

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2521-666X/2023-82-17>

УДК 657.6

Крупельницька І.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету

Krupelnytska Iryna

Vinnitsia Institute of Trade and Economics
of State University of Trade and Economics

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ

STUDY OF MODERN FEATURES OF ACCOUNTING AND CONTROL OF SETTLEMENTS WITH BUYERS

В даній публікації досліджено теоретичні основи особливостей контролю за надходженням та обліком дебіторської заборгованості. Метою статті є дослідження відповідності дебіторської заборгованості європейським нормам, пропозиції шляхів мінімізації ризиків і втрат від простроченої дебіторської заборгованості. Запропоновано використання системи знижок та організаційні моменти щодо управління розрахунками з покупцями. Пропонується використовувати в обліку валовий і чистий методи знижки. Поряд з управлінням системою знижок, доречно налагодити систему контролю погашення дебіторської заборгованості яка повинна базуватись на наступних положеннях: структуризація заборгованості за часом і контроль її «старіння» (моніторинг); оцінка надійності партнера; чітка формалізована платіжна політика; швидка система виставлення рахунків на оплату; диверсифікування доступних варіантів оплати, формування «портфелю» дебіторів, для мінімізації ризиків втрати крупного клієнта.

Ключові слова: підприємство, дебіторська заборгованість, НП(с)БО,МСБО, валові знижки, чисті знижки, концепція очікуваних кредитних збитків, система контролю.

This publication examines the theoretical foundations of the peculiarities of control over the receipt and accounting of receivables. The purpose of the article is to study the compliance of receivables with European standards, to propose ways to minimize risks and losses from overdue receivables. The use of the discount system and organizational points regarding the management of settlements with buyers are proposed. It is proposed to use gross and net discount methods in accounting. With the gross method, receivables and proceeds from sales are shown in full without taking into account the cash discount. If the customer is then given a discount upon payment, the amount of the discount is reflected in the "Deduction from sales revenue" account. Pure method – the discount not received by the buyer is considered a "penalty" for the purchase of goods "on credit", which was repaid after the expiration of the discount. Today, some domestic companies practice the cash method of providing discounts. Along with the management of the discount system, it is appropriate to establish a system for controlling the repayment of receivables, which should be based on the following provisions: structuring of the debt over time and control of its "aging" (monitoring); assessment of the partner's reliability; clear formalized payment policy; fast invoicing system for payment; diversification of available payment options, formation of a "portfolio" of debtors, to minimize the risks of losing a large client. Thus, accounting standards in Ukraine correspond to and are very similar to international standards. Accounts receivable in Ukraine is clearly regulated by P(S)BO 10, and international practice provides general recommendations for its reflection in financial statements. However, in modern conditions, effective management of receivables and their accounting requires various non-standard solutions and approaches. In my opinion, it is also necessary to use the discount system more often in order to increase the number of customers and timely repayment of receivables. A clearly developed payment policy is necessary for the creation, regulation and efficiency of accounts receivable. Accounting and control of settlements with clients requires not only monitoring, but also an effective operational management system from the first day of receivables. We propose to observe the relevant provisions of both the control system and the accounting policy of the enterprise.

Key words: enterprise, receivables, NP(s)BO, ISBO, gross discounts, net discounts, concept of expected credit losses, control system.

У сучасному бізнес-середовищі високий рівень дебіторської заборгованості знижує ліквідність активів компанії, що негативно впливає на її платоспроможність. Для порівняння, щороку 39% рахунків оплачуються із запізненням, а 4% списуються як безнадійні борги. А коли дебіторська заборгованість не сплачується вчасно, вона втрачає 51% своєї вартості. Однак слід розуміти, що уникнути дебіторської заборгованості за нормальних умов ведення бізнесу неможливо. Тому необхідно шукати шляхи ефективного управління дебіторською заборгованістю, в тому числі вдосконалювати облік взаєморозрахунків, організувати ефективну систему внутрішнього контролю, вдосконалювати методи підготовки бухгалтерського персоналу тощо. Погашення дебіторської заборгованості в короткі терміни та недопущення її зростання вище допустимої норми є реальною можливістю подолати або пом'якшити дефіцит оборотних коштів [1, с. 2].

