інші додатки до нього, що є його невід'ємною частиною, які будуть підписані сторонами в момент укладення договору або в майбутньому, можуть бути підписані з боку Покупця і з боку Постачальника з використанням факсимільного відтворення підпису за допомогою засобів механічного копіювання.

Не зайвим буде запитати належним чином засвідчені копії фінансової звітності контрагента, а також копію його податкового звіту за формою № 1ДФ, що дозволить установити, скільки у штаті співробітників і який оборот у потенційного контрагента. Якщо планується, наприклад, постачання контрагентом дорогого устаткування і його подальший монтаж, а в штаті крім директора й бухгалтера немає співробітників і оборот такого контрагента за останній рік становить 2 тис. грн, то безпечніше відмовитися від укладання з ним договору, особливо якщо він містить умови попередньої оплати поставленого товару й виконаних монтажних робіт.

Ще один інструмент, яким можна скористатися під час проведення Due Diligence, – це Єдиний державний реєстр судових рішень (<http://www.reyestr.court.gov.ua>). Виявивши наявність кримінальних проваджень, порушених стосовно керівників та/або власників контрагента, чи господарських і цивільних спорів із кредиторами контрагента, що перевіряється, слід усвідомлювати, що ухвалення звинувачувальних вироків або рішень судів про стягнення значних сум із контрагента безпосередньо може вплинути на виконання ним запланованого до укладання договору. Винесення таких ухвал судами може вплинути на те, куди саме витратить контрагент суму перерахованої за договором попередньої оплати – не на виконання договору, а на погашення заборгованостей перед

бюджетом чи іншими кредиторами. Виконання договору для такого контрагента точно не в пріоритеті – у нього й без цього безліч серйозних проблем, що накопичилися за тривалий проміжок часу.

Закон не зобов'язує підприємця проводити Due Diligence контрагента. Відповідно немає й відповідальності за непроведення такої перевірки. Водночас усі ризики, пов'язані з веденням бізнесу з таким контрагентом, цілком покладено на суб'єкта господарювання.

Якщо в результаті зіставлення даних, отриманих під час проведення Due Diligence, з даними, наданими контрагентом, виявляються неточності, нестиковки або якщо контрагент не поспішає чи відмовляється надати ті чи інші зажадані документи, це має настожити. У такому разі від укладання договору доречніше відмовитися зовсім або почекати й замовити проведення фахівцями детального Due Diligence такого контрагента.

Безумовно, жодне юридичне дослідження, жодна перевірка не може гарантувати на 100 % чистоту операції й визначення «шах-рая». Проте виявлення максимальної кількості ризиків як за контрагентом, так і за операцією однозначно мінімізують такі ризики й роблять власний бізнес більш ефективним.

Етап укладання договору між сторонами є дуже важливим та вимагає особливої уваги, оскільки достовірні дані про контрагента суттєво зменшать небажані правові та економічні наслідки при виконанні договору поставки (складнощі з поверненням дебіторської заборгованості, неможливість стягнення неустойки, визнання угоди недійсною тощо).

Відповідно до ст. 180 ПКУ господарський договір вважається укладеним, якщо між сторонами в передбаченому законом порядку та формі досягнуто згоди щодо всіх його істотних умов. Аналізуючи норми ст. 208 ЦКУ, можна зробити висновок, що належною формою договорів поставки є проста письмова форма.

Істотними видаються умови, визнані такими за законом чи необхідні для договорів даного виду, а також умови, щодо яких на вимогу однієї зі сторін повинна бути досягнута згода. При укладенні господарського договору сторони зобов'язані в будь-якому разі погодити та зазначити в договорі предмет, ціну та строк дії договору ст. 180 ПКУ. Умови договорів поставки повинні викладатися сторонами відповідно до вимог Міжнародних правил щодо тлумачення термінів Інкотермс (ч. 4 ст. 265 МК).

Предметом договору може бути товар, який є у продавця на момент укладення договору або буде створений (придбаний, набутий) продавцем у майбутньому (ст. 656 ЦКУ). Кількість та асортимент належних до поставки товарів визначається в договорі або в письмових додатках (які є невід'ємною частиною договору) на підставі замовлення покупця ст. 266 ПК. ст. 669 ЦКУ. Обсяг поставки необмежений, доцільніше зазначити предмет договору (у т. ч. кількість, асортимент, одиниці виміру тощо) в окремих додатках, щоб у разі необхідності було зручніше внести зміни до цієї частини договору. Наприклад, у договорі це можна передбачити так «1.1. На умовах цього Договору Постачальник зобов'язується передати у власність Покупцеві товар, визначений у п. 1.2 цього Договору (надалі – товар), а Покупець зобов'язується прийняти та оплатити товар. 1.2. Найменування, одиниці виміру та загальна кількість товару, асортимент та ціни, за якими постачається товар, додатково погоджуються Сторонами під час підписання відповідних письмових Додатків по кожній окремій партії товару, які є невід'ємною частиною цього Договору. Додатки до Договору підписуються керівниками або представниками Сторін, уповноваженими на отримання і видачу товару, і мають юридичну силу для Сторін».

Продавець повинен передати покупцеві товар, якість якого відповідає умовам договору. Якість товару, якщо це визначено законом чи договором, повинна бути засвідчена відповідним документом, наприклад гігієнічним сертифікатом, ветеринарним документом, сертифікатом якості, карантинним дозволом тощо (ст. 673 ЦКУ. ст. 268 ПКУ. Наприклад, у договорі це можна зазначити так: «1.3. Якість продукції, яка поставляється Покупцеві, повинна відповідати вимогам Державних стандартів (ДСТУ) або Технічних умов (ТУ), які діють на території України, що підтверджується паспортом якості виробника та/або сертифікатом відповідності (для продукції, яка підлягає сертифікації)».

Якщо договір не містить умов щодо якості товару, то товар повинен бути придатним для звичайного використання за своїм призначенням.

Строк договору. Договір поставки може бути укладений на один рік, на строк більше одного року (довгостроковий договір) або на інший строк, визначений угодою сторін. Якщо в договорі поставки не визначено строку його дії, то він вважається укладеним на один рік (ст. 267 ГКУ). Отже, якщо після закінчення цього

строку сторони бажають продовжувати свої відносини, вони мають укласти новий договір. Строки поставки товарів – це узгоджені контрагентами дати або періоди, коли товари повинні бути поставлені продавцями в установлені договором пункти. Строк поставки продукції, як правило, також зазначається в письмових додатках (які є невід’ємною частиною договору).

