

Костякова А.А.

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного

Обліково-інформаційне забезпечення процесу управління дебіторською заборгованістю

Будь-яка діяльність суб'єкта господарювання неможлива без забезпечення системи управління достовірною, повною, неупередженою та детальною інформацією про наявність і використання ресурсів відповідного суб'єкта господарювання [3, с.49].

Система обліку фактів господарської діяльності направлена у минуле, тобто призначена лише задля фіксації здійснених фактів, і це є додатковим свідомством про недосконалість такої інформації. Для прийняття оперативних управлінських рішень така інформація частіше всього виявляється практично некорисною, в першу чергу, в силу її низької актуальності в умовах швидкого розвиваючого динамічного середовища. Для забезпечення відповідного рівня обліку та контролю виникає гостра потреба в належному інформаційному забезпеченні [4, с.427, 5].

Найбільш актуальною проблемою багатьох підприємств в сучасних економічних умовах є дебіторська заборгованість, оскільки некерована така заборгованість, як правило, є однією із причин кризового стану. Дана проблема є актуальною протягом багатьох років [1,12,13,15], оскільки управління дебіторською заборгованістю є важливим моментом діяльності підприємства, що вимагає особливої уваги з боку керівників та менеджерів і має передбачати формування й виконання цілей та завдань управління, узгоджених із загальною стратегією підприємства. Тому, головною метою управління дебіторською заборгованістю підприємств є мінімізація її розміру, максимізація грошових надходжень за рахунок її погашення, скорочення строків інкасації боргу та підвищення ліквідності дебіторської заборгованості з мінімальною втратою

вартості [2]. Підґрунтям управління дебіторською заборгованістю підприємств є опрацювання чисельних потоків різноманітної економічної інформації, провідна роль у загальній сукупності яких належить обліковій інформації. Тож, для запобігання подальшого зростання дебіторської заборгованості та зміцнення платіжної дисципліни необхідно передусім сформувати відповідне обліково-інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, яке б дозволило оперативно усувати всі негативні явища, що виникають в процесі розрахунків між контрагентами та уникати ризиків, пов'язаних з їх здійсненням.

Управління дебіторською заборгованістю — це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства. Управління цим процесом передбачає прийняття управлінських рішень щодо протилежних процесів: зменшення безнадійної дебіторської заборгованості з одного боку, і зростання обсягів реалізації — з іншого.

Основною функцією, на якій базується процес управління дебіторською заборгованістю, є жорсткий контроль за фінансовими потоками підприємства.

Дослідивши організацію обліку розрахунків з покупцями та замовниками на ПАТ «ЗАЗ» ВП «МеМЗ» та ПАТ «Гідросила МЗТГ» було виявлено деякі недоліки, які доцільно було б удосконалити для більш раціонального ведення обліку, складання звітності та підвищення ефективності діяльності підприємств в цілому.

Одним із напрямів управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме її зменшенню, має стати посилення контролю за нею через створення на досліджуваних підприємствах спеціальних підрозділів. Це може бути спеціальний відділ управління та контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю, чи особа, на яку покладені його завдання. До основних функцій таких підрозділів слід віднести:

- ведення обліку проблемної дебіторської заборгованості підприємства;

- розроблення схем здійснення розрахунків із погашення проблемної дебіторської заборгованості підприємства;
- застосування факторингу, векселів, взаємозаліків;
- проведення реструктуризації заборгованості;
- координацію взаємовідносин із кредиторами підприємства з метою уникнення стягнень ними заборгованості примусово;
- розробка методичних підходів до оптимізації розмірів боргових зобов'язань;
- контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення зовнішньої дебіторської заборгованості підприємства;
- аналіз та внутрішній контроль за дебіторською заборгованістю.

Так, цікавим пунктом в управлінні дебіторською заборгованістю є факторинг. Факторинг – це передача прав на дебіторську заборгованість третій стороні, або кажучи простими словами факторинг – це купівля заборгованості.

Відповідно до ст. 1077 Цивільного Кодексу України (далі – ЦКУ), за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другій стороні (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [14].