Постановка проблеми. Проблема полягає в тому, що економічна ситуація в країні в сучасних умовах характеризується значним обсягом неплатежів, що призводить до створення зовнішнього боргу. Зовнішнім фактором є нестабільність світової економіки, але в нашій країні негативні тенденції посилюються ще й впливом військових дій на території країни.

Дебіторська заборгованість – гостра тема для кожного власника бізнесу, оскільки вона є основним джерелом грошових потоків для компанії. На жаль, у США, наприклад, 40% рахунків-фактур оплачуються із запізненням, а 52% компаній отримували від своїх клієнтів прохання про продовження термінів оплати. Це створює серйозні проблеми для підприємців, оскільки затримка платежів не тільки впливає на управління грошовими потоками, але й може бути першим сигналом про те, що оплата, можливо, не буде здійснена.

Зазвичай, якщо отримані на оплату рахунки не погашаються зразу, то ймовірність їх погашення зменшується з кожним днем. Вони стають безнадійною заборгованістю для підприємства, якщо товар вже було відпущено і втраченим доходом (економічною вигодою), якщо рахунок було тільки виставлено до оплати. Безнадійна заборгованість зменшує грошовий потік, знижує прибутковість підприємства за підсумками року і скорочує можливості економічної свободи. Фактично, щороку в середньому 4% дебіторської заборгованості списується як безнадійна заборгованість, що дорівнює \$400 000 втраченого доходу для компанії з \$10 млн продажів щорічно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем управління дебіторською заборгованістю присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких як Береза С.Л.,

Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Гарасим П.М., Завгородній В.П., Малуґа Н.М., Сопко В.В., Цегельник Н.І. та інші. Аналіз науково-фахової літератури показав, що на сьогоднішній день існує багато різноманітних підходів в управлінні дебіторською заборгованістю. Всі пропозиції, методи та підходи спрямовані на забезпечення стабільної та безперебійної роботи підприємства. На нашу думку недостатньо висвітлено розвиток відповідності дебіторської заборгованості в українському обліку європейським стандартам. Також ми пропонуємо розглянути можливості управління простроченою заборгованістю і зменшити потенційні і фактичні ризики втрати покупця. За основу розглянуто метод знижок та їх використання в особливих умовах.

Метою статті є дослідження відповідності дебіторської заборгованості європейським нормам, пропозиції шляхів мінімізації ризиків і втрат від простроченої дебіторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу. Суттєва частка дебіторської заборгованості в активах підприємства та особливості її формування впливають на фінансовий стан, платоспроможність та фінансову стійкість підприємств, що зумовлює необхідність та важливість управління нею. Якісне управління дебіторською заборгованістю спрямоване на мінімізацію загального обсягу та забезпечення своєчасного погашення дебіторської заборгованості.

Для кращого розуміння, пропонуємо порівняти класифікацію дебіторської заборгованості.

Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість поділяється на:

- Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу;
- Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу;
- Сумнівна заборгованість – заборгованість, щодо якої існує невизначеність стосовно її погашення боржником;
- Безнадійна заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [2, с. 3].

МСБО 1 «Подання фінансових звітів» розрізняє в балансі торгіву та іншу дебіторську заборгованість. Торгова дебіторська заборгованість (операційна дебіторська заборгованість) виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли товари продаються або послуги надаються в кредит. Такі кредити називаються торговими кредитами. На відміну від передоплати, ця форма є поширеною

в міжнародній практиці. Залежно від договору, клієнт сплачує борг протягом 5, 30, 45, 60 і більше днів, що сприяє розвитку торгівлі [4, с. 154].

Спеціальна (неопераційна) дебіторська заборгованість виникає в результаті операцій, не пов'язаних з операційною діяльністю компанії. До неї відносяться позики та аванси працівникам або філіям підприємства, депозити на покриття можливих збитків, депозити як гарантія платежу, дивіденди та відсотки до отримання тощо [4, с. 154].

Відповідно до НП(с)БО 10, дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2, с. 1].

У той час економісти країн Заходу термін «дебіторська заборгованість» трактують як заборгованість покупців чи інших контрагентів бізнесу у результаті отримання ними товарів, робіт, послуг на умовах відстрочки платежів [3, с. 27]. Начебто те саме, але є якісна різниця.

