

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПОГАШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ

Визначено поняття “фінансового інструменту” та розглянуті його елементи, а проведено аналіз зарубіжної літератури з питання обліку дебіторської заборгованості

В умовах ринку надзвичайно важливе значення в забезпеченні ефективності функціонування підприємств має правильне застосування фінансових інструментів.

Загалом фінансові інструменти (Financial instrument) – це будь який контракт, який призводить до фінансового активу одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту капіталу іншого підприємства [1, 3].

Проблемність поданого визначення проявляється у вживанні певних негативних тавтологічних термінів (“інструмент” визначається через термін інструмент). Проте це не перша й не остання проблема, яка виникає при обліковому забезпеченні фінансових інструментів.

Загальні організаційні й методичні питання щодо здійснення обліку фінансових інструментів подають МСБО 32 та МСБО 39, а також вітчизняне П(С)БО 13.

Ряд вчених, зважаючи на надзвичайну актуальність даного напрямку та його роль у забезпеченні кінцевих фінансових результатів діяльності, приділяють даним питанням значну увагу. Серед дослідників слід виділити Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, В.М. Кужельний, Н.М. Малюга, Л.Л. Горецька, В.М. Пархоменко, В.М. Шелудько та ряд інших. В багатьох випадках науковці бухгалтерського напрямку навіть не акцентуючи уваги власне на фінансових інструментах, так чи інакше опосередковано висвітлюють проблеми їх облікового забезпечення, розглядаючи при цьому їх складові.

З метою бухгалтерського обліку фінансові інструменти поділяються на:

– Фінансові активи (фінансові активи за справедливою вартістю з відображенням переоцінки у складі прибутку та збитків; інвестиції, утримувані до погашення; позики та дебіторська заборгованість; фінансові активи утримувані для продажу);

– Фінансові зобов'язання (фінансові зобов'язання за справедливою вартістю з відображенням переоцінки у складі прибутку та збитку; інші фінансові зобов'язання);

– Інструменти власного капіталу;

– Похідні фінансові інструменти [1].

Як бачимо однією зі складових фінансових інструментів виділено дебіторську заборгованість. Актуальність дослідження механізмів її погашення в Україні особливо загостилася після офіційного законодавчого встановлення принципів обліку, які базуються на міжнародних стандартах обліку й звітності й серед них принципу нарахування. Відображення в системі рахунків операції з відвантаження продукції покупцям (дебет 36 кредит 70) у вітчизняній практиці призвів до ряду негативних моментів. По-перше, в Україні не усі партнери є достатньо порядними й платоспроможними, а тому момент погашення дебіторської заборгованості часто не співпадає з тим часом, який передбачений у договорі, а іноді взагалі не настає. По-друге, у вітчизняному законодавстві не достатньо жорстко регламентуються взаємовідносини щодо застосування штрафних санкцій за порушення термінів сплати заборгованості.

Цікавим для України в цьому випадку може бути досвід зарубіжних країн.

Під *дебіторською заборгованістю* в зарубіжних країнах розуміють зобов'язання покупців перед компанією. Вона поділяється на поточну (погашену протягом року) і не поточну.

Управління дебіторською заборгованістю відноситься до компетенції фінансового менеджера компанії. Дебіторська заборгованість становить 1/3 величини оборотних активів. Великий вплив на її величину має головний бухгалтер. Виділяють п'ять основних моментів в управлінні дебіторською заборгованістю.

1. Визнання умов надання кредиту при продажу товарів (його терміну, системи скидок).

2. Визначення гарантій, під які надається кредит. Найпростіший спосіб продажу товарів – це відкриття рахунку, коли за умовами контракту покупцю виставляють рахунок, який він визнає. У балансі це відображається у рядку “Рахунки до отримання”. Складніший спосіб продажу товарів – це письмове зобов'язання клієнта заплатити гроші, тобто розрахунок векселями. Векселі є звичайні, коли покупець письмово визнає свою заборгованість і зобов'язується заплатити певну суму у визначений час. Перевідні векселі (комерційні) застосовуються в міжнародній торгівлі, коли продавець вимагає від покупця виплатити визначену суму.

3. Визнання надійності покупця чи ймовірності оплати товарів. Це здійснюється на основі опублікованих рейтингів компаній (на основі проведеного аналізу фінансової звітності покупця).

4. Визначення суми кредиту проводиться на основі розрахунків можливості повторних замовлень.

5. Визначення політики “збору” дебіторської заборгованості. За визначену плату компанія може передати право на отримання дебіторської заборгованості спеціальній фірмі, яка цим займається. Ця фірма або забезпечить отримання дебіторської заборгованості, або надасть допомогу у страхуванні сумнівних боргів [2].

Розглянута дебіторська заборгованість поділяється на дві групи: рахунки до отримання і векселі до отримання. Але існує ще дебіторська заборгованість не пов'язана з реалізацією: аванси службовцям чи філіалам, дивіденди і проценти до отримання, претензії до державних організацій щодо повернення податків, депозити як гарантії платежів.

Основними правилами класифікації дебіторської заборгованості в балансі є:

1. Розмежування різних видів дебіторської заборгованості.