Порядок визначення ціни договору поставки нормами ПКУ не врегульовано, тому згідно з п. 6 ст. 265 МКУ до неї застосовуються відповідні положення ЦКУ щодо договору купівлі-продажу. Отже, ціна в договорі поставки визначається за домовленістю сторін (ст. 632 ЦКУ). Зміна ціни після укладання договору допускається лише у випадках і на умовах, установлених договором або законом. Ціна договору складається із загальної ціни товару, що підлягає поставці на підставі цього договору. Ціни визначаються угодою партнерів і вказуються в договорі або в додатках. Можливе узгодження цін у протоколі, який є частиною договору. Наприклад, у договорі це можна зазначити так:

3.1. Ціна на товар, що поставляється за цим Договором, установлюється в національній валюті України – гривнях і вказується в Додатках до цього Договору, які є невід’ємною його частиною.

3.2. Загальна ціна Договору визначається як загальна сума всього поставленого Покупцеві товару за весь період дії Договору.

Ціна в договорі може бути твердою (фіксованою) і плаваючою, тобто з наступною фіксацією. У разі твердої ціни в договорі визначається конкретна цифра, яка не підлягає зміні при оплаті за товари покупцем. Загальновідомо, що на сьогодні фіксовані ціни вигідні тільки покупцям. Тому в разі встановлення фіксованої ціни, щоб застрахуватися від збитків, постачальнику доцільно передбачити в договорі 100% попередню оплату. Якщо в момент укладання договору складно визначити конкретну ціну, то сторони можуть передбачити фіксацію початкової ціни, яка протягом виконання договору може змінюватися, за узгодженням партнерами методом.

Умови поставки мають викладатися сторонами відповідно до вимог Правил ІНКОТЕРМГ (ст. 265 ЦК Правила ІНКОТЕРМС установлюють права й обов’язки сторін договору поставки з доставки товару і регламентують ризики втрати й пошкодження товару, порядок несення витрат. На сьогодні суб’єкти господарської діяльності мають можливість укладати договори, використовуючи

при цьому Правила ІНКОТЕРМС будь-якої редакції, узгодженої ними (лист Мінекономіки від 10.06.11 р. № 4201-24/939). У договорі це можна зазначити так:

«5.2. Постачальник здійснює поставку продукції на умовах EXW (зі складу) відповідно до ІНКОТЕРМС-2000. Конкретні умови поставки вказуються в заявці Покупця та фіксуються в тексті відповідного Додатка до цього Договору».

При здійсненні поставки найчастіше застосовуються такі терміни:

EXW – у разі отримання покупцем товару на складі постачальника (магазини, ринки, оптові склади тощо) цей термін покладає мінімальні обов'язки на продавця, а покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару із площ продавця до місця призначення;

FCA – ризики і відповідальність продавця переходять на покупця (посередника) у момент передання товару у визначеному місці при переданні товару перевізнику, визначеному покупцем;

CPT – продавець і покупець розподіляють між собою ризики і відповідальність. Продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним самим. Покупець приймає на себе всі ризики та будь-які інші витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки товару у вищезазначений спосіб;

CIP – ризики переходять від продавця до покупця у визначеному проміжному пункті транспортування, але продавець забезпечує і сплачує вартість страхування товару;

DDP – продавець відповідає за всі транспортні ризики до визначеного місця на території покупця.

Крім розглянутих істотних умов, визначених законодавством, у договорі поставки доцільно передбачити й інші умови, визначення яких допоможе уникнути непорозумінь між контрагентами та, як наслідок, додаткових втрат. Зокрема, такими умовами є:

щодо здійснення розрахунків – установлюється вид оплати товару (попередня оплата, продаж товару з відстроченням або розстроченням платежу) та форма розрахунків (безготівкова або готівкова);

щодо порядку приймання-передачі товару – у договорі має передбачатися приймання товарів за кількістю і якістю як попереднє, так і остаточне. Попереднє приймання – це встановлення відповід-

ності товару умовам договору. Остаточне приймання означає фактичне виконання договору за кількістю і якістю. Порядок приймання товарів викладається в тексті договору або обумовлюється посиланням на чинні нормативні документи (Інструкція про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного вжитку за кількістю, затверджена постановою Держарбітражу від 15.06.65 р. № П-6: Інструкція про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного вжитку за якістю, затверджена постановою Держарбітражу від 25.04.66 р. №_rV7);

щодо відповідальності за порушення умов договору – визначаються розміри і максимальні суми штрафів при порушенні сторонами своїх конкретних зобов'язань. До постачальників застосовуються санкції за порушення ними строків, умов поставки, якості товарів, упаковки. До покупців – за затримання платежів, несвоєчасне повернення тари. У разі якщо точний розмір штрафних санкцій законом не визначено, санкції застосовуються в розмірі, передбаченому договором;

щодо порядку зміни умов договору – у цьому розділі необхідно передбачити, що умови договору можуть бути змінені за взаємною згодою сторін з обов'язковим складанням додаткової угоди, яка підписується уповноваженими представниками і є невід'ємною частиною цього договору;

щодо обробки баз персональних даних – зазначається згода сторін на обробку їх персональних даних.

За погодженням сторін при укладанні договорів поставки можуть визначитися й інші умови.

Роботу з дебіторами слід розпочинати ще до утворення заборгованості, а саме під час розроблення політики кредитування покупців (умови відстрочення платежів) необхідно визначити систему оцінки претендентів на отримання відстрочки. Така система дозволить максимально знизити ймовірність виникнення безнадійних боргів, а отже, отримати додаткову вигоду від кредитування покупців. Система аналізу платоспроможності покупців включає: збирання інформації про клієнта; оцінку платоспроможності на підставі зібраної інформації; визначення максимально можливого розміру кредиту для такого покупця або відмова у відстроченні платежу, коли клієнту пропонують працювати на умовах повної передоплати.

