

УДК 657.633.001

**ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*М. К. Терещенко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
Tereshenko_mk@ukr.net*

В роботі досліджені питання контролю дебіторської заборгованості. Проаналізована побудова системи управління дебіторською заборгованістю. Запропоновано показники для аналізу дебіторської заборгованості, які характеризують прогресивність обертання дебіторської заборгованості та попит виробленої продукції на ринку збуту. Представлені перспективні напрямки щодо удосконалення управлінського обліку та внутрішнього аудиту.

Ключові слова: аудит, аудиторський висновок, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, облік, факторинг, фінансовий аналіз.

Постановка проблеми. В системі бухгалтерського обліку одним із центральних елементів є облік взаєморозрахунків суб'єктів господарювання. На сьогодні одним з найбільш складних і суперечливих питань українського обліку є облік дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів.

В процесі здійснення своєї фінансово-господарської діяльності у підприємства

встановлюються певні партнерські відносини з постачальниками, покупцями, організаціями та іншими особами. Відвантажуючи вироблену продукцію, товари або надаючи послуги, підприємство в більшості випадків не отримує гроші відразу. Тобто розрахунки за товарними операціями, як правило, не збігаються у часі: спочатку свої зобов'язання виконує одна із сторін, і у неї виникає право вимоги компенсації за даною

заборгованістю, а в іншій стороні – обов'язок погасити цю заборгованість. Відсутність майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає змогу ухилитись від взаєморозрахунків з партнерами. І як наслідок ми маємо гостру нестачу обігових коштів, яка супроводжується низькою платоспроможністю підприємств. Характерними ознаками низької платоспроможності підприємств є несвоєчасність повернення дебіторської заборгованості, повернення заборгованості в неповному обсязі, що сприяє виникненню сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість істотно погіршує фінансовий стан підприємства, вона є іммобілізацією грошових засобів, відверненням їх з господарського обороту, що приводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства, оскільки прострочена дебіторська заборгованість, по якій закінчився термін позовної давності, підлягає віднесенню на збитки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цих проблем присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких як Ф. Ф. Бутинець [1], С. Ф. Голов [2], П. М. Гарасим [3], Н. М. Малюга [4], В. В. Сопко, В. П. Завгородній [5] та інші. У цих працях розкриваються значною мірою загальні аспекти обліку дебіторської заборгованості, проте багатовекторність дослідження зумовлена складністю і різноманітністю суб'єктів та об'єктів розрахунково-платіжних відносин, що вплинуло на суперечливий характер нормативних документів, а також на рівень розробок окремих теоретичних і практичних аспектів методології бухгалтерського обліку та аналізу дебіторської заборгованості.

Основним нормативним актом, що регулює всі питання бухгалтерського обліку в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–XIV (із наступними змінами та доповненнями) [6]. Цей Закон є фундаментом, на якому ґрунтуються всі інші нормативні акти, що стосуються будь-якої ділянки бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Наступними особливо важливими нор-

мативними актами, що стосуються саме методології обліку розрахунків із покупцями та замовниками, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [7] та П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [8].

Щодо організації обліку дебіторської заборгованості на конкретному підприємстві, то його особливості залежать від організаційно-правової форми та структури організації праці облікових працівників конкретного підприємства.

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є детальне висвітлення основних проблем, із якими стикаються підприємства України при здійсненні своєї діяльності з управління дебіторською заборгованістю. Для досягнення визначеної мети дослідження необхідно розглянути питання покращення обліку і аналізу дебіторської заборгованості та висвітлити особливості організації і методики аудиту дебіторської заборгованості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контроль дебіторської заборгованості є необхідним елементом діяльності будь-якого підприємства. Виходячи із світової практики, важливим пунктом управління дебіторською заборгованістю є вибір методу надання відстрочки платежу. Системний підхід до визначення політики щодо відстрочки платежу може бути заснований виключно на розробленні кредитної політики підприємства. У сучасній теорії підприємства виділяють такі основні типи кредитної політики [1]:

- консервативна кредитна політика;
- помірна кредитна політика;
- агресивна кредитна політика.

