

ПОБУДОВА МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ З УПРАВЛІННЯМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Запропоновано розподіл дебіторської заборгованості за ознаками умов її виникнення, що надасть змогу досягти єдності боргових вимог у системі управління

Проблема неплатежів висувається науковцями в категорію найважливіших перешкод до нормального ведення господарської діяльності підприємства. Дебіторська заборгованість набуває нової економічної сутності, зміст якої полягає у віднесенні заборгованості до найважливіших важелів управління підприємством. В даній статті автор пропонує розподіл дебіторської

заборгованості за ознаками умов її виникнення, який надасть змогу досягти єдності складу боргових вимог у всій системі управління. Він має також принципове значення для побудови оціночних показників діяльності господарства, методики і техніки прогнозування та обліку дебіторської заборгованості.

Табл. 1. Структура дебіторської заборгованості

Вид дебіторської заборгованості	2000 рік		2001 рік		2002 рік	
	Всього	В т.ч. прост- рочена	Всього	В т.ч. прост- рочена	Всього	В т.ч. прост- рочена
– за товари	71,3	88,1	57,8	59,8		57,8
– по векселях	5,7	1,0	4,6	1,0		4,6
– з бюджетом	2,7	1,1	3,6	1,3		3,6
– з дочірніми п-ми	3,5	1,9	15,5	25,6		15,5
– інша	13,0	6,5	13,6	9,8		13,6
Всього	100	100	100	100		100

Дані наведені на основі матеріалів Статистичного щорічника України.

Напрямки появи дебіторської заборгованості залежно від технології, організації та обсягу виробництва, видів продукції дуже різноманітні і перебувають у різному зв'язку із зазначеними чинниками. Тому для науково обґрунтованого прогнозування, обліку, обчислення та визначення дебіторської заборгованості необхідно їх групувати й класифікувати за окремими ознаками. Класифікаційні ознаки мають охоплювати комплексне вивчення дебіторської заборгованості та забезпечувати у потрібному розрізі її групування. У вітчизняній економічній науці застосовували класифікацію дебіторської заборгованості, що залежить від сфери функціонування дебітора. Проте такий підхід суттєво відрізняється від

зарубіжного, який ґрунтується на принципі: різні види дебіторської заборгованості мають різне економічне тлумачення (класифікація дебіторської заборгованості дуже важлива для розуміння того, як нею управляти).

Класифікація дебіторської заборгованості за вітчизняним досвідом зорієнтована на жорстко регульовану економіку та недостатньо враховує вимоги ринку. Тому із розширенням міжнародних відносин і переходом на міжнародні стандарти ведення бухгалтерського обліку при вирішенні цього питання потрібно враховувати досвід зарубіжних країн.

Виходячи з викладеного, групування дебіторської заборгованості буде розглянуте нами (як це показано на рис. 2) відповідно до вітчизняного й зарубіжного досвіду.

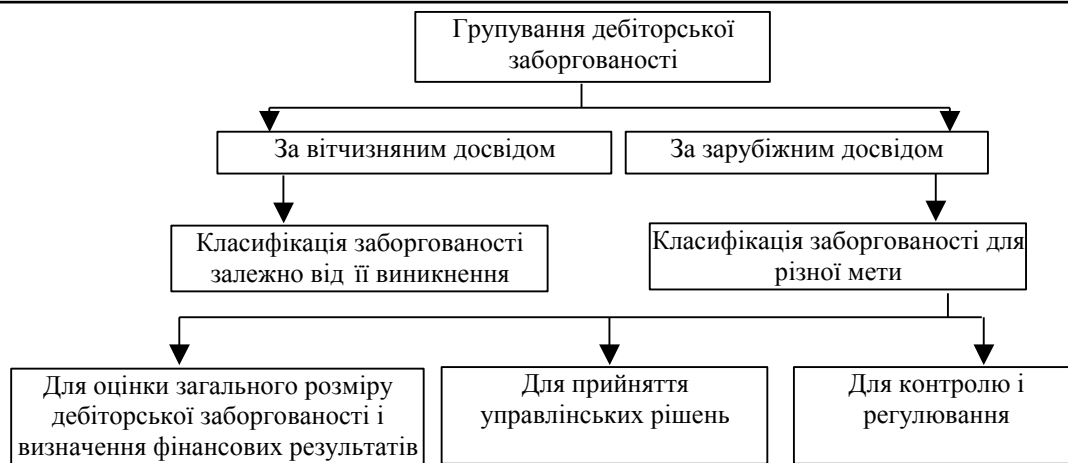


Рис. 1. Схема групування дебіторської заборгованості за вітчизняним і зарубіжним досвідом