Обсяг інформації, яку необхідно зібрати про клієнта, залежить від двох факторів: 1. Від суми кредиту (відстрочення платежу), яку бажає отримати клієнт. Чим більша сума, тим більший обсяг інформації знадобиться для достовірної оцінки не тільки фінансового стану клієнта, а й його фінансової дисципліни. 2. Від часу, який підприємство має на збирання інформації. З одного боку, підприємству необхідно отримати достатній обсяг інформації про покупця, що, безумовно, вимагає часу. З іншого боку, клієнта може цікавити термінова поставка (особливо при сезонних поставках), а це потребує від постачальника швидких рішень, щоб не залишитися без перспективного покупця.

Виходячи з обсягу необхідної інформації та часу, що є для її збирання, підприємство може скористатися такими джерелами інформації: 1. Власний досвід підприємства, отриманий від співпраці із клієнтом. Це досить надійне джерело інформації, але використовувати його можна тільки для клієнтів, з якими компанія співпрацювала в минулому. Якщо з моменту закінчення останньої операції з таким покупцем минуло багато часу (як правило, більше трьох місяців), необхідно скористатись іншими джерелами інформації для оцінки його платоспроможності. 2. Постачальники, які співпрацювали із клієнтом. Якщо клієнт має хорошу кредитну історію співпраці з іншими постачальниками, то він, як правило, не підведе і вас. Але й тут необхідно зважити на час проведення останньої операції з таким клієнтом, а також на суми та строк кредиту, що йому надавався. 3. Фінансова звітність клієнта. 4. Рейтинги платоспроможності, які складаються спеціалізованими агентствами. 5. Банк, у якому обслуговується клієнт. В Україні будь-яка інформація про клієнта буде надана банком тільки безпосередньо клієнту, а вже останній за своїм бажанням передасть її майбутньому кредитору, тобто вам (у вигляді довідок банку про середні залишки та обороти по рахунках за визначений період, кредитні операції, платіжну дисципліну та ін.) [189].

Оцінити платоспроможність потенційного покупця на підставі зібраної інформації можна за такими критеріями: а) бажання платити – ступінь намагання покупця виконати свої зобов'язання у встановлений строк. б) здатність платити – можливість покупця генерувати необхідну суму грошових потоків для погашення боргу. Для цього на підставі фінансової звітності покупця доцільно зробити аналіз тих коефіцієнтів, які наведені в таблиці 5.6 [190];

Таблиця 5.6

Фінансові показники контролю дебіторської заборгованості

Фінансові коефіцієнти	Формула для розрахунку	Коментар
Коефіцієнт ліквідності швидкої	(Оборотні активи – Запаси) : Поточні зобов'язання	Показує здатність покупця швидко погашати поточні зобов'язання. Чим вищим є коефіцієнт, тим швидше розрахується покупець. Рекомендоване значення – не менше 0,3
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	Грошові кошти: Поточні зобов'язання	Рекомендоване значення – не менше 0,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (обороті) Ккз	Сума закупівель у кредит за період: Кредиторська заборгованість на кінець періоду	Чим вище значення, тим менше часу проходить з моменту отримання товару у кредит до моменту його оплати
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	365 : Кк	Показує, скільки днів у середньому проходить з моменту отримання товару у кредит до його оплати. Завдяки цьому коефіцієнту можна розрахувати, коли буде погашено заборгованість
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість: Кредиторська заборгованість	Кредит надається при значенні не менше 1

в) ступінь забезпечення оплати або оцінка капіталу, для чого здійснюється: оцінка розміру робочого капіталу покупця (на цьому етапі розраховується сума кредиту, яка може бути надана клієнту); розрахунок коефіцієнта фінансової стабільності, тобто співвідношення власного капіталу покупця до його запозиченого капіталу. Кредит надається при значенні ≥ 1 . Після комплексного аналізу платоспроможності покупців приймається рішення або про розмір та строк надання кредиту кожному клієнту, або про відмову в його наданні [191]. У разі позитивного рішення та за умови, що із клієнтами планується довгострокова співпраця, доцільно встановлювати максимальну суму боргу для кожного окремого клієнта. У такий спосіб устанавлюється максимальний ступінь ризику, який постачальник бере на себе при роботі з цим клієнтом.

Установлення максимальної суми боргу мотивує покупця на погашення заборгованості для своєчасного отримання нової партії

в повному обсязі. Максимальні суми боргу доцільно переглядати з установленою періодичністю. Адже те, що є незначним ризиком сьогодні, може стати безнадійним боргом через рік у зв'язку зі зміною фінансового стану покупця. Якщо на підприємстві відсутні будь-які стандарти кредитування покупців (тобто відстрочки платежів надаються всім бажаючим без винятку в межах наявного на підприємстві товару), то обсяги продажів швидко зростають. Але ще з більшою швидкістю зростають витрати на обслуговування дебіторської заборгованості, альтернативні витрати та сума безнадійних боргів. Після запровадження стандартів кредитування покупців обсяги продажів падають, але витрати на обслуговування заборгованості та безнадійні борги скорочуються з більшою швидкістю, а тому прибуток підприємства зростає.

Дебіторську заборгованість можна мінімізувати шляхом перевірки партнерів, за допомогою правильних формулювань умов контрактів, контролем за розрахунками на підприємстві, листуванням, виставленням претензій і т.п.

У компанії повинні бути налагоджені механізми виконання угод, система обліку та контролю, повідомлення контрагента про виконання робіт, терміни поставок.

Дуже часто підприємства укладають стандартні однотипні договори поставки, підяду, купівлі-продажу, надання послуг. Правовий аналіз типових договорів виявляє в них типові правові помилки. При продуманому підході до укладання контрактів практично повністю можна виключити виникнення дебіторської заборгованості. Особливі заходи необхідні, якщо компанія погоджується на умови, викладені контрагентом, або йдеться про договори держзамовлення. Останні вимагають більш ретельного підходу до обміну інформацією та підписання первинної документації. Як свідчить практика, юридично грамотна листування з контрагентом також допомагає уникнути накопичення дебіторської заборгованості.

Для повернення дебіторської заборгованості проводиться робота відповідно до розробленого алгоритму впливу на боржника.

Наразі в Україні відсутнє законодавство, яке б чітко визначало умови діяльності з повернення заборгованості, що призводить до застосовування незаконних методів впливу при поверненні заборгованості з боржника.

Порушення прав боржників, що потрапляють в поле зору правоохоронних органів, відображають лише частину проблем, що

існують у цій сфері, оскільки відомості з правоохоронних органів стосуються тільки випадків звернень боржників – фізичних осіб у ситуаціях, коли порушення їх прав має яскраво виражений характер та завдало шкоди їх правам та свободам.