Консервативна кредитна політика проявляється у негативному відношенні до надання відстрочки платежу. Підприємство, у випадку обрання консервативної кредитної політики, наполягає на повній попередній оплаті продукції.

Помірна кредитна політика характеризується прихильністю постачальника до повної попередньої оплати продукції, але при веденні переговорів із основними контрагентами із позитивною діловою репутацією розглядається можливість знижок за умовами оплати. Тобто підприємство допускає затримки платежів у тих випадках,

коли ризики затримання оплати і повної несплати продукції є мінімальними. Доцільність проведення цього типу кредитної політики підприємства може бути викликана наступними факторами [3]:

1. Підприємство добре відомо на ринку та працює із обмеженою кількістю контрагентів.
2. Кількість продукції та репутація підприємства досить висока, що гарантує збереження існуючих ринків збуту продукції.
3. Підприємство має обмежені фінансові ресурси та не може собі дозволити інвестувати великі кошти у розвиток виробництва та збільшення збуту продукції.

Агресивна економічна політика являється одним із ефективних засобів для отримання нових ринків збуту продукції шляхом надання більш сприятливих (для покупця) умов оплати продукції, що дозволяє розраховувати на переділ ринку на користь цього підприємства.

Проведення агресивної кредитної політики може бути доцільним у наступних випадках :

- вихід продукції на іноземні ринки товарів;
- збільшення частки підприємства на внутрішньому ринку;
- вихід на ринок із новою продукцією.

Актуальним є використання моделі регулювання кредитної політики підприємства у таких випадках, коли сформовано коло клієнтів, яким можна довіряти, коли попит на продукцію підприємства зростає та надання комерційного кредиту покупцям може призвести до збільшення обсягу продажів.

Приведемо приклад застосування правил кредитної політики:

Необхідно визначити суму, що має бути інвестована у дебіторську заборгованість при наступних умовах:

Планований обсяг реалізації – 8 000,00 тис. грн.; планована питома вага собівартості продукції у її ціні – 85 %; середній період надання кредиту оптовим покупцям – 30 днів; середній період відстрочки по наданому кредиту за результатами аналізу – 15 днів.

Необхідна сума фінансових коштів, що інвестуються у наступному періоді в дебі-

торську заборгованість, становить:

$$(8000 * 0,85 * (30 + 15)) / 360 = 850 \text{ тис. грн.}$$

Для побудови системи управління дебіторською заборгованістю із урахуванням вказаних факторів слід розраховувати основні фактори, що впливають на прибутки та збитки у випадку збільшення термінів оплати продукції:

– збільшення виручки від реалізації продукції, пов'язане із більш м'якими умовами її оплати. При наявності істотної ваги прибутку в ціні продукції збільшення виручки пов'язане із отриманням додаткового обсягу прибутку;

– дія операційного важеля у випадку скорочення частки постійних витрат в цілому по підприємству. Вона являється ефективним, якщо супроводжується збільшенням обсягу виробництва продукції при збереженні певного рівня витрат. Це означає, що підприємство має можливість збільшити обсяги виробництва при збереженні існуючих потужностей. Звідси дія операційного важеля буде виражатися суттєвим збільшенням прибутку при зміні кредитної політики підприємства в сторону збільшення відстрочки платежу;

– дія ефекту фінансового важеля у випадку залучення позикових коштів на реалізацію проекту при суттєвому перевищенні економічної рентабельності підприємства над відсотковими ставками за кредитними ресурсами. При наявності виходу на міжнародні ринки позикового капіталу із низькою відсотковою ставкою різниця між економічною рентабельністю підприємства та відсотком по залученим ресурсам буде максимальна, а, відповідно, і додатковий прибуток, що викликаний зміною кредитної політики, буде суттєвим. Тобто коли підприємство має можливість залучати позикові кошти за низькою ставкою, одним із можливих напрямів інвестування цих коштів є зміна кредитної політики підприємства;