2. Відображення дебіторської заборгованості в розділі “Поточні оборотні активи”.

3. Розкриття суми збитків, що пов'язані з дебіторською заборгованістю.

4. Визнання суми дебіторської заборгованості право на яку передано іншій фірмі.

Рахунки та векселі до отримання є однією з важливих частин ліквідних активів.

Рахунки до отримання – це короткотермінові ліквідні активи, котрі виникають при продажу товарів в кредит за оптовою чи роздрібною торгівлею. Їх часто називають комерційним кредитом. Проведення в обліку даних активів відображають наступним чином:

1. При пред'явленні покупцям рахунків за відвантаженою їм продукцію:

Д-т Рахунок до отримання К-т Продаж.

2. При поступленні платежів за реалізовану продукцію:

Д-т Рахунок в банку К-т Рахунок до отримання [2].

За нормальних умов, гроші на рахунки повинні надійти протягом 30-60 днів. Це і є короткотерміновий кредит.

Існує три проблеми, що пов'язані з рахунками до отримання:

а) визнання дебіторської заборгованості за рахунками;

б) оцінка дебіторської заборгованості та облік сумнівних безнадійних боргів;

в) політика ліквідації дебіторської заборгованості;

На Заході заборгованість широко застосовувана як результат існування системи скидок. Скидки поділяються на торгові скидки і скидки за оплату в зазначений термін.

Торгові скидки – це процентні скидки від базової ціни. Фірми торгують за каталогами і мають загальний список цін. Щоб не міняти ціни при сезонних розпродажах, при продажу постійним клієнтам товарів торгові скидки як процент від основної ціни. При продажу рахунок виставляють на чисту суму, тобто (базова ціна – скидка). Тоді дебіторську заборгованість визначають як чисту суму [2].

Скидки за оплату в зазначений термін залежить від терміну оплати. Ці скидки пропонуються з метою отримання оплати до встановленого терміну. Наприклад, продавець дозволяє провести оплату протягом 30 днів, а при оплаті протягом 10-ти днів йому надається скидка у 5 %.

Скидки за оплату в зазначений термін створюють проблему визнання дебіторської заборгованості. Існує два методи відображення цих скидок в бухгалтерському обліку [2].

Валовий метод. Це найпоширеніший метод. В бухгалтерському обліку він відображається в наступним чином:

1. Компанія продає товари на 10 тис. дол. за умови 2/10, n/30.

Д-т Рахунок до отримання	10000 дол.
К-т Продаж	10000 дол.

2. Покупець оплачує 4 тис. дол. в період дії скидки ($4000 \times 2\% = 80$ дол., які віднімаються із суми 4 тис. дол.) Ця операція буде відображена:

Д-т Рахунок в банку (Грошові кошти)	3920 дол.
-------------------------------------	-----------

Д-т Скидки	80 дол.
К-т Рахунок, до отримання	4000 дол.

3. Покупець оплачує решту 6 тис. дол. після дії скидки, що відображається:

Д-т Рахунок в банку (Грошові кошти)	6000 дол.
-------------------------------------	-----------

К-т Рахунок до отримання	6000 дол.
--------------------------	-----------

Чистий метод. При використанні цього методу скидки трактуються дещо по-іншому.

Вважають, якщо покупець не скористався скидками, то він несе покарання у вигляді штрафу за отримання товару в кредит, а не за готівку. Наприклад, компанія продає товари на суму 10 тис. дол. за умови 2/10, n/30. При цьому скидка розраховується як $10000 \times 2\% = 200$ дол., які віднімають від суми 10000 дол., що відображають наступним чином:

1. Компанія продає товари на суму 10 тис. дол. за умови 2/10, n/30.

Д-т Рахунок до отримання	9800 дол.
К-т Продаж	9800 дол.

2. Покупець оплачує товари в сумі 4 тис. дол. в період дії скидки ($4000 \times 2\% = 80$ дол., які віднімаються із суми 4 тис. дол.). Ця операція буде відображена:

Д-т Рахунок у банку (Грошові кошти)	3920 дол.
-------------------------------------	-----------

К-т Рахунок до отримання	3920 дол.
--------------------------	-----------

3. Покупець оплачує решту 6 тис. дол. після терміну дії скидки. Втрачена скидка визначається в розмірі 120 дол. ($6000 \times 2\% = 120$), що відображається наступним чином:

Д-т Рахунок у банку (Грошові кошти)	6000 дол.
-------------------------------------	-----------

К-т Рахунок до отримання	6000 дол.
--------------------------	-----------

Величину втраченої скидки відображають:

Д-т Рахунок до отримання	120 дол.
--------------------------	----------

К-т Втрачені скидки	120 дол.
---------------------	----------

Оцінка дебіторської заборгованості (облік сумнівних (безнадійних) боргів). Проблема оцінки виникає в момент складання звітності. У фінансовому обліку США моментом реалізації продукції вважається її відвантаження, тобто виписки покупцям рахунків.