Недобросовісними особами можуть також вчинятися дії, які не підпадають під формальні склади кримінальних або адміністративних правопорушень, передбачених чинним законодавством, але при цьому порушують права боржників і створюють для них нестерпні умови (дзвінки в цілодобовому режимі, завуальовані погрози, психологічний тиск, введення в оману щодо особистості особи, яка стягує заборгованість та можливих наслідків невиконання обов'язку зі сплати боргу, тощо).

Однією з причин такої ситуації є економічна ефективність недобросовісних практик. Адже їх застосування створює переваги для недобросовісних осіб перед сумлінними учасниками ринку, що не порушують права боржників.

Наразі, чинне законодавство не містить прямих загальних норм, кваліфікуючих ознаки недобросовісних практик і дій, що вчиняються недобросовісними кредиторами (їх представниками) для повернення простроченої заборгованості. Відсутні також законодавчі механізми, спрямовані на запобігання вчинення кредиторами дій, що порушують права боржників. Відсутній і механізм відшкодування шкоди боржнику від незаконних дій «збирачів».

На даний момент можна згадувати лише про компенсацію шкоди в рамках кримінального або адміністративного процесу, проте це дуже клопітно і довго. Також, не розроблений алгоритм притягнення до відповідальності осіб, які умисно розголошують персональні дані про боржників, погрожують боржнику та його родичам розправою, пошкодженням чи знищенням майна. Немає можливості також і компенсувати збитки, пов'язані з настанням негативних наслідків.

Оскільки процес повернення боргу полягає не тільки в стягненні заборгованості, а й проведенні переговорів із боржниками, вивчення кожного конкретного випадку неповернення заборгованості та пошук шляхів, які дозволять врегулювати відносини кредитор-боржник та досягти якнайкращого результату як в інтересах кредитора, так і в інтересах боржника, таку діяльність пропонується визначити саме через поняття «врегулювання заборгованості».

Запровадження інституту врегулювання заборгованості забезпечить перехід на новий рівень роботи осіб, які будуть професійно займатися такою діяльністю.

Необхідно на законодавчому рівні закріпити порядок взаємодії кредитора (його представника) з боржником, зокрема:

а) способи взаємодії з боржником – особисті зустрічі і телефонні переговори (безпосереднє контактування), текстові, голосові та інші повідомлення, що передаються по мережах електрозв'язку, в тому числі рухомого радіотелефонного зв'язку; поштові відправлення за місцем проживання або місцем перебування боржника;

б) частота здійснення кожного з видів взаємодії (в день, тиждень, місяць).

Крім цього, нагальною видається потреба введення поняття Етичного кодексу професійної поведінки суб'єктів врегулювання заборгованості, якого повинні будуть дотримуватися всі без виключення компанії та спеціалісти при здійсненні професійної діяльності з врегулювання заборгованості. Необхідно визначити засади здійснення професійної діяльності врегулювання простроченої заборгованості.

Також на законодавчому рівні шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів пропонується:

1. Врегулювати питання повернення будь-якої простроченої грошової заборгованості як фізичних осіб (у тому числі фізичних осіб-підприємців), так і юридичних осіб.

2. Надати дозвіл займатися такою діяльністю як юридичним особам, так і фізичним особам-підприємцям.

3. Створити реєстр компаній та фізичних осіб-підприємців, які мають право займатися професійною діяльністю з повернення простроченої заборгованості.

4. Встановити вимоги, яким повинна відповідати юридична особа та фізична особа-підприємець, що має намір займатися таким видом діяльності (наявність професійних співробітників, договору страхування діяльності, тощо).

5. Встановити чіткі рамки етичного та професійного спілкування з боржником у процесі повернення заборгованості (заборона розголошення конфіденційної інформації третім особам, заборона дзвінків у вечірній та нічний час, заборона тиску на боржника погрозами, тощо).

6. Визначити вимоги до ділових та професійних якостей співробітників компаній, що займаються професійною діяльністю з врегулювання заборгованості та безпосередньо контактують з боржником шляхом отримання такими співробітниками відповідного кваліфікаційного свідоцтва та порядок притягнення їх до відповідальності.

7. Надати права співробітникам компанії, що отримали кваліфікаційне свідоцтво, на офіційне звернення до державних органів третіх осіб з метою отримання інформації про боржника та його майно. В той же час заборона розголошення третім особам інформації про боржника, отриманої в ході повернення заборгованості та визначення переліку відомостей, що не підлягають збиранню та зберіганню відносно боржника.

8. Покласти повноваження щодо контролю за діяльністю компаній, що займаються поверненням простроченої заборгованості та ведення їх реєстру на Міністерство юстиції України.

9. Створити засади саморегулювання компаній, що займаються поверненням простроченої заборгованості шляхом створення Асоціації таких компаній та врегулювання питання взаємодії з Міністерством юстиції України.

10. Надати право новому кредитору відмовитися від стягнення з боржника відсотків за зобов'язанням та встановити, що така відмова є безвідкличною.

11. Встановити, що при укладені договору відступлення права вимоги грошове зобов'язання, за яким відступається право вимоги на користь суб'єкта врегулювання заборгованості, має бути виражено в національній валюті України – гривні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: ВЦ «Академія», 2000. 864 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. С. 282
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. 1440 с. 60
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. С. 380
5. Навчальний економічний словник довідник: терміни, поняття, персоналії / Уклад. В. С. Іфтемічук та ін. к.: Магнолія плюс, 2004. С. 67
6. Навчальний економічний словник довідник: терміни, поняття, персоналії / Уклад. В. С. Іфтемічук та ін. К.: Магнолія плюс, 2004. 688 с.
7. Фінанси: підруч. / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. К.: Знання, 2008. 611 с.
8. Брунгильд С. Управление дебиторской задолженностью. / – М.: АСТ: Астрель, 2007. 256 с.
9. Федорченко О.Є. Сутність дебіторської заборгованості та її значення в управлінні господарською діяльністю підприємства. Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю: Матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 16 – 18 квіт. 2008 р. Черкаси: ЧДТУ, 2008. С. 17-18.
10. Хмара О. Дебиторская задолженность: от А до Я. // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. 2002. №1-2. С. 20-24.
11. Дембинский Н.В. Вопросы теории экономического анализа. М.: Финансы, 1973. 120 с.
12. Єфіменко В.І., Лук'яненко Л.І., Облік у зарубіжних країнах: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / за ред. В.І. Єфіменка. К: КНЕУ, 2005. 211 с.
13. Агеева Е. Дебиторская задолженность: правовые и налоговые аспекты, риски и рычаги влияния. Менеджмент сегодня. 2005. №1. С. 37–41.
14. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та їх тлумачення. К.: ПП «Видавництво «Фенікс», 2004. 1272 с
15. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та їх тлумачення. К.: ПП «Видавництво «Фенікс», 2004. 1272 с.
16. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237.
17. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11. 2001 р. № 559.
18. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11. 2001 р. № 559.
19. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237.

20. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та їх тлумачення. К.: ПП «Видавництво «Фенікс», 2004. 1272 с.

21. Назарбаєва І. Товарні заборгованості у податковому обліку: теоретичним шляхом до... валових витрат. / Бухгалтерія. 2007. №48 (775). С. 39-43.

22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. за № 237. Все про бухгалтерський облік. 2005. № 13 (1046). С. 37-41.

23. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість»/ Сер. Економіка. Суми: СумДУ, 2009. №2.С. 202-205

24. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. Міністерство фінансів України, 12/2003. №12. С. 24-36

25. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання. К.: ТОВ «Гарантія», 07/2004. №7. С. 141-145;

26. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. Запоріжжя: Гуманіст. ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.», 2009. №1. С. 114-117

27. Стоун Д. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / пер. с англ. Ю.А. Огибин , Г.А. Огибив. М.: Сирин, 1998. 302 с.

28. Боді Зві, Мертона, Роберт. М.: ВД «Вільямс», 2000. 592 с

29. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту. / – К.: А.С.К., 1998. – 768 с.

30. Коваленко Г. Заборгованість в іноземній валюті: особливості обліку та списання. / Г. Коваленко // Бухгалтерія. – 2007. – №48 (775). – С. 52-55.

31. Габрук О. Відображення в податковому обліку кредиторської і дебіторської заборгованості зі строком позовної давності, що минув. Бухгалтерський облік і аудит. 2002. №6. С. 47-55

32. Габрук О. Відображення в податковому обліку кредиторської і дебіторської заборгованості зі строком позовної давності, що минув. / Бухгалтерський облік і аудит. 2002. №6. – С. 47-55

33. Хайек Ф. Частные деньги. М.: Бакон, 1996. 109с.

34. Латынцев А. Работа с кредиторами и дебиторами. Аудиторские ведомости, 2001. №7. С. 25-42

35. Федорченко О.Є. Удосконалення створення і обліку резерву сумнівних боргів 36. наук. праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – Черкаси, 2008. – Вип. 21. С. 131-134.

36. Белозерцев В. С. Фактори впливу на динаміку та якість дебіторської заборгованості підприємства: теоретичний аспект Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 4(5). С. 4-10. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2015_4\(5\)_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2015_4(5)_2).

37. Шнейдман Л.З Как пользоваться международными стандартами финансовой отчетности. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2003. 96 с.

38. Тімошина Г. Заборгованість під «заставою». Бухгалтерія. 2007. №48 (775). С. 56-58
39. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Финансы и статистика. 2004. 656 с
40. Ценклер Н.І., Кватирка П.Б. Вдосконалення класифікаційних ознак дебіторської заборгованості та їх значення в підвищенні контрольно-аналітичної функції обліку Вісник Хмельницького університету. 2010. № 29. С. 87–90.
41. Гура Н. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами на прикладі житлово-комунального господарства. Бухгалтерський облік і аудит. 2005. №4. С. 29-35
42. Голошевич І. Заборгованість за основні фонди: «безнадійність» – не вирок. Бухгалтерія. 2007. №48 (775). С. 47-51.].
43. Беднарчук Г. Заборгованість сумнівна і безнадійна. Дебет-Кредит. 2008. №26. С. 24-30
44. Єфімов С. Захисти своє право у строк (визначення, зупинення, відновлення і закінчення строку позовної давності). Бухгалтерія. 2007. №48 (775). С. 23-26
45. Бондар М.І. Визнання фінансових інструментів з метою їх бухгалтерського обліку. / Вчені записки: зб. наук. праць.– К.: КНЕУ, 2007. Вип. 9. – С. 132-138
46. Єфімов С. Захисти своє право у строк (визначення, зупинення, відновлення і закінчення строку позовної давності). Бухгалтерія. 2007. №48 (775). С. 23-26
47. Дебіторська заборгованість [Текст] : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 : [затверджене наказом Мініфіна України від 08.10.1999 №237 : [зі змінами та доповненнями
48. Ловінська Л.Г., Олійник Я.В., Галат Л.О. Бухгалтерський облік для економістів та правознавців у схемах та таблицях: Навч. посібник. К: КНЕУ, 2005. 329 с.
49. Фінанси підприємств: Підручник / Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Бурак Л.Д. та ін.; під ред. А.М. Поддєрьогіна. 6-те вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2006. 552 с
50. Заїка І.П. Оцінка дебіторської заборгованості як етап в управлінні фінансовими ресурсами підприємства Економіка АПК. – 2000. №11. С. 83–86
51. Євлаш Т. Методичні підходи до удосконалення класифікації дебіторської заборгованості. Економічний аналіз. 2010. №5. С. 255-258
52. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с. Нашкерська, Г. Облік сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості [Текст] / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – №7. – С. 27-33