– додатковий прибуток, пов'язаний із процентом за комерційним кредитом (цей ресурс підвищення прибутку являється другорядним, так як при досить сильній дії операційного та фінансового важелів можливо отримання прибутку при нульовому значенні відсотків за комерційним кредитом). Але у світовій практиці відсотки за комерційним кредитом являються значними і часто пере-

вищують відсоток за комерційним кредитом. Це пов'язано із суттєвими ризиками, так як у випадку коли контрагент згоден на відсоток, що перевищує банківський, ризики, пов'язані із наданням кредиту, є неприйнятними для банківських установ, а, отже, потенційний дебітор не є благонадійним.

Факторами, що викликають додаткові витрати, є поточні витрати, пов'язані із організацією кредитування покупців та інкасацією боргу. Далеко не кожне вітчизняне підприємство має у своїй організаційній структурі підрозділ, що відповідає за організацію своєчасного комерційного кредитування та своєчасну інкасацію боргу. Недостатня увага до організації процесу кредитування може потягнути за собою негативні наслідки для фінансової стійкості підприємства. Основними витратами, пов'язаними із кредитним відділом підприємства, являється заробітна плата співробітників, витрати на отримання інформації про контрагентів, їх фінансової стійкості та платоспроможності.

Специфічною формою фінансування дебіторської заборгованості є факторинг. Факторинг – це фінансовий інструмент рефінансування комерційного кредиту, що надає можливість поповнення коштів підприємства за рахунок фінансування відвантажених, але ще не оплачених товарів [2].

Згідно із ч.1. ст. 1077 Цивільного Кодексу України [9], за договором факторингу (фінансування під уступку права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає чи зобов'язується передати грошові кошти у розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт уступає чи зобов'язується уступити фактору своє право вимоги до третьої особи (боржника).

За характером інструментів розрізняють простий та вексельний факторинг. При простому факторингу відступають рахунки – вимоги до дебіторів, а при вексельному факторингу – відступають вимоги по векселях.

У вітчизняній практиці набули поширення такі умови факторингу [4]:

1. Фінансування банком 50–90% дебіторської заборгованості.
2. За базовий приймається дисконт на рівні 16–20 % річних, що дешевше, ніж кре-

дитні ресурси.

3. Максимальний термін погашення дебіторської заборгованості – 1 міс.

Розрахунки із виробником здійснюються за допомогою перерахувань на банківський рахунок, після чого банк розподіляє виручку, що надійшла, частково на погашення заборгованості по факторингу, частково – виробникові.

Витрати за факторинг становлять:
– комісія, як відсоток від середньої заборгованості;
– відсотки за факторинг.

Також слід акцентувати увагу на доцільність подвійного контролю за виконанням плану із дебіторської заборгованості. Цей контроль полягає в наступному:

1. Складається план дебіторської заборгованості із розбивкою по статтях та по строках виконання.
2. Планові показники дебіторської заборгованості порівнюються із фактичними показниками дебіторської заборгованості.
3. Аналізуються причини відхилень від плану.
4. Приймаються рішення щодо тих чи інших відхилень.
5. Вживаються заходи по ліквідації відхилень.

Такий тип управління дебіторською заборгованістю реалізується в межах управлінської технології контролінгу, що включає в себе не тільки планування, але і контроль за виконанням плану та ліквідацію відхилень.