Так, у вітчизняній економічній науці тривалий час вважалось, що дебіторська заборгованість за економічним змістом поділяють на дві групи – дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, та дебіторська заборгованість за невикористаний аванс підзвітної особи. В основу такого підходу було покладено принцип перерозподілу виробництва товару. Групування дебіторської заборгованості за економічною сутністю ґрунтується на принципі її участі у використанні активів підприємства. У вітчизняній економічній літературі з цього приводу висловлювали різні пропозиції. Підвищена увага до питання класифікації дебіторської заборгованості в умовах ринкової економіки обґрунтована проблемою несвоєчасних розрахунків за товари, надані послуги або виконані роботи. Відповідно до вимог Змін до П(С)БУ 10 “Дебіторська заборгованість” які набули чинності 23.06.03 р. дебіторська заборгованість поділяється на поточну і довгострокову [2]. Поточна дебіторська заборгованість складає біля 1/3 величини поточних активів. Проблему класифікації дебіторської заборгованості слід будувати на послідовності управління дебіторською заборгованістю. Природно, підприємці розглядають дебіторську заборгованість як надання кредиту при продажу товарів. При укладанні контрактів слід обумовлювати умови гарантій надання кредиту. Надійним вирішенням вибору покупця може бути рейтинг, до якого виробники звертаються

вкрай рідко. При цьому може бути врахована ймовірність оплати і повторення замовлень.

З метою недопущення помилки розрахунк суми кредиту слід здійснювати окремо для кожного покупця. Як і раніше гостро стоїть проблема визнання дебіторської заборгованості як частки поточного активу. Процес визнання дебіторської заборгованості складається з трьох етапів:

- 1) момент визнання дебіторської заборгованості – це момент прострочення оплати за рахунками згідно умов контракту;
- 2) віднесення дебіторської заборгованості до сумнівної відбувається при зборі відповідної інформації про погіршення фінансового стану покупця;
- 3) визначення моменту часу, коли дебіторську заборгованість можна вважати безнадійною (банкрутство покупця), і неможливість отримання коштів через арбітражний суд.

Єдиним шляхом запобігання втрат від банкрутства контрагента пропонується науковцями – економістами розрахунок резерву безнадійних боргів, який можливо здійснити на основі попередніх даних про стан розрахунків з кожним покупцем за 3-5 років. В умовах побудови розрахункових відносин це дуже великий термін. Крім того, підприємства ще не встигли в нових ринкових умовах пропрацювати з контрагентами достатньо часу, щоб мати інформацію про виконання ними своїх розрахункових зобов'язань. Тому, використання запропонованого метода значно

ускладнюється відсутністю інформації про динаміку розрахункових даних. З метою запобігання помилок доцільніше пам'ятати про попередження випадку переходу дебіторської заборгованості у статус безнадійної, ніж вживати заходів при її виникненні. Такий підхід до управління цим видом дебіторської заборгованості особливо набуває вагомості в умовах переходу до міжнародних стандартів обліку, які взагалі не передбачають формування резерву сумнівних боргів.

Визначення так званого поліпшення умов збору дебіторської заборгованості забезпечить захист від безнадійних богів.

У багатьох підручниках взагалі не наводились визначення дебіторської заборгованості. Так, стверджували, що під дебіторською заборгованістю слід розуміти невикористані підзвітні суми та заборгованість працівників підприємства по виданих позиках, депонентах, тощо. Таким чином, дебіторська заборгованість розглядалась тільки по операціях, не пов'язаних з операційним циклом. Що ж стосується розрахункових взаємовідносин з покупцями та замовниками, то перевага віддавалась акцептній формі розрахунків і командно – адміністративна система господарювання не давала збоїв.

В українській літературі дебіторська заборгованість визначається як кошти у розрахунках. В. Сопко розуміє дебіторську заборгованість як боргову вимогу, коли підприємство не одержало в момент передачі своєї продукції, наданої послуги, тощо відповідну суму грошей [4].