У випадку, якщо клієнт відступає своє право грошової вимоги, то вона є фактичною (наявною), проте якщо клієнт зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги, то це означає, що предметом договору є вимога, строк сплати за якою виникає в майбутньому. Таке розмежування є необхідним для здійснення вірного відображення факторингових операцій у бухгалтерському обліку. Тому що, у випадку передачі фактором грошових коштів до моменту фактичної передачі в його розпорядження грошової вимоги, у бухгалтерському обліку клієнта має відобразитися отримання передплати (попередня компенсація вартості грошової вимоги).

Підставою для прийняття управлінського рішення щодо продажу (відступлення) права грошової вимоги до дебітора має стати, на нашу думку, рейтингова оцінка дебіторів.

ПАТ «ЗАЗ» ВП «МеМЗ» та ПАТ «Гідросила МЗТГ» періодично несуть немалі втрати через прорахунки та певні упущення під час відбору потенційного контрагента. Тому, з метою недопущення різного роду фінансових втрат, через недобросовісних дебіторів, пропонуємо здійснювати ретельний відбір контрагентів шляхом детального вивчення їх ділової репутації та надійності фінансового становища, а саме здійснювати їх рейтингову оцінку за видами договорів та формами розрахунків. Наведемо орієнтовний ряд категорій для підприємств.

1. Ризик від середнього до мінімального:

➤ Перша категорія (А) – незначний або нульовий ризик (платоспроможність і фінансовий стан підприємств не викликає сумніву).

➤ Друга категорія (Б) – звичайний комерційний ризик (підприємства, які мають добру репутацію та знаходяться в стійкому фінансовому стані, у яких, наскільки відомо, відсутні зареєстровані інциденти за заборгованістю з постачальниками).

2. Ризик середнього рівня:

➤ Третя категорія (В) – підприємства, які можуть здійснювати відстрочку платежу (ці підприємства вважаються фінансово стійкими, але мають випадки відстрочки платежу з постачальниками. З такими господарюючими суб'єктами необхідно жорстко визначати терміни платежу та штрафи або проценти за прострочення. Невиконання цієї вимоги майже автоматично призводить до прострочення на ранній стадії, а таку ситуацію гірше виправити, чим коли з самого початку не допустити її виникнення).

➤ Четверта категорія (Г) – значний ризик (підприємства, які мають фінансову слабкість. Це зона дебіторської заборгованості, яка здатна стати джерелом великих втрат і вимагає особливого контролю. В той же час досить часто, коли операції з цією категорією підприємств потенційно більш вигідні,

тому доречно віднести якусь частку підприємств до цього типу. Присвоєння цієї категорії ризику має першочергове значення, так як і розробка ефективних заходів постійного контролю).

3. Неприйнятний рівень ризику:

➤ П'ята категорія (Д) – високий ризик (підприємства слабкі у фінансових питаннях і недотримуються своїх зобов'язань. З ними можна лише обумовлювати передплату і жорсткі процедури контролю, які б забезпечили виконання замовлення лише після одержання грошових засобів).

Доцільно для ПАТ «ЗАЗ» ВП «МеМЗ» та ПАТ «Гідросила МЗТГ» застосовувати алгоритм рейтингової оцінки покупців та замовників, що характеризує прийняття рішення щодо управління дебіторською заборгованістю, схему якого наведено на рисунку 1.