Одним із основних показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості, є показник обертання дебіторської заборгованості, який показує її частину в виручці від реалізації, але не відображає інтенсивність руху грошових коштів [5]. Тому, для більш детальної характеристики стану дебіторської заборгованості підприємства, пропонуємо ввести коефіцієнт інтенсивності руху дебіторської заборгованості:

$$IP_{\partial z} = \frac{ДЗ(0-3)}{ДЗ(3-12)} \text{ збільшення} , IP_{\partial z} \geq 0, \quad (1)$$

де $IP_{\partial z}$ – коефіцієнт інтенсивності руху дебіторської заборгованості; $ДЗ(0-3)$ – прогресивне обертання грошових коштів

(вибірка дебіторської заборгованості покупців і замовників за період від 0 до 3 міс. Вибірка може становити менший період, у залежності від об'ємів виробництва: чим менше обсяги виробництва у підприємства, тим на менший строк воно може собі дозволити вкладати грошові кошти в дебіторську заборгованість), грн.; $D3(3-12)$ – регресивне обертання грошових коштів (вибірка дебіторської заборгованості покупців і замовників за період від 3 до 12 міс.), грн.

Запропонований показник характеризує інтенсивність обертання дебіторської заборгованості покупців і замовників, а також відображає фактичний стан підприємства: чим вище коефіцієнт $IP_{\partial 3}$, тим швидше відбувається обертання грошових коштів та ефективніше працює підприємство.

Другим показником, який відносно відображає фактичний стан підприємства, пропонуємо ввести коефіцієнт попиту на вироблену підприємством продукцію:

$$Kn = \frac{PPIt}{OBt}, \quad Kn \leq 1, \quad Kn \rightarrow 1, \quad (2)$$

де Kn – коефіцієнт попиту на вироблену продукцію; $PPIt$ – реалізована продукція за період часу t , грн.; OBt – загальний об'єм виробництва продукції за період часу t , грн.

При оптимальній роботі підприємства, коефіцієнт попиту на вироблену продукцію повинен становити одиницю, але, як правило, частина продукції може бути не продана та залишатись на складі підприємства. Тому, чим менше значення показника Kn , тим більше залишилось продукції не реалізованої і, відповідно, не затребуваної на ринку.

Переваги запропонованих показників полягають у простоті їх обчислення, тому що складовими формул є одні з основних економічних показників роботи підприємства, які в абсолютному вигляді наочно відображають фактичний фінансовий стан, а обчислення їх результату – відносний фінансовий стан роботи підприємства.

На сьогодні практично на всіх підприємствах ведеться автоматизований облік. З метою удосконалення обліку дебіторської заборгованості, при його автоматизації, можливо здійснити наступні заходи:

– створити інформаційну базу кредиторської

та дебіторської заборгованості учасників розрахунків;

– звірити в електронній формі взаємні вимоги та зобов'язання і знайти найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості;

– провести взаємозаліки, поступово скорочуючи обсяги заборгованості;

– вести облік та звітність проведених взаєморозрахунків.

Ці заходи неможливо здійснити автономно від фінансових та виробничих аспектів управління. Тісна інтеграція функціонального модуля з підсистемами, що безпосередньо пов'язані з фінансами та виробництвом, дозволяє вирішити традиційні проблеми, які виникають при зіткненні матеріально-технічного постачання з управлінням, виробництвом та фінансами. Це дасть змогу скоординувати планову послідовність закупок і видачу дозволу, надасть свободу маневру у виборі способів платежу, а також полегшить ведення офіційної звітності [10].

Важливим в організації ефективної системи внутрішнього контролю розрахунків з контрагентами є забезпечення надійності збереження інформації від сторонніх осіб, зокрема перевірка системи зберігання документації, функціонування архівної служби, порядку інвентаризації документів в архіві і забезпечення доступу до документів тощо [11].

Загалом ефективність проведення внутрішньогосподарського контролю за дебіторською заборгованістю можлива при тісній взаємодії між бухгалтерією підприємства та відділами збуту та постачання.

Першочерговими завданнями при здійсненні аудиту дебіторської заборгованості є:

– забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської та кредиторської заборгованості;

– вивчення причин виникнення заборгованості та прорахування їх наслідків;

– здійснення заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості та з'ясування існування реальної можливості погашення кредиторської заборгованості;

– регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві та контроль за

строком позовної давності.