53. Секіріна, Н. В. Проблемні аспекти визначення дебіторської заборгованості за нетоварними операціями та її відображення у фінансовій звітності [Текст] / Н. В. Секіріна // Вісник ДонДУЕТ. – 2004. – №3/2(23). – С.129–135. , с. 129-135
54. Чебанова, Н. В. Фінансовий облік [Текст] : підручник / Н. В. Чебанова, Т. І. Єфіменко. – К: ВЦ «Академія», 2007. – 704 с. , с. 225
55. Яремко, І. Й. Економічні категорії в методології обліку [Текст] : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2002. – 192 с. , с. 85-86
56. Кім Г. Кім, Сопко В.В., Кім С.Г. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення: Навчальний посібник. / Г.. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. 440 с.
57. Козырь Ю.В. К вопросу об оценке дебиторской задолженности. Регистр оценщиков, №19.
58. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посібник. / К.: КНЕУ, 2006. 526 с.
59. Генералова Н.В. Учет резервов и раскрытие информации в финансовой отчетности в соответствии с МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы. Бухгалтерский учет. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2006. №11 С.52- 57
60. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002. 560 с. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004. 720 с.
61. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. / М. : Аудит : ЮНИТИ, 1996. 638 с.; С. 260-261
62. Куликова Л. И. Учет основных средств: современная концепция и тенденции развития. Казань: Изд-во КФЭИ, 2000. 308 с., С. 37
63. Фінансовий облік: підручник / С. Ф. Голов [та ін]. К.: Лібра, 2005. 976 с.
64. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" (Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів N 363 від 23.05.2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO13.aspx>.
65. Нашкерська Г.В. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги. Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 11. С. 31-37
66. Фаренюк О.П., Таранюк К.М. Особливості поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/farenyuk-optaranyuk-km-brovko-ot-osoblivosti-potochnoyi-debitorskoyi-zaborgovanosti-zaproduktsiyu-tovari-roboti-i-poslugi/>.
67. Хендриксен Э.С. Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ.– под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997. 576 с.
68. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту. К.: А.С.К., 1998. 768 с.

69. Александров Д. Дашков О. Мои долги – мое богатство: взysкать денежные средства очень трудно, особенно если возврат долга не входит в планы должника. Финансовая консультация. 2004. №18. С. 10-13

70. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: практ. посіб. К.: Лібра, 2001. 670 с

71. Гуня В. О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. Економічний простір. 2009. № 21. С. 206–211

72. Волович О. Б. Сутність та класифікація заборгованості підприємства. Економічний простір. 2012. № 66. С. 195–203

73. Власюк Г. В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. 2011. № 6. С.131–135

74. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади і коментарі : практ. посібник. К. : Лібра, 2001. 840 с.; С. 517–518

75. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності: навч. довід. посіб. / Ю.С. Цал_Цалко, Г.Г. Кірейцев, І.В. Луканьов та ін. Житомир: ПП "Рута", 2011. 707 с.

76. Подолянюк Р. В. Актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості. Управління розвитком. 2012. № 4 С. 114–116

77. Чорнобривець М.М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення. Європейські перспективи. 2013. № 10. С. 181–185

78. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. Фінанси України. 2003. № 12. С. 24–36

79. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: [підручник]. 3-те вид., перероб. і доп. К.: Центр учбової літератури, 2009.

80. Гуцаленко Л. В., Слободянюк І. С. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. Економічні науки. 2012. Вип. 1 (56) Т. 3 С. 154-159.

81. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. № 721. С. 173-179

82. Герман Я.Ю. Облік дебіторської заборгованості: вітчизняний і зарубіжний досвід. Донецьк: Дон НУЕТ, 2013. С. 21-26

83. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи і послуги. Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 11. С. 31-37

84. Мормуль Н. Ф., Еникеева С. А. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью. Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2015. № 2 (6). С. 85—89

85. Махота А.В., Леонова Ю.О. Бухгалтерський облік та аналіз розрахунків із дебіторами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7044/202.pdf>].

86. Новицька Н.В. Облікова політика як інструмент організації бухгалтерського обліку розрахункових операцій Економіка та держава. 2011. № 12. С. 96–99.

87. Данильчук І.В. Контролінг – як засіб управління дебіторською заборгованістю. Економічний вісник університету. ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім.Г.Сковороди». 2012. № 19/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_19_1/Danilchu.pdf

88. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>.

89. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. Інвестиції: практика та досвід. 2008. № 18. С. 36-39.

90. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: Навчально-практичний посібник / Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна та ін. К.: Центр учбової літератури, 2010. 536 с.

91. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Х.: Фактор, 2008. 1008 с.

92. Головченко Н. В., Соглаєва. О.О. Дослідження проблем обліку дебіторської заборгованості на підприємстві [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66079.doc.htm.

93. Городянська Л. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. Бухгалтерський облік і аудит. 2007. № 6. С. 9-16.

94. Иванов В. Практическое пособие по учёту дебиторской задолженности. Всё о бухгалтерском учёте. 2000. № 18. С. 4-11.

95. Осадча Г.Г., Бережна А.А. Методи створення резерву сумнівних боргів [Електронний ресурс]. Проблеми і перспективи розвитку фінансів, обліку і маркетингу в сучасному середовищі. 2012. № 3. С. 160-169. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua>.

96. Шматковська Т.О. Формування резерву сумнівних боргів: реалії сьогодення. Wyksztalcenie i nauka bez granic – 2011 : materialy VII miedzynarodowej naukowo–praktycznej konferencji. Volume 7. Ekonomichne nauki. Przemysl : Publishing House «Nauka I studia». 2011. S. 103-105.

97. Волковська Я.В. Визначення необхідності нарахування резерву сумнівних боргів. Управління розвитком. 2012. № 10. С. 47-49)

98. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.

99. Волковська Я.В. Визначення необхідності нарахування резерву сумнівних боргів. Управління розвитком. 2012. № 10. С. 47-49.

100. Оліховський В.Я. Використання резервів як інструменту податкового планування. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 3(7). С. 140-144.

101. Олексенко М.В. Формування резерву сумнівних боргів. Сучасний стан справ. Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. 2013. № 1. С. 181-184.

102. Федорченко О.Є. Удосконалення створення і обліку резерву сумнівних боргів. Зб. наук. праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Черкаси, 2008. Вип. 21. С. 131-134.

103. Гавриловський О.С. Особливості оподаткування резерву сумнівних боргів [Електронний ресурс]. Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. 2013. Вип. 10(1). С. 90-94. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(1\)_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)_19.pdf).

104. Ступницька Т.М., Компанієць Т.І. Характеристика методів формування резерву сумнівних боргів [Електронний ресурс]. Економіка харчової промисловості. 2011. № 2. С. 78-80. Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2011_2_19.pdf.

105. Ступницька Т.М., Компанієць Т.І. Характеристика методів формування резерву сумнівних боргів [Електронний ресурс]. Економіка харчової промисловості. 2011. № 2. С. 78-80.

106. Євлаш Т.О., Топоркова О.В. Особливості створення та списання резерву сумнівних боргів в обліку [Електронний ресурс]. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. Вип. 2. С. 80-87.