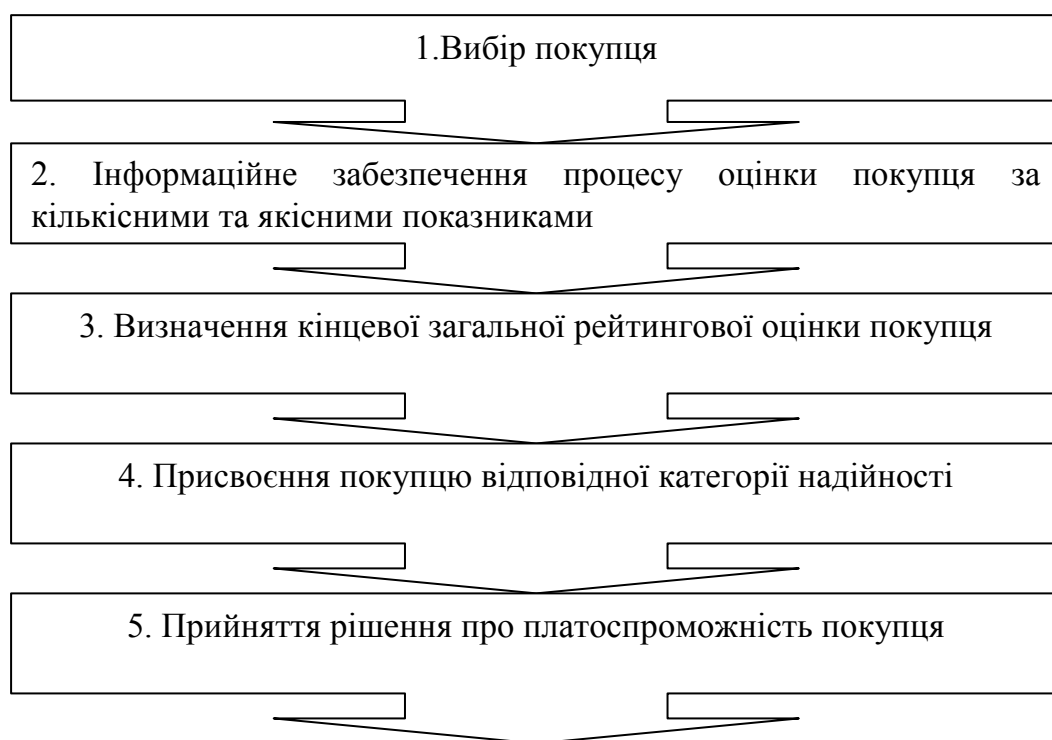


Рис. 1 Алгоритм визначення рейтингової оцінки покупців [15]

На першому етапі здійснюється вибір покупця.

На другому етапі здійснюється інформаційне забезпечення процесу оцінки покупця за кількісними та якісними показниками. Пропонуємо використовувати такі основні компоненти щодо розрахунку і оцінки кількісних

показників потенційного покупця на основі аналізу дебіторської заборгованості: оборотність дебіторської заборгованості, період погашення дебіторської заборгованості, відношення дебіторської заборгованості до обсягу реалізації товарів, робіт, послуг (за умови попереднього співробітництва). За кожним з цих компонентів нараховуються бали від 1 (незначний або нульовий ризик) до 5 (високий ризик). Бали за кожним з компонентів підсумовуються та діляться на 3 (за кількістю показників) для отримання сукупної попередньої рейтингової оцінки щодо кількісних показників (таблиця 1).

Таблиця 1

**Нарахування балів для визначення попередньої рейтингової оцінки
покупця за кількісними показниками**

Компонент	Рівень показника	Фактичне значення для ТОВ «Техкомплект»	Фактичне значення для ПАТ «Автрамат»»	Бал	Присуджений бал для ТОВ «Техкомплект»	Присуджений бал для ПАТ «Автрамат»
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Стан дебіторської заборгованості наявних покупців та замовників						
Оборотність дебіторської заборгованості	<1,0	-	-	1	-	-
	1,5-1,0	1,3	-	2	2	-
	2,0-1,5	-	1,9	3	-	3
	4,0-2,0	-	-	4	-	-
	>4,0	-	-	5	-	-
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	>1-30	-	-	1	-	-
	31-60	35	36	2	2	2
	61-90	-	-	3	-	-
	91-120	-	-	4	-	-
	більше 120	-	-	5	-	-
Відношення дебіторської заборгованості до обсягу реалізації товарів, робіт, послуг, %	<3,8	3,1	2,5	1	1	1
	5,8-3,8	-	-	2	-	-
	7,7-5,8	-	-	3	-	-
	9,6-7,7	-	-	4	-	-
Рейтингова оцінка за кількісними показниками					1,67	2

Основними елементами аналізу якісних показників покупців підприємства є аналіз історії покупця; дотримання платіжної дисципліни; компетентність менеджменту покупця; наявність угоди. Рейтингова оцінка

якісних показників визначається шляхом підсумовування відповідних балів, що встановлюються за кожним з елементів, та діленням на їх кількість (таблиця 2).

