

## УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

**Макарович В.К.**

В этой статье речь идет о важности дебиторской задолженности при управлении хозяйственной деятельностью предприятия, ее влияние на финансовое состояние и раскрывается ряд методов по управлению дебиторской задолженностью на предприятии.

*“...Смотри, не занимай и не ссужай, ссужая лишаешься ты денег и друзей, а займы притупляют бережливость...”*

*“Гамлет” Шекспир*

Суб'єкти підприємництва в процесі фінансово-господарської діяльності вступають між собою в певні економічні взаємовідносини, в результаті яких відбуваються господарські операції. Наслідками цих операцій є виникнення різних зобов'язань. Значну частину цих зобов'язань складає дебіторська заборгованість.

На сьогодні, методика і принципи побудови обліку дебіторської заборгованості є об'єктом пильного вивчення економічної науки і практики. Розвитку теорії і практики питань бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості присвячені роботи: Костюченко В., Шаповалова Г., Петрик О., Погорелов І., Хомин П., Кисельова О., Іванов В., Карбовник А., Нешкерська Г. Кожен з авторів розглядає різні аспекти обліку, аналізу, аудиту дебіторської заборгованості. Ми ж зупинемось на управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Здійснюючи дослідження в даному напрямку виділимо основні завдання , що будуть розкриті в даній статті:

- визначення поняття “ дебіторська заборгованість “ та її впливу на фінансовий стан підприємства;
- опис рекомендованих методів управління дебіторською заборгованістю;
- дослідження використання плаваючої ставки процентів при інкасації дебіторської заборгованості;
- роль інвентаризації розрахунків з дебіторами;
- організація обліку дебіторської заборгованості.

Згідно П(С)БО 10 “ Дебіторська заборгованість” від 08. 10. 99.№ 237

Дебіторська заборгованість - це заборгованість дебіторів підприємству на певну. Однак, дозволимо собі відмітити, що поняття “ Дебіторська заборгованість” є більш глибоким. Вона є складовою частиною оборотного капіталу підприємства. Розмір цієї заборгованості свідчить про те, що частка оборотних коштів підприємства є вилучена з оборотного капіталу і не бере участі в кругообігу господарських засобів. Дебіторська заборгованість є свого роду легенями підприємства. Як і любому організму необхідний кисень, так і підприємству є вкрай необхідні оборотні кошти. Якщо на підприємстві трапляється така ситуація, коли дебітори з тих чи інших причин не платять по своїх боргах, то це перекриває кисень підприємству і призводить до виникнення фінансових труднощів.

Певні коливання в розмірі дебіторської заборгованості, відповідно, впливають на фінансовий стан підприємства.

Інформацією про фінансовий стан підприємства цікавиться цілий ряд зовнішніх користувачів. Це можуть бути комерційні партнери, інвестори, кредитори, податкові служби тощо.

Звичайно, ці користувачі приділяють увагу і стану дебіторської заборгованості на підприємстві. Оскільки значний її розмір свідчить про “замороження” оборотних коштів і зменшення оборотності капіталу, а відтак – про нестійкий фінансовий стан підприємства.

Однак, великий розмір дебіторської заборгованості не завжди необхідно оцінювати негативно. Досліджуючи даний вид заборгованості необхідно розрізняти нормальну, сумнівну і безнадійну заборгованість.

Наявність двох останніх дійсно говорить про те, що у підприємства можуть виникнути певні фінансові труднощі у недостатку фінансових ресурсів, існує великий ризик непогашення боргів, а відповідно і зменшення прибутків. Тому кожне підприємство повинно бути зацікавлено у зменшенні строків погашення належних йому до сплати платежів.

Для покращення фінансового стану підприємства та усунення ризику виникнення труднощів за рахунок значних розмірів сумнівних та безнадійних боргів підприємству необхідно не лишати поза увагою стан дебіторської заборгованості.

Методика управління дебіторською заборгованістю для кожного підприємства є індивідуальною. Однак, можна надати ряд загальних рекомендацій по роботі з дебіторами.

В першу чергу, на підприємстві повинен бути присутній контроль за станом дебіторської заборгованості та управління ним.

Якщо боржники виявляються несовісними і “забувають” перераховувати кошти за відвантажений їм товар, або надані послуги, виконані роботи, то підприємству доцільно здійснювати їм “нагадування”. Говорячи метафорою, це схоже на рух автомобіля. Нажмеш на акселератор і подача пального збільшиться, а відповідно і двигун почне швидше працювати. Те саме відбувається і з дебіторами. Чим сильніше на них “нажати”, тим швидше надійдуть кошти в оборот підприємства. [3]

Прискорити платежі можна шляхом здійснення телефонних дзвінків своїм дебіторам, надсилання повідомлень електронною поштою, посилення листів. Листи можуть мати наступний вигляд.

*18.10.200хр.*

*Гол. бухгалтеру ТОВ “У”*

*Повідомляємо, що ТОВ "Х" відвантажило Вам продукцію згідно рахунку-фактури №1686 від 05.09.200хр. на суму 4562,00 грн., в тому числі ПДВ.*

*Просимо Вас терміново здійснити оплату отриманої Вами продукції на розрахунковий рахунок ТОВ "Х".*

*Якщо до моменту отримання листа оплата здійснена, просимо повідомити в бухгалтерію за телефоном: (0572) 140654.*

*З повагою*

*Директор ТОВ "Х"*

*(підпис)*

*Прізвище*

При роботі з покупцями на підприємстві доцільним є створення картотеки по кожному дебітору, в якій би зазначалась вся можлива і доступна інформація про того чи іншого покупця.

Якщо підприємство для визначення резерву сумнівних боргів по поточній дебіторській заборгованості обрало метод виходячи із платоспроможності клієнтів, то інформація наведена в картотеці стає особливо цінною. Вона дасть можливість підприємству визначити коефіцієнт сумнівності по кожному дебітору. На основі цього коефіцієнту і буде створено відповідний резерв.

Наступним кроком при управлінні дебіторською заборгованістю є встановлення для дебіторів граничної норми відпуску продукції в кредит.

Розглянемо наступну ситуацію. ТОВ "Х" уклало договір купівлі-продажу з ТОВ "У". Згідно цього договору перше підприємство поставляє продукцію другому протягом року. При укладанні документу була обумовлена гранична норма відпуску продукції в кредит у розмірі 50000 грн. ТОВ "У" протягом місяця отримувало продукцію і не здійснювало за неї оплату. Коли вартість відвантаженої в кредит продукції досягла 50000 грн., то ТОВ "Х" припинило поставку продукції, до тих пір поки ТОВ "У" не розрахується за попередньо отримані партії продукції.

Така політика підприємства дасть йому можливість значно скоротити розмір своєї дебіторської заборгованості при взаємовідносинах із покупцями.

При укладанні договору купівлі-продажу обов'язково необхідно обумовлювати строки та форму оплати продукції. Якщо підприємство (боржник) не здійснює оплату у зазначені терміни, то відповідно повинна нараховуватись пеня.

Для збільшення оборотів підприємства і сприянню зменшення дебіторської заборгованості, суб'єкт підприємницької діяльності може встановлювати можливі знижки за оплату продукції у більш ранні терміни. Такий спосіб особливо популярним є в міжнародній практиці - метод надання знижок за дострокову оплату. Найкраще використовувати цей спосіб в умовах інфляції. Оскільки при інфляції люба відстрочка платежу призведе до того, що підприємство одержить реально лише частину вартості реалізованої продукції. Підприємству є вигіднішим надати знижку покупцям при умові дострокової оплати, ніж втратити більшу суму в результаті інфляції.

Крім того, для уникнення впливу інфляційних процесів на операції з дебіторської заборгованості рекомендується підприємствам при укладанні угоди купівлі-продажу товарів встановити не фіксовану ставку процентів (пені), (у разі якщо підприємство (боржник) не здійснює оплату в зазначені терміни), а плаваючу за наперед обумовленою в угоді формулою. Для даних цілей може бути використана наступна формула [4]:

$$C_i = 100 * ((K_i - K_{i-1}) / K_0) + K_i / K_0 * C_0,$$

Де,  $C_i$  - процентна ставка, що розрахунковим шляхом визначається для кожного періоду, за який здійснюється сплата відсотків;

$C_0$  - бажана для кредитора процентна ставка в умовах стабільності для кожного періоду, за який здійснюється сплата відсотків (обумовлюється заздалегідь в угоді);

$K_0$  - величина, до якої прив'язується процентна ставка;

$K_i$  - величина на момент сплати процентів;

$K_{i-1}$  - величина на момент сплати процентів за попередній період.

Розглянемо механізм дії даної формули на умовному прикладі:

Підприємство “х”, яке виступає в ролі продавця, реалізовує підприємству “у”(покупцю) товари на загальну суму 20000 грн. В угоді передбачено відстрочення кінцевого розрахунку на визначений строк та під процент (товарний кредит). Розрахунок проводиться щоквартально рівними частинами протягом 9 місяців. Перший страховий платіж склав 2000 грн.

Вартість долара США на момент укладання договору становила 5,0 грн., на момент першого платежу - 5,25 грн., на момент другого платежу - 5,3грн., на момент останнього платежу - 5,33 грн.

Бажана для продавця процентна ставка за товарним кредитом складає 18% річних ( 4,5% у квартал).

Квартальна процентна ставка на момент першого платежу:

$$C_1 = 100 * ((5,25 - 5,0) / 5,0) + 5,25 / 5,0 * 4,5 = 9,725\%$$

Отже, сума процентів за перший квартал складе  $18000 * 9,725\% = 1750,50$  грн. Крім цього, сплачується частина основного боргу в сумі 6000 грн.

Квартальна процентна ставка на момент другого платежу:

$$C_2 = 100 * ((5,3 - 5,25) / 5,0) + 5,3 / 5,0 * 4,5 = 5,77\%$$

Сума процентів за другий квартал складе  $12000 * 5,77\% = 692,40$  грн. Сплачується частина основного боргу в сумі 6000 грн.

Квартальна процентна ставка на момент останнього платежу:

$$C_3 = 100 * ((5,33 - 5,3) / 5,0) + 5,33 / 5,0 * 4,5 = 5,397\%$$

Сума процентів за третій квартал складе  $6000 * 5,397\% = 323,82$  грн. Сплачується частина основного боргу в сумі 6000 грн.

Загальна сума сплачених відсотків складе 2766,72 грн., що разом із основною сумою боргу становить 22766,72 грн.

Перевіримо правильність наведених вище розрахунків прив'язавши основну суму боргу до долара США.

Перший страховий платіж по курсу долара США на момент укладання договору складе 400 дол.,  $(2000 / 5,0)$  частина основного боргу, що сплачується кожного кварталу –  $1200 \text{ дол.} (6000 / 5,0)$ , залишок основної суми боргу, на яку

нараховується процент за перший квартал – 3600дол., (18000/5,0), за другий квартал – 2400дол.,(12000/5,0), за третій квартал – 1200дол.,(6000/5,0). Отже, ми будемо мати наступні розрахунки:

$$400 + 1200 * 5,25 + 1200 * 5,3 + 1200 * 5,33 + 3600 * 5,25 * 4,5 \% + 2400 * 5,3 * 4,5\% + 1200 * 5,33 * 4,5\% = 22766,72 \text{ грн.}$$

Результати анологічні.

Наведена формула може видозмінюватися залежно від виду операцій (кредит, оренда, розтрочення).

Отже, можна зробити наступний висновок : використання даної формули при розрахунку процентної ставки за товарний кредит дасть можливість нейтралізувати інфляційний вплив; немає потреби кредитору завищувати процентну ставку в очікуванні інфляції; вартість товару залишається незмінною, а вплив інфляції компенсується кредитором за рахунок збільшення проценту.

Для здійснення контролю за дебіторською заборгованістю на підприємстві доцільно вести аналітичну відомість утворення та списання дебіторської заборгованості наступного взірця:

**Таблиця 1. Аналітична відомість дебіторської заборгованості за реалізовані продукцію, товари, роботи, послуги**

Дебітори	Дата утворення заборгованості	Заборгованість на початок звітного періоду	Відвантажено			Сплачено		Заборгованість на кінець звітного періоду
			Дата	Сума	ПДВ	Дата	Сума	

Для здійснення контролю за станом дебіторської заборгованості по часу виникнення підприємство може вести наступну аналітичну відомість:

**Таблиця 2. Стан дебіторської заборгованості за часом виникнення**

Види дебіторської заборгованості	Всього заборгованості на кінець звітного	В тому числі за часом виникнення				
		До 1 місяця	1-3 місяці	3-6 місяців	6 місяців – 1 рік	Більше 1 року

Постійне ведення таких відомостей дасть