107. Євлаш Т.О., Топоркова О.В. Особливості створення та списання резерву сумнівних боргів в обліку [Електронний ресурс]. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. Вип. 2. С. 80-87. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_2_15.pdf.

108. Заїка І.П. Оцінка дебіторської заборгованості як етап в управлінні фінансовими ресурсами підприємства. Економіка АПК. 2000. №11. С. 83–86.

109. Фінансовий менеджмент [Текст]: Методичні вказівки для самостійного вивчення курсу / Уклад.: Т.М. Мельник, І.О. Шкільник, І.М. Боярко. – Суми: УАБС НБУ, 2006. 178 с.

110. Агеева Є.І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю. Фінансовий менеджмент. 2004, № 6. С. 22-33.

111. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 12. С. 34-42.

112. Фінансовий аналіз: навч. посіб./ М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька.. К. : Вид-во КНЕУ, 2005. 592 с.

113. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства// Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр.]

відп. ред. О.С. Кузьмін. – Л. : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. С. 136-140.

114.Рибалко О.М., Сичова М.Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1 (9). С. 164-169.

115.Сурикова Е.А., Раздеріщенко І.М. «Дебіторська заборгованість: сутність, аналіз, управління». Транспортне справа Росії. №5, 2012. С. 231-240

116.Семенов Г.А., Бугай А.В. Єропутова О.О., Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств: монографія). Клас. приват. ун-т. Запоріжжя: КПУ, 2009. 363 с.

117.Боярко І. М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства / І. М. Боярко // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 9. – С. 19–25.

118.Власова І. О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств. Схід. 2011. № 5(112). С. 17–20.

119.Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2009. Вип. 3. С. 54–57

120.Заров К. Г. Управление дебиторской задолженностью: оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита при условии увеличения закупаемой партии товаров. Финансовый менеджмент. 2008. №3. С. 3–19.

121.Коваленко Д. І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 16. С. 65–69.).

122.Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю. Контроль. 2010. №1. С. 37–48.

123.Гаратута Л. В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи. Сталій розвиток економіки. 2011. №4. С. 220–228.

124.Кузнецова С. А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : [монографія]. Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 2004. 256 с.

125.Анущенко К.А. Финансово-экономический анализ : учебно-практическое пособие для вузов. М. : Дашков и К , 2009. 403 с.

126.Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. М: Финансы и статистика, 2001. 416 с.

127.Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. Учебник. под ред. М. И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. 536 с.

128.Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. СПб.: Питер, 2009. 240 с.

129. Балабанов, И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта [Текст] : учебник для вузов. М. : Финансы и статистика, 2009. 280 с.

130. Глазов, М. М. Экономическая диагностика предприятий: новые решения [Текст] : учебник для вузов. СПб. : Изд-во ГУЭФ, 2009. 194 с.

131. Липчиу, Н. В. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации [Текст]. Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 7. С. 15 – 17.

132. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Текст]. Экономика. Финансы. Управление. 2009. №1 С. 93–96.

133. Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. Пособие. М. : Кнорус, 2009. 422 с.

134. Трофимова, С. В. Современные проблемы построения системы контроллинга на предприятии [Текст] : учебное пособие. М. : Рос. экон. акад., 2009. 513 с.

135. Гуцаленко Л. В., Слободянюк І. С. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. Економічні науки. 2012. Вип. 1 (56). Т. 3. 2012. С. 154-159.

136. Петров А.М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности. // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 18.

137. Ендовицкий Д.А., Купрюшина О.М. Содержание и процедуры внутривозвратного контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Аудитор. 2003. № 10.

138. Добровольська О. В. Сучасна система організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємств. Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 1. С. 5-11.

139. Ивашкевич В.Б. Анализ дебиторской задолженности. Бухгалтерский учет. 2003. № 6.

140. Ковалева О.В. Аудит. М.: ПРИОР, 2002. С.

141. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879 зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>

142. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. № 721. С. 173-179.

143. Бендиков, М. А. Совершенствование диагностики финансового состояния промышленного предприятия [Текст]. Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 5. С. 80–96.

144. Діяльність суб'єктів господарювання за 2015 рік: статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України, 2016. 484 с.

145. Сазонєць О. М., Миськовець Н. П. Макроекономічний аналіз економічного підприємництва. БІЗНЕСІНФОРМ. 2017 № 1. С. 147-152.
146. [Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків. Тернопіль. Економічна думка : Карт-бланш, 2002. 570 с.].
147. Науменкова С. В., Міщенко С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. К. : Знання, 2010. 532 с.
148. Паска І. М. Економіко-організаційні засади функціонування збутової діяльності сільськогосподарських підприємств : монографія Біла Церква: Білоцерків. нац. аграр. ун-т, 2012. 343 с.
149. Falkenberg A.W. Competition and Markets. Journal of Macromarketing. 2000. №20. P. 431-445
150. Кириченко О., Белоусова І. Управління трансакційними витратами суб'єктів господарської діяльності [Текст]. Фінанси України. 2010. № 8. С. 97-104
151. Садовська І., Биховець Ю. Теорія трансакційних витрат: генеза і сучасність [Текст]. Економіст. 2012. № 4. С. 64-66
152. Крутова А., Макуха М. Методологічні засади обліку трансакційних витрат [Текст]. Економіст. 2012. № 4. С. 67-70.
153. Чаленко О. Інституційна гіпотеза про ринок, трансакційні витрати та посередництво [Текст]. Економіка України. 2012. № 12. С. 30-40
154. Агєєва С. І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю. Фінансовий менеджмент. 2004, № 6. С. 22-33
155. Фінансовий аналіз: навч. посіб./ М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. К. : Вид-во КНЕУ, 2005. 592 с.
156. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 12. С. 34-42
157. Нашкєрська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр.]/ відп. ред. О. С. Кузьмін. Л. : Вид-во Нац. Ун-ту "Львівська політехніка", 2009. С. 136-140
158. Рибалко О. М., Сичова М. Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1 (9). С. 164-169
159. Дж. К. Ван Хорн. *Основы управления финансами*. М.: Финансы и статистика. 2003. 800 с
160. Гаратута Л. В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи. Сталий розвиток економіки. 2011. № 4. С. 220-228.
161. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю. Контроль. 2010. № 1. С. 37-48.
162. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью. Финансовый директор. 2005. № 5.

163.Белялов Т.Е. Анализ форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації. Актуальні проблеми економіки. 2005. № 9 (51). С. 30-36.