Групування дебіторської заборгованості за економічною сутністю характеризує її відношення до створення сприятливого фінансового стану підприємства та дає змогу виділити невикористані резерви грошових коштів, що є наслідком неудоконаленої системи управління.

Групування дебіторської заборгованості, здійснене М.Біликом, повною мірою узгоджується з її класифікацією за економічним змістом. Надана класифікація, на думку автора, враховує рівень ліквідності статей, корисніша

для користувачів фінансової звітності щодо оцінки фінансового стану підприємства, надає повну інформацію про можливість перетворення дебіторської заборгованості у гроші [3].

Отже, ми підтримуємо думку науковців, які зазначають, що до групування має бути покладено предметний поділ дебіторської заборгованості незалежно від міри її деталізації, про що приймає рішення керівництво підприємства. Однак для здійснення планування, обліку й контролю, обчислення дебіторської заборгованості за наданою класифікацією недостатньо. Треба знати, з якими контрагентами та на яких умовах укладені угоди. Тобто виникає потреба групування дебіторської заборгованості за галузевим призначенням підприємства. На відміну від групування за економічним змістом, яке визначає, коли і в якому обсязі підприємству мають бути повернені кошти, групування за галузевим призначенням дозволяє класифікувати дебіторську заборгованість за документальним підтвердженням, що доречно запропонувати у такому вигляді:

- 1 – рахунки до отримання;
- 2 – векселі до отримання;
- 3 – дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією.

Така класифікація дебіторської заборгованості враховує рівень фінансової забезпеченості підприємства – покупця, або іншими словами його фінансовий стан. Ті контрагенти, які мають сприятливий фінансовий стан, здійснюють розрахунки за рахунками до отримання, по яких настав термін оплати. Така дебіторська заборгованість відображається в балансі підприємства за статтею “Дебіторська заборгованість” по оцінці чистої реалізаційної вартості.

Рахунки до отримання (дебіторська заборгованість по рахунках) – це вид дебіторської заборгованості, який виникає при продажу товарів по “відкритому рахунку”, без письмового зобов'язання покупця сплатити рахунок. При нормальних умовах гроші по рахунку повинні бути отримані протягом 30-60 днів, і дебіторська заборгованість існує внаслідок представлення короткострокового кредиту продавцем покупцю.

В. Сопко, маючи на увазі визнання дебіторської заборгованості, виділив два етапи здійснення розрахункових операцій:

Перший етап – виникнення права боргової вимоги;

Другий етап – одержання грошей за продані товари, виконані роботи, надані послуги, тощо [4].

Приведена характеристика розрахункового процесу якраз притаманна розрахункам з дебіторами за першою категорією, тобто, рахунки до отримання.

Використання другого виду дебіторської заборгованості – векселі до отримання – потребує додаткового роз'яснення тому, що формування вексельного ринку в Україні відбувається одночасно з проведенням ринкових реформ та пошуком фінансових інструментів, які були б в змозі хоча б частково вирішити проблему неплатежів. Як зазначив І. Пилипенко, в сучасних умовах слово “борг” стало невід’ємним атрибутом економіки України. В той час, як понад 80 відсотків підприємств усіх форм власності є боржниками перед державою, для багатьох підприємств, банків, організацій та інших підприємницьких структур погашення взаємних боргів у строк є проблемою виживання [5].

Підприємства самостійно приймають рішення про диференціацію дебіторської заборгованості.

Ми підтримуємо думку тих економістів, які вважають, що головним при побудові активів є встановлення критеріїв виділення дебіторської заборгованості у самостійні статті і виділяють такі критерії:

1. Значущість дебіторської заборгованості у формуванні активів підприємства.

2. Самостійною статтею має виступати дебіторська заборгованість незалежно від її частки, яка є базою або її складовою частиною в складі активів підприємства.

3. Самостійною статтею має виступати дебіторська заборгованість, яка характеризує певний бік роботи підприємства, за яким повинен бути встановлений особливо ретельний контроль.

При цьому в одну статтю повинні включатися, як правило, ті види дебіторської заборгованості, що мають й однакове цільове виробничо-технічне призначення. Окремі види, що мають важливе значення для формування фінансових активів або здійснення контролю, можуть бути показані як самостійна стаття.