Тому пропонуємо для кожного виробничого підприємства створити службу для взаємних перехресних перевірок відділів бухгалтерії, збуту та постачання для здійснення внутрішнього аудиту та розробки заходів для запобігання виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей. Перевірку проводити один раз на місяць та співпрацювати з інвентаризаційною комісією. У разі позитивних результатів роботи служби – матеріально заохочувати працівників.

Підприємствам необхідно винаходити шляхи зниження дебіторської заборгованості, тому що від цього напряму залежить прибуток підприємства: чим швидше відбувається погашення дебіторської заборгованості, тим швидше обертання грошових коштів, а від цього залежать:

- виплати заробітної плати;
- можливість погашення кредиторської заборгованості;
- можливість модернізації та технічного обслуговування виробничих потужностей підприємств;
- закупівля сировини й матеріалів для подальшого виробництва;
- можливість розширення виробництва.

Висновки. Згідно вище викладеного, можна зробити наступні висновки:

- управління дебіторською заборгованістю на підприємстві включає планування в якості обов'язкового елементу;
- при плануванні дебіторської заборгованості вихідними показниками являється термін, на який покупцям надається кредит, та обсяг відсотку за кредитування;
- управління дебіторською заборгованістю для покращення ефективності включає класифікацію дебіторів за категоріями та встановлення для них окремих відсоткових ставок для кожної категорії дебітора.
- для пришвидшення обігу дебіторської заборгованості доцільно застосовувати факторинг;
- при аналізі дебіторської заборгованості пропонуємо використання показника *IP*_{дз}, який характеризує прогресивність обертання дебіторської заборгованості, та показника *K*_п, який характеризує попит виробленої продукції на ринку збуту;

– для удосконалення управлінського обліку автоматизувати базу дебіторської заборгованості учасників розрахунків;

– для удосконалення внутрішнього аудиту створити службу для взаємних перевірок відділів бухгалтерії, збуту та постачання.

Література

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник [для студентів «Облік і аудит» вищих навчальних закладів]. / Ф. Ф. Бутинець, Б. Ф. Усач., Н. Г. Виговська, Н. І. Петренко; За ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 726 с.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: Аналіз стану та перспективи розвитку / С. Ф. Голов. Міжнародний ін-т менеджменту (МІМ-Київ). – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Гарасим П. М. Курс фінансового обліку: навч. пос. / П. М. Гарасим, Г. П. Журавель, П. Я. Хомин. – К. : Знання, 2007. – 566 с.
4. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку / Н. М. Малюга. Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
5. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 411 с.
6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.rada.gov.ua/>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237, зі змінами і доповненнями. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.rada.gov.ua/>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193, зі змінами і доповненнями. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.rada.gov.ua/>.
9. Цивільний кодекс України. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://kodeksy.com.ua/tsivil_nij_kodeks_ukraini/statja-1077.htm.
10. Івахненко С. В. Упровадження програмного забезпечення обліку та контролю : потенційні переваги та реальні проблеми / С. В. Івахненко. Бухгалтерський облік і аудит – 2007, № 2, С. 56–62.
11. Кузнецова С. А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: монографія / С. А. Кузнецова. Таврійський держ. агротехнологічний ун-т. — Мелітополь : Таврійський держ. агротехнол. ун-т, 2007. – 296 с.

В работе исследованы вопросы контроля дебиторской задолженности. Проанализировано построение системы управления дебиторской задолженностью. Предложены показатели для анализа дебиторской задолженности, которые характеризуют прогрессивность оборачиваемости дебиторской задолженности и спрос на произведенную продукцию на рынке сбыта. Представлены перспективные направления по усовершенствованию управленческого учета и внутреннего аудита.

Ключевые слова: аудит, аудиторское заключение, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, учет, факторинг, финансовый анализ.

The problems of receivables management are studied. The construction of receivables management system is analyzed. The indices characterizing progressivity of receivables turnover and market demand to analyze receivables are proposed. Upcoming trends to improve internal accounting and internal audit are presented.

Keywords: audit, audit report, receivables, accounts payable, accounts, factoring, financial analysis.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 29.12.13.