164.Поддубная / Т.Н. Форфейтинг: проблемы и перспективы. Вісник Хмельницького національного університету: зб. наук.-техн. праць. Хмельницький : Вид-во Хмельницького НУ. 2009. № 5. С. 132-134.

165.Большакова О. Ю. Вексельний обіг в Україні: становлення і розвиток. Фінанси України. 2004. С. 119 – 127

166.Міщенко В. Форфейтингові операції у фінансуванні діяльності експортерів: правові аспекти. Банківська справа. 1998. № 3. С. 28-30

167.Швец И.Б., Галкина А.С. Особенности оценки инвестиционных проектов, основанных на форфейтинге. Наукові праці ДонНТУ. Сер.: Економічна. Донецьк: ДонНТУ, Вип. 100–1. С. 4-9

168.Ізмайлова Н. Сутність форфейтингу: позитивні та негативні сторони його використання підприємствами. Економічний аналіз. 2013. № 12. Ч. 2. С. 207–210

169.Шпаргало Г. Є. Характеристика форфейтингу як форми експортного фінансування. Наук. вісн. НЛТУ України. 2011. Вип. 21. С. 287–292.

170.Смик Е. Використання факторингу у фінансуванні економічної діяльності. Науковий вісник. Український держ. лісотехн. ун-т. Львів, 2005. Вип. 15.5 С. 303–308.

171.Конарівська О.Б., Новікова Т.М. Особливості розвитку факторингу на ринку фінансових послуг в Україні. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. 2014. Вип. 1. С. 182-188.

172.Радух Н. Б. Роль факторингових операцій у сучасних фінансових розрахунках. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія: Економічні науки. 2016. Т. 18, № 2. С. 123-126.

173.Вахрушина Н. Как управлять оборотными активами. Финансовый директор. 2005. № 1

174.Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью. Финансовый директор. 2005. № 5

175.Куршин А. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью. Финансовый директор. 2006. № 1

176.Щелгачев А., Красовский А., Куршин А. Внедрение системы управления оборотными активами. Финансовый директор. 2005. № 6

177.Кальницкая И.В. Моделирование финансового состояния и его роль в управлении предприятием. Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 21

178.Шапчиц А.А. Управление дебиторской задолженностью системообразующих организаций России. Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». 2012. № 2

179. Стерхов, А.П. Повышение безопасности бизнеса через эффективное управление дебиторской задолженностью. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 10(93). С. 245-256

180. Демьяненко М.С. Формирование производственной программы предприятия на основе применения экономико – математических методов. Проблемы современной науки. 2011. №1. с.208-214

181. Ильичева Е.В., Найденова Р.И., Демьяненко М.С. Специфика учета производственных затрат и калькулирования себестоимости на предприятии МУП «Теплоэнерго». Актуальные вопросы современной экономической науки. Сборник докладов IV-й Международной научной заочной конференции: в 2-х частях. Отв. ред. А.В. Горбенко. 2011. с.208-211

182. Демьяненко М.С., Найденова Р.И. Совершенствование системы управления затратами на производство и реализацию продукции. Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. 2012. Т. 1. № 22- 1. С. 143-148

183. Пяташова О.Ю., Найденова Р.И. Анализ структуры дебиторской и кредиторской задолженности на ЗАО «Чаплыженский элеватор». Экономика и социум. 2013. № 2-2 (7). С. 439-4404, С. 439

184. Ракчеев, Я.А. Методы снижения риска невозврата дебиторской задолженности. Вестник науки и образования. 2015. № 3 (5). С. 109-114

185. Чарышнов, А. В. Методология страхования рисков невозврата дебиторской задолженности в России [Текст]. Финансы. 2009. № 8. С. 55 – 58.

186. Шилова Л.Ф., Михайлов Е.Е. Причины возникновения просроченной дебиторской задолженности и ее профилактика. Вестник Тюменского государственного университета. 2012. № 11. С. 153-158.

187. <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch>

188. <https://kap.minjust.gov.ua>

189. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання. Вісник Прикарпатського університету. Електронне фахове видання 2009. №7. Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/56.pdf .

190. Галасюк В.В. Проблемы теории принятия экономических решений: Монография. Днепропетровск; Новая идеология. 2002. С. 221

191. Интернет-портал для управлінців. Управління дебіторською заборгованістю [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.management.com.ua/finance/fin163.html>

ЗМІСТ

ВСТУП	3
Розділ 1. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ: СУТНІСТЬ, ЦІЛІ І ОСОБЛИВОСТІ.....	5
1.1. Сутність та значення дебіторської заборгованості в господарському обороті підприємства	5
1.2. Методичні підходи до класифікації дебіторської заборгованості	26
1.3. Теоретико-методичні підходи до оцінки дебіторської заборгованості	46
Розділ 2. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	71
2.1. Нормативно-правове забезпечення обліку дебіторської заборгованості	71
2.2. Облік формування і використання резерву сумнівних боргів... ..	97
Розділ 3. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	118
3.1. Економічна сутність і роль управління дебіторською заборгованістю підприємств	118
3.2. Методи управління дебіторською заборгованістю	127
3.3. Інструменти управління дебіторською заборгованістю	128
3.4. Внутрішній контроль, як складова управління дебіторською заборгованістю	138
Розділ 4. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	158
4.1. Аналіз стану дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств України.....	158
4.2. Оцінка та аналіз стану дебіторської заборгованості підприємств Київської області.....	182
4.3. Особливості формування трансакційних витрат сільськогосподарськими підприємствами.....	194
Розділ 5. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	216
5.1. Удосконалення методів управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств	216
5.2. Удосконалення організаційних засад управління дебіторською заборгованістю	243
5.3. Удосконалення методичних підходів до оцінки покупців і замовників	260

Монографія

**УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ
У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ:
ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ**

**Даниленко А.С., Варченко О.М., Свиноус І.В.,
Шуст О.А., Гончарук І.В. Гринчук Ю.С., Рудич О.О.,
Артімонова І.В., Батажок С.Г., Герасименко І.О.,
Гутко Л.М., Драган О.О., Холоденко Н.І., Зубченко В.В.,
Ткаченко К.В., Гринчук В.Ю., Хомовий С.М.,
Хомяк Н.В., Гаврик О.Ю., Шепель Т.П., Качан Д.А.**