Рахунки, що не оплачені покупцями в зазначений термін називаються сумнівними боргами, їх визначення, як правило, проводять, в кінці звітного періоду, перед складанням Звіту про прибутки та збитки і відображають наступним бухгалтерським записом:

Д-т Видатки по сумнівних боргах	К-т Поправка на сумнівні борги
---------------------------------	--------------------------------

Рахунок “Поправка на сумнівні борги” (Резерв на покриття сумнівних боргів) і його суму визначають із вартості рахунків до отримання.

В обліковій практиці зарубіжних країн застосовують два методи підрахунку й списання величини сумнівних боргів.

Перший метод прямого списання рідко застосовується, оскільки неможливо визначити відразу, коли заборгованість є безнадійною.

Другий метод – метод нарахування резерву. Він поділяється на:

- а) метод у процентах від нетто-реалізації;
- б) метод, де ведеться облік рахунків за термінами їх сплати.

Метод у процентах від нетто-реалізації полягає в тому, що визначається середній процент втрат за сумнівними боргами за три ні роки.

Наприклад, нетто-реалізація за три попередні роки, становила 100 тис. дол., втрати за сумнівними боргами за цей період – 8 тис. дол., тоді процент втрат за сумнівні

борги складатиме $8000/100000 \times 100 = 8 \%$. Реалізація за звітний період становила 30 тис. дол., повернення та уцінка 2800 дол., а скидки від продажу 200 дол. Тоді сума сумнівних за звітний період становитиме $(30000 - 2800 - 200) \times 8 \% = 2160$ дол.

Метод, за яким ведеться облік рахунків за термінами їх сплати є більш аналітичним і зводиться до розбиття сумнівних боргів (табл. 4.1 і 4.2).

Величина сумнівних боргів за звітний період склала 405 дол., що відображається в обліку наступним чином:

Д-т Видатки за сумнівними боргами	405 дол.
К-т Поправка на сумнівні борги (резерв на покриття сумнівні боргів)	405 дол.

Таблиця 1. Картка обліку сплати

	Всього до сплати	Термін не настав	Просрочка від 1 до 30 днів	Просрочка від 31 до 60 днів	Просрочка від 61 до 90 днів	Просрочка понад 90 днів
А	100	100				
Б	200		200			
В	300			300		
Г	400				400	
Д	500					500
Всього	1500	100	200	300	400	500
% сумнів. боргів		1 %	2%	10%	30%	50%

[2., с.57]

Таблиця 2. Розрахунок сумнівних боргів

Термін сплати	Сума	% сумнівних боргів	Поправка на сумнівні борги
Термін оплати не настав	100	1	1
Термін оплати від 01 до 30 днів	200	2	4
Термін оплати від 31 до 60 днів	300	10	30
Термін оплати від 61 до 90 днів	400	30	120
Термін понад 90 днів	500	50	250
Всього	1500		405

[2., с.58]

В зарубіжних країнах активно розвивається політика ліквідації дебіторської заборгованості. Компанія може мати потребу в грошах до того як буде оплачено заборгованість за рахунками. У цьому випадку вона може передати свою дебіторську заборгованість третій особі і таким чином ліквідувати її за певну плату.

Існує два способи такої передачі:

- передача дебіторської заборгованості за рахунками під заставу;
- продаж дебіторської заборгованості за рахунками.

При передачі дебіторської заборгованості власник її позичає гроші у кредиторів, виписавши вексель. При цьому він передає

під заставу дебіторську заборгованість як забезпечення. Якщо він не може оплатити вексель у зазначений термін, то кредиторам переходить право власності на дебіторську заборгованість.

На суму отриманих від кредиторів грошей роблять проводки:

Д-т Грошові кошти

К-т Векселі до оплати

При продажу дебіторської заборгованості компанія може продати право на отримання дебіторської заборгованості факторній фірмі. Ця фірма бере за послуги один відсоток і більше, від суми придбаної дебіторської заборгованості. Таким чином можна позбутися і величини сумнівних боргів.

Продаж дебіторської заборгованості може здійснюватися без права подальшого викупу і з викупом. При продажі без права викупу (регресу) факторна фірма бере на себе ризик отримання грошей і можливих збитків. При цьому складають запис:

Д-т Грошові кошти

К-т Рахунок до отримання – на суму дебіторської заборгованості.

Одночасно по дебету відображають збитки від продажу дебіторської заборгованості які визначаються як різниця між сумою грошових коштів і рахунком до отримання, тобто оплату послуг факторній компанії.

В Україні вищеописані операції розглядаються факторингові і найчастіше застосовуються у зовнішньоекономічній діяльності, однак доцільність їх здійснення є також переконливим фактом і для інших суб'єктів господарювання.

Застосування міжнародного досвіду з питань можливостей розвитку й удосконалення політики погашення дебіторської заборгованості в Україні може стати дієвим фінансовим важелем поліпшення фінансового становища вітчизняних підприємств. Окрім того, даний напрям наукових досліджень лише розпочинає розвиватися, а тому є перспективним і надзвичайно важливим.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник – К.: Лібра, 2004. – 653 с.
2. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 236 с.
3. Економічна енциклопедія. Т.1. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 835 с.

ЗДРЕНИК В.С. – Тернопільський державний економічний університет