Таблиця 2

**Нарахування балів для визначення попередньої рейтингової оцінки
покупця за якісними показниками**

Компонент	Умови	Бал	Присуджений бал для ТОВ «Техкомплект»	Присуджений бал для ПАТ «Автрамат»
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1. Взаємовідносини покупця з підприємством	Постійний покупець	1	1	1
	Одноразове придбання	2	-	-
Бал за компонентом 1			1	1
2. Недотримання платіжної дисципліни	Немає	1	-	-
	Є	2	2	2
Бал за компонентом 2			2	2
3. Період погашення дебіторської заборгованості, днів	1-30	1	-	-
	31-60	2	2	2
	61-90	3	-	-
	91-120	4	-	-
	більше 120	5	-	-
Бал за компонентом 3			2	2
4. Наявність договору	письмовий	1	1	1
	усний	2	-	-
Бал за компонентом 4			1	1
5. Рівень професійної компетенції договорів	Бажання погасити позику (рефінансування)	1	1	1
	Некомпетентні	2	-	-
Бал за компонентом 5			1	1
6. Наявність застави, гарантії, поручительства	Є	1	-	1
	Немає	2	2	-
Бал за компонентом 6			2	1
Рейтингова оцінка за якісними показниками			1,5	1,33

На третьому етапі визначається кінцева загальна рейтингова оцінка як середнє значення від рейтингової оцінки кількісних та якісних показників .

На четвертому етапі, виходячи із значення кінцевої рейтингової оцінки, покупцю присвоюється відповідна категорія надійності (таблиця 3).

**Визначення кінцевої рейтингової оцінки та присудження категорії
надійності підприємства-покупця**

Показник	ТОВ «Техкомплект»	ПАТ «Автрамат»
Кінцева рейтингова оцінка	1,58	1,66
Присуджена категорія	Б	Б

- 1-1,5– А. Незначний або нульовий ризик непогашення дебіторської заборгованості.
- 1,51-2,0– Б. Звичайний комерційний ризик.
- 2,01-2,5 – В. Підвищений ризик несвоєчасної оплати.
- 2,51-3 – Г. Значний ризик.
- 3.01 – Д. Високий ризик. На п'ятому етапі продавець приймає рішення про платоспроможність покупця.

Щомісяця радимо ранжувати покупців за встановленим алгоритмом. При зміні статусу покупця (і, відповідно, умов відвантаження й оплати) направляти керівництву Повідомлення про зміну статусу покупця, а за необхідності – Розпорядження про припинення відвантажень даному покупцю.

З даними таблиці 3 обидва підприємства отримали категорію «Б», що свідчить про звичайний комерційний ризик, тобто підприємства, які мають добру репутацію та знаходяться в стійкому фінансовому стані, у яких, наскільки відомо, відсутні зареєстровані інциденти за заборгованістю з постачальниками.

Отже, віднесення тих чи інших дебіторів до відповідної групи та належним чином сформоване обліково-інформаційне забезпечення допоможе у прийнятті управлінського рішення на досліджуваних підприємствах щодо вибору благополучного контрагента та забезпечення ним погашення

дебіторської заборгованості, що у свою чергу знизить ризик несплати дебітором своїх зобов'язань та прийняти рішення щодо здійснення факторингових операцій. Використання запропонованих заходів дозволить скоротити розмір дебіторської заборгованості, покращити платоспроможність та скоротити потребу в додаткових фінансових ресурсах досліджуваних підприємств.