Далі розглянемо відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку. В Україні для узгодження рахунків за операціями з дебіторською заборгованістю використовуються субрахунки рахунків 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами» та 38 «Резерв сумнівних боргів».

У західних країнах у кореспонденції рахунків не використовуються коди рахунків, а лише назви. У міжнародній практиці основним рахунком, що використовується для обліку операцій, пов'язаних з виникненням або погашенням дебіторської заборгованості, є рахунок «Дебіторська заборгованість».

При відвантаженні товарів покупцям за договірними цінами в обліку робиться запис за дебетом рахунка «Дебіторська заборгованість» і кредитом рахунка «Дохід від реалізації». При отриманні оплати від дебіторів робиться запис: Д-т «Каса» К-т «Дебіторська заборгованість» [5, с. 124].

Ще одним важливим моментом у міжнародному обліку є надання грошових знижок. Ми вважаємо, що ця практика може активно використовуватися в Україні. Такі знижки надаються з різною метою, але їх об'єднує те, що вони заохочують покупців вчасно сплачувати свої борги. Існує два види грошових знижок (рис. 1).

Найчастіше використовуються знижки за розрахунками, оскільки вони заохочують дебіторів вчасно розраховуватися за поставлені товари чи надані послуги, що позитивно впливає на фінансовий стан компанії.

У зарубіжному обліку існує два методи обліку торгових знижок: валовий та чистий [5, с. 124].

При валовому методі дебіторська заборгованість і виручка від реалізації відображаються в повному обсязі без урахування грошової знижки. Якщо потім клієнту надається знижка при оплаті, то сума знижки відображається на рахунку «Вирахування з доходу від реалізації».

Чистий метод – недоотримана покупцем знижка вважається «штрафом» за придбання товару «в кредит», який був погашений після закінчення терміну дії знижки [7, с. 77]. Сьогодні деякі вітчизняні компанії практикують касовий метод надання знижок, але в Україні ця практика не дуже поширена.

Наслідки військового вторгнення сусідньої держави на територію України торкнулися всіх сфер життя та суттєво вплинули на економіку. Ситуація розвивається стрімко і часом непередбачувано, і менеджмент компаній повинен постійно оцінювати вплив ситуації на бізнес, щоб продовжувати готувати достовірну фінансову звітність і приймати правильні та своєчасні управлінські рішення, в тому числі в управлінні дебіторською заборгованістю. Міжнародна аудиторська фірма KPMG зазначає, що концепція очікуваних кредитних збитків (ECL) означає, що компанії повинні враховувати, як поточні та майбутні економічні умови вплинуть на розмір збитків.