За відношенням до організації системи внутрішнього контролю та дотримання фінансової дисципліни, дебіторська заборгованість поділяється на допустиму і невинуватану. Допустима виникає в результаті застосовуваних форм розрахунків за товари, роботи, послуги. Причиною виникнення невинуватаної дебіторської заборгованості є недоліки в організації дотримання фінансової дисципліни:

- відсутність коштів у покупців;
- незадовільна робота бухгалтерії покупця;
- порушення договорів поставки.

Виникнення дебіторської заборгованості, пов'язане з принципом нарахування, сутність якого полягає в тому, що незалежно від оплати в момент відвантаження продукції, передачі послуг чи права власності на них підприємство відображає отримання доходу, а в разі відсутності оплати одночасно і дебіторську заборгованість. Причину, пов'язану із відсутністю коштів у покупця можна запобігти, якщо при підписанні договорів поставки керівництво підприємства ретельно вивчає характеристику клієнтів на предмет мети придбання продукції та їх платоспроможності. Якщо продукція придбана для реалізації, то вірогідність своєчасної сплати грошових коштів вище, ніж у випадку, коли замовник придбаває продукцію для власних потреб.

Щоб запобігти впливу незадовільної роботи бухгалтерії продавця, слід щомісяця або один раз на квартал проводити звірку розрахунків з покупцями та замовниками (з кожним окремо).

З метою дослідження третьої причини на підприємстві слід розробити та впровадити таку торгівельну політику, в якій були б обумовлені

спосіб реалізації товарів, система реклами, гарантійні зобов'язання, надання відстрочки і т.д.

При управлінні дебіторською заборгованістю має значення рефінансування дебіторської заборгованості, що являє собою систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у гроші. Дебіторська заборгованість не має безпосереднього зв'язку з виробництвом продукції, проте вона немінуча, оскільки управління виробництвом є частиною виробничого процесу.

Прагнення пізнати дебіторську заборгованість змушує науковців шукати нові класифікаційні ознаки, що розкривають призначення та зміст окремих її видів.

Так, Ф. Бутинець, крім названих, наводить класифікацію дебіторської заборгованості на ініційовану та неініційовану кошторисами [6]. По суті ініційована заборгованість означає участь підприємства у позиці, наданій іншим позикодавцем.

М. Білик залежно від контрагентів, з якими у підприємства виникли розрахункові відносини, поділяє їх на вітчизняних дебіторів та іноземних дебіторів [3].

Поділ дебіторської заборгованості на монетарну та немонетарну викликаний відношенням до того чи іншого виду розрахунків.

Фактом є те, що дебіторська заборгованість незалежно від того, до якої групи вона входить, є зобов'язаннями оплати її у встановлений термін в грошовій формі за встановленою вартістю. Ці зобов'язання виражають реальні економічні відносини, мають однотипну природу, виступають як активи, хоча і не беруть участі безпосередньо у виробництві продукції, проте сприяють безперервності технологічного процесу, тобто вони пов'язані з конкретним виробництвом, є його умовою.

Однак дехто з науковців з цим не погоджується, пояснюючи це тим, що, як активи, ці зобов'язання не приймають участі в отриманні економічних вигод, що

передбачено Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність", а так само виражають форму коштів, вилучених у підприємства [1].

Зрозуміло, що дебіторська заборгованість у складі активів, як розрахунки з покупцями, і та, що викликана нездатністю покупців розрахуватись, суттєво відрізняються між собою. Тому при їх відображенні в обліку потрібні різні методологічні підходи. Наприклад, заборгованість покупців за отриману продукцію в межах обумовлених в договорі строків є ліквідним активом підприємства, а заборгованість, по якій минув строк оплати, не приймає участі в процесі обертання, отже, і додаткового капіталу вона не приносить. Для підприємства вона є прямими втратами, контроль за якими можливий і доцільний на стадії первинного обліку безпосередньо при виконанні технологічних процесів. Саме в цей період такі втрати необхідно виявляти, знаходити причини, винуватців і шляхи їх усунення.

Для обґрунтованого визначення дебіторської заборгованості важливе значення має її поділ на пов'язану з реалізацією та іншу. Ф. Бутинець вважає, що 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 [6].

Інші види дебіторської заборгованості стосуються багатьох видів заборгованості, яка виникає у контрагентів підприємства і є виправданою за умови її своєчасного погашення. Вони потребують окремого обліку й розподілу на конкретні об'єкти відповідно до прийнятої методики. До них належать заборгованість покупців за одержаний аванс, заборгованість підзвітних осіб, розрахунки за претензіями, відшкодування завданих збитків, позики, тощо. Для більш точного й об'єктивного обчислення дебіторської заборгованості треба прагнути створювати сприятливі умови для своєчасного здійснення грошових надходжень від дебіторів,

віднесення їх за об'єктами обліку й скорочення терміну розрахунків. При цьому вважаємо доцільним використання розробленої науковцями класифікації дебіторської заборгованості, яка дає змогу здійснити побудову обліку заборгованості і організацію оперативного контролю за нею, а також уникнути зайвих втрат, пізнати процес господарської діяльності в цілому і кожної ланки зокрема.

Класифікація дебіторської заборгованості має важливе значення для побудови виробничого обліку, що визначає класифікаційні ознаки (табл. 2).

Ознаки, що розглянуті вище відіграють неоднакову роль при побудові обліку. Деякі з них є провідними в обліку і плануванні, деякі – в контролі та аналізі.

Табл. 2. Класифікація дебіторської заборгованості за вітчизняним досвідом

За термінами погашення	<ul style="list-style-type: none"> – Короткострокова – довгострокова – термінова – прострочена – відстрочена
За забезпеченістю	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечена – незабезпечена
За контрагентами	<ul style="list-style-type: none"> – вітчизняних дебіторів – іноземних дебіторів
За ступенем дотримання фінансової дисципліни	<ul style="list-style-type: none"> – допустима – невиправдана
За формою погашення	<ul style="list-style-type: none"> – монетарна – немонетарна
За способом виникнення	<ul style="list-style-type: none"> – товарна – інша

Класифікація дебіторської заборгованості є базою для побудови як синтетичного, так і аналітичного обліку заборгованості, обґрунтованого й своєчасного контролю, правильного обчислення заборгованості та її аналізу.

В умовах ринкової економіки важливого значення набувають проблеми формування дебіторської заборгованості. З зменшення кожного року діапазону дій підприємств це питання стає дуже актуальним. Реформування бухгалтерського обліку докорінно змінило підходи до обліку розрахунків з покупцями, і разом з тим нова система потребує вирішення методологічних питань обліку на підприємствах, створення якісних інформаційних умов для прийняття правильних рішень, які в свою чергу, потребують володіння конкретною інформацією для вдосконалення обліку дебіторської заборгованості.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю потрібно володіти своєчасними та достовірними даними обліку, діяти оперативно й розсудливо при виникненні певної

проблеми, мобілізувати резерви і займати престижне місце в конкурентному середовищі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На рівні підприємства дебіторська заборгованість характеризує не безпосередньо заборгованість покупця, а є вартісним вираженням коштів, що в даний момент перебувають у розрахунках. Такий підхід до розуміння дебіторської заборгованості в економічному значенні має бути базовим для визначення цього поняття в бухгалтерському обліку. В управлінському обліку дані про дебіторську заборгованість розкривають через поняття “розрахунки з покупцями”. Внаслідок переходу на міжнародні стандарти обліку склад дебіторської заборгованості визначається національним П(с)БО 10 “Дебіторська заборгованість” через категорію “активу, щодо якого існує ймовірність отримання майбутніх вигод” та в розрізі поточної і довгострокової. Поняття дебіторської заборгованості в фінансовому обліку пов’язане із визначенням фінансового

результату за певний період для складання фінансової звітності. В ньому дебіторську заборгованість групують за строками її непогашення. Економічно обґрунтована класифікація дебіторської заборгованості є основою організації обліку фінансової діяльності. При побудові класифікації потрібно враховувати організаційно – технологічні особливості галузі та її управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України ” Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість” із змінами та доповненнями.

3. Билик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. – №12 (97). – С. 24-36.

4. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бугинець, А.М. Герасимович та ін. – Ж., 2003.

5. Цінні папери в Україні / І.І. Пилипенко, О.П.Жук – К. 2001.

6. Бухгалтерський облік / В.В. Сопко – К.2000.

7. Статистичний щорічник України – К.2002.

МАТИЦИНА Надія Петрівна – аспірант Державної академії статистики, обліку та аудиту