Важливим напрямком управління дебіторською заборгованістю, на відміну від її контролю, є можливість не тільки збирати прострочені рахунки і позбавлятися безнадійних боргів, але й вивести підприємство на максимальний рівень прибутковості. Наявність дебіторської заборгованості в балансі і віднесення її до найбільш ліквідних активів не гарантує надходження грошових коштів з боку дебітора. Масовим явищем стала наявність значних обсягів дебіторської заборгованості в структурі обігових активів підприємства.

В національній нормативно-правовій базі облік, визнання та оцінка дебіторської заборгованості регулює П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» на відміну від зарубіжної практики, де не існує окремого стандарту для регулювання дебіторської заборгованості, наявні лише загальні правила, щодо її визнання та класифікації, й ті мають лише рекомендаційний характер.

Незалежно від причин виникнення дебіторської заборгованості, уникнути її появи неможливо, тому необхідно мати навички управління боргами. Проблема зростання дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства призводить до пошуку нових методів мінімізації заборгованості, вдосконалення облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості. На сучасному етапі господарювання однією з проблем є гармонізація ведення обліку дебіторської заборгованості вітчизняними підприємствами з міжнародними стандартами та вимогами.

Відмінною рисою вітчизняного обліку дебіторської заборгованості згідно П(С)БО 10 від міжнародної практики є те, що він чітко регламентований і не передбачає альтернативи для підприємств, наприклад, з різним видом господарської діяльності. П(С)БО 10 хоча і було розроблено на основі

міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, проте в них існують певні відмінні особливості (таблиця 4).

Таблиця 4

Нормативно-правові акти з обліку дебіторської заборгованості

№ п/п	П(С)БО 10 [9]	МСБО та МСФЗ [6,7,8]
1	2	3
1.	Визначення дебіторської заборгованості	
	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату	МСБО 32 – дебіторська заборгованість визначається як фінансовий актив. Визначення дебіторської заборгованості не зазначено
2.	Визнання дебіторської заборгованості	
	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	МСБО 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
3.	Оцінка дебіторської заборгованості:	
	При зарахуванні на баланс дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги оцінюється за первісною вартістю, а на дату балансу – за чистою реалізаційною вартістю	МСБО 39 – під час первісного визнання фінансового активу слід оцінювати їх за собівартістю, яка є справедливою вартістю компенсації, наданої або отриманої за них. Після первісного визнання дебіторську заборгованість визнають за амортизованою собівартістю із застосуванням методу визначення за ефективною ставкою відсотка
4.	Види дебіторської заборгованості:	
	Дебіторська заборгованість поділяється на поточну та довгострокову	МСБО 39 – дебіторська заборгованість поділяється на ініційовану підприємством та неініційовану. <i>Ініційована дебіторська заборгованість</i> 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. <i>Не ініційована дебіторська заборгованість</i> класифікується як утримувана до строку погашення, наявна для продажу або утримувана для операцій. МСБО 1 – дебіторську заборгованість

		класифікують на суми до отримання від торгових клієнтів, до отримання від зв'язаних сторін, авансових платежів та інші суми
--	--	---

Продовження таблиці 4

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
5.	Визначення сумнівної дебіторської заборгованості	
	Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності. Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.	У МСБО 39 зазначається, що визнання сумнівної дебіторської заборгованості відбувається в наступних випадках: значні фінансові труднощі емітента; фактичний розрив контракту, наприклад, невиконання умов угоди або прострочена заборгованість щодо сплати відсотка або основної суми; надання позикодавцем боржникові пільгової позики, яку позикодавець не розглядав би за інших умов; висока імовірність банкрутства або іншої фінансової реорганізації підприємства; визнання збитку від зменшення корисності цього активу в попередньому звітному періоді; зникнення фінансового ринку для цього фінансового активу внаслідок фінансових труднощів.
6.	Розрахунок величини резерву сумнівних боргів:	
	Величина резерву сумнівних боргів визначається, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів, за питомою вагою безнадійної заборгованості в чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати або на основі класифікації дебіторської заборгованості.	Не передбачено.
7.	Відображення дебіторської заборгованості у звітності:	
	За чистою реалізаційною вартістю.	Міжнародні стандарти прямо не вимагають відображення дебіторської заборгованості в балансі за винятком резерву сумнівної заборгованості. Але для визначення величини дебіторської заборгованості, яка відображається в балансі, необхідно: протестувати дебіторську заборгованість на предмет знецінення, тобто списати однозначно безнадійну заборгованість; для дебіторської заборгованості, яка залишилася, нараховувати резерв сумнівної заборгованості, який відображає можливу ймовірність несплати рахунків і вирахувати даний резерв із величини дебіторської

В міжнародній практиці широко використовується система надання знижок, тоді як в Україні та у вітчизняному законодавстві регулювання щодо обліку знижок недосконале.

Знижки, що надаються покупцям, пропонуємо поділити на дві групи:

- торговельні знижки (trade discounts) — розмір запропонованої знижки може змінюватися залежно від обсягу замовлення;
- грошові знижки (cash discounts) надаються з метою стимулювання дострокового платежу.

Для відображення їх в обліку пропонуємо використовувати наступні рахунки: «Знижки за оплату в строк» та «Втрачені знижки за оплату в строк».

Торговельні знижки надаються покупцям при придбанні великої партії товарів, для врахування зміни цін, які можуть бути з дати виставлення рахунку 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 системі розрахунків з покупцями у цьому разі визнають за вирахуванням знижок. Супровідні й платіжні документи виписуються за чистою вартістю продажу (за вирахуванням торговельної 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.

Тому, вважаємо за необхідне уніфікувати українську систему обліку з міжнародною та привести наведені протиріччя у відповідність. Це дозволить краще розуміти дебіторську заборгованість, вітчизняні підприємства зможуть співставляти фінансову звітність з іноземними контрагентами та приймати стратегічні управлінські рішення.

Надання знижок є позитивним для обох сторін розрахункових відносин. Так, покупці можуть отримати продукцію, товари чи послуги за більш вигідною ціною, тим самим здійснивши економію коштів для яких-небудь інших потреб. А продавці в цьому випадку, вчасно отримавши кошти, можуть

використати їх для забезпечення свого функціонування, наприклад для закупівлі матеріальних ресурсів.

Література

- 1 Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. №12. С. 24-36
- 2 Голубінка Ю.М. Управління дебіторською заборгованістю. Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів / Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2010. С. 126—127
- 3 Костякова А. А. Управлінський облік як джерело інформаційного забезпечення системи управління. *Науковий журнал «Молодий вчений»*. 2017. № 1.1 (41.1) січень. С. 49 - 54
- 4 Костякова А.А. Інформаційне забезпечення єдиної системи обліку та контролю в аграрних підприємствах. *Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету*. Т. 1. / Луганськ: «Книжковий світ», 2009. № 90/94. С. 427-431.
- 5 Костякова А.А. Управлінський облік в інформаційній системі управління витратами. *Економіка АПК*. 2004. № 7. С. 107-110.
- 6 Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (дата звернення: 09.05.2020).
- 7 Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення: 09.05.2020).
- 8 Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015 (дата звернення: 09.05.2020).

- 9 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 "Дебіторська заборгованість": затв. наказом М-ва фінансів України від 08.10.99 р. №237 URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 09.05.2020).
- 10 Тычинина Н.В. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивости развития предприятия. *Вестник ОГУ*. 2009. №2. С. 102 – 107.
- 11 Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: автореферат дис... канд. екон. наук: 08. 00.04. Київ, 2008.
- 12 Чижевська Л.В., Зеленіна О.О., Романенко С.В. Ідентифікація форм міжнародних розрахунків в системі бухгалтерського обліку. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 1. С. 135-139
- 13 Шимоханская Т.В. Концепция учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций. *Бухгалтерский учет, статистика*. 2011. №5. С. 346-354.
- 14 Цивільний кодекс України: чинне законодавство України зі змінами та доп. станом на 11 жовтня 2012 р. Київ, 2012. 272 с.
- 15 Янчева Л.М., Акімова Н.С., Наумова Т.А. Оцінка дебіторської та кредиторської заборгованостей як інструмент підвищення достовірності облікових даних. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. С. 3-11