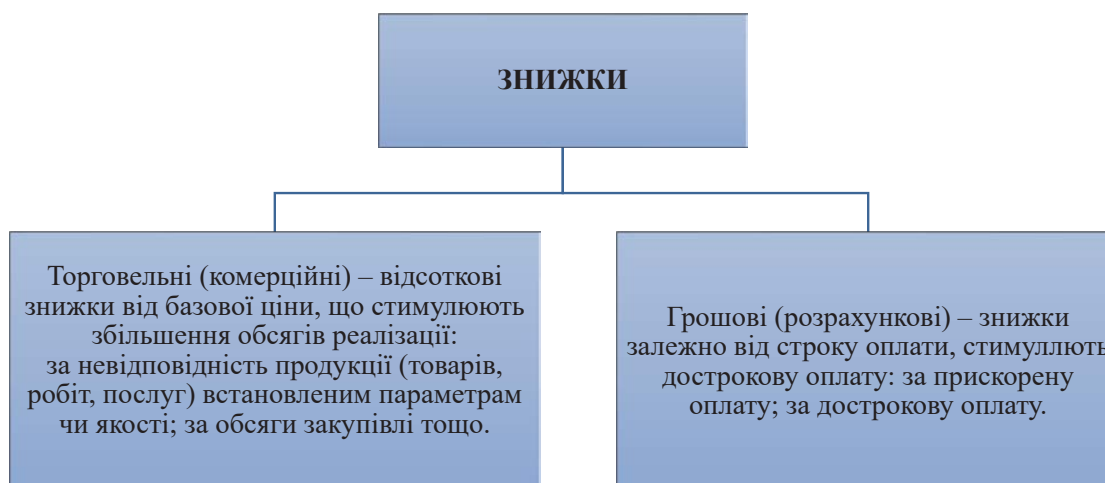


Рис. 1. Види знижок

Кредитні збитки є нагальною проблемою не лише для банків – економічна невизначеність, ймовірно, вплине на різні види дебіторської заборгованості в усіх сферах бізнесу. Торгова дебіторська заборгованість без суттєвого компоненту фінансування первісно оцінюється за ціною операції, визначеною відповідно до МСФЗ 15 «Виручка за договорами з клієнтами», і не має договірної процентної ставки. Це означає, що ефективна ставка відсотка для такої дебіторської заборгованості дорівнює нулю. Відповідно, дисконтування неотриманих грошових сум для відображення вартості грошей у часі, як правило, не вимагається при оцінці ECL.

Однак, якщо торговельна дебіторська заборгованість стає простроченою і згодом змінюється для відображення значного компоненту фінансування, може знадобитися додатковий аналіз та судження, оскільки застосування нульової ефективної процентної ставки може бути більш недоречним. Певна економічна невизначеність може призвести до подальшого перегляду умов торгової дебіторської заборгованості або зміни існуючих умов торгової дебіторської заборгованості.

Це питання турбує багато українських компаній. Але боржники продовжують платити навіть під час війни. Будівельні компанії, наприклад, використовують так звану шкалу впливу, згідно з якою систематично працюють з боржниками. Але під час війни нагадування про оплату та поступове посилення тиску не дуже ефективні. Військові дії є форс-мажорною обставиною, яка призупиняє всі контракти до завершення, в даному випадку – закінчення війни. І якщо рік тому більшість компаній були розгублені і очікували, що все припиниться, то зараз ми розуміємо, що це не так швидко. Успішний підхід до повернення боргів під час війни – це наполегливість в управлінні. Ефективний менеджмент вимагає постійної комунікації з боржником, укладання нових домовленостей та роботи на випередження. Форс-мажорні обставини діють і у зворотному напрямку: компанія може зупинити діяльність, зменшити навантаження на працівників та заощадити час і гроші. Боржники не зацікавлені у вашому банкрутстві, навіть якщо це законний спосіб позбутися всіх зобов'язань. Але в такому випадку вони залишаються без передоплати і без результату. Загроза банкрутства може бути використана як аргумент для переговорів з боржниками. І саме тут потрібен високопрофесійний, досвідчений управлінський персонал. Є цікавий момент: під час великої кризи компанії не перестають платити за рахунками, вони просто роблять це не в повному обсязі. Є кредитори, які платять, а є ті, які їх ігнорують. Компанія має бути однією з перших.

Тому не може бути системного рішення для не-системної ситуації. Навіть якщо бізнес добре нала-

годжений і власник давно не займався операційною діяльністю, під час війни чи іншого форс-мажору йому доводиться активізувати роботу. Потрібно по-троху все відбудовувати і не чекати, що все налагодиться само собою.

Поряд з управлінням системою знижок, доречно налагодити систему контролю погашення дебіторської заборгованості яка повинна базуватись на наступних положеннях:

- структуризація заборгованості за часом і контроль її «старіння» (моніторинг), це мінімізує ризики непогашення і дозволить виявити тенденцію платоспроможності дебіторів і їх поведінку в розрахункових відносинах;

- при укладанні угоди з новим, потенційним клієнтом необхідно отримати інформацію про те, наскільки це надійний партнер, яка в нього кредитна історія, що спонукало покупця до співпраці. Дізнайтеся про фінансове становище компанії та минулі ділові стосунки, щоб знати, чого очікувати, а потім встановити умови оплати на основі отриманої інформації. Не обов'язково відмовлятися від замовлень, але варто перевірити, чи варті вони вашого часу, чи не потрібно додатково збирати рахунки або чи не доведеться довше чекати на оплату;

- створити чітку формалізовану платіжну політику, де конкретно прописано правила застосування знижок на дострокову оплату або встановити план оплати для кваліфікованих заявників, не знижуючи прибутковості підприємства. Система заохочувальних знижок обов'язково документується і визначаються конкретні дії дебітора;

- для уникнення зайвої затримки рахунки на оплату зразу потрібно надсилати покупцеві по результатам домовленостей описаних вище і отримати підтвердження що дебітор його отримав, що є додатковим стимулом вчасної оплати.

- для заохочування своєчасного надходження платежів необхідно диверсифікувати всі доступні варіанти оплати, наприклад за допомогою електронних варіантів оплати збільшується ймовірність отримання оплати швидше;

- якщо працювати лише з одним типом клієнтів, можна опинитися у скрутному становищі, якщо всі ваші клієнти мають схожі схеми оплати. Потрібно змусити деяких клієнтів платити швидше, щоб врівноважити з тими, хто має довші терміни оплати. Крім того, бажано запланувати кілька менших клієнтів, щоб пом'якшити втрату одного великого клієнта. Чим більше буде різноманітність дебіторів, тим легше буде управляти вхідними грошовими потоками;

- в середньому 26% рахунків-фактур не підлягають стягненню за три місяці, але це число зростає до 70% через шість місяців і 90% через 12 мі-

сяців відповідно. Система внутрішнього контролю зобов'язана швидко реагувати на будь-які затримки оплати і сприяти умовам надходження коштів;

Висновки. Таким чином, стандарти бухгалтерського обліку в Україні відповідають і дуже подібні до міжнародних стандартів. Дебіторська заборгованість в Україні чітко регулюється П(С)БО 10, а міжнародна практика надає загальні рекомендації щодо її відображення у фінансовій звітності. Однак, в сучасних умовах ефективне управління дебіторською заборгованістю та її облік вимагає різноманітних нестандартних рішень та підходів. На мою думку,

також необхідно частіше використовувати систему знижок з метою збільшення кількості клієнтів та своєчасного погашення дебіторської заборгованості. Для створення, регулювання та ефективності дебіторської заборгованості необхідна чітко розроблена платіжна політика. Облік і контроль розрахунків з клієнтами вимагає не тільки моніторингу, але й ефективної системи оперативного управління з першого дня виникнення дебіторської заборгованості. Ми пропонуємо дотримуватись відповідних положень як системі контролю так і в обліковій політиці підприємства.

Список літератури:

1. Степаненко О.І. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного відходу в економіці*. 2022. Випуск 2 (88).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. Дата оновлення: 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
3. Савірко І.Ю. Організація обліку і контролю дебіторської заборгованості. Тернопільський національний економічний університет. Чортківський інститут підприємництва і бізнесу. 2013. 104 с.
4. Глушач Ю.С. Особливості обліку дебіторської заборгованості в зарубіжних. *Вісник НТУ «ХП»*. 2012. № 1(957).
5. Чуніхіна Т.С., Добривечір А.С. Організаційно-методичні аспекти обліку дебіторської заборгованості за міжнародними та вітчизняними стандартами обліку в системі управління підприємством. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Випуск 19. Частина 1.
6. Дергачова В.В., Скоробогатова Н.С., Шик Л.М. Облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. Київ : НТУУ «КП», 2011. 257 с.

References:

1. Stepanenko O.I. (2022) Analiz debitors'koi zaborhovanosti, ii vplyv na finansoviy stan ta dilovu aktyvnist' pidpriemstva. *Problemy systemnoho vidkhotu v ekonomitsi*, vol. 2(88).
2. Natsional'ne polozhennia (standart) bukhhaltens'koho obliku 10 "Debitors'ka zaborhovanist'": zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08.10.1999 r. No. 237. Data onovlennia: 29.09.2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua>
3. Savirko I.Yu. (2013) Orhanizatsiia obliku i kontroiu debitors'koi zaborhovanosti. Ternopil's'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet. Chortkivs'kyj instytut pidpriemnytstva i biznesu. 104 p.
4. Hlushach Yu.S. (2012) Osoblyvosti obliku debitors'koi zaborhovanosti v zarubizhnykh. *Visnyk NTU "XPI"*, no. 1(957).
5. Chunikhina T.S., Dobryvechir A.S. (2018) Orhanizatsijno-metodychni aspekty obliku debitors'koi zaborhovanosti za mizhnarodnymy ta vitchyznianymy standartamy obliku v systemi upravlinnia pidpriemstvom. *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, vol. 19, part 1.
6. Derhachova V.V., Skorobohatova N.Ie., Shyk L.M. (2011) Oblik u zarubizhnykh krainakh: navch. posib. Kyiv: NTUU "KPI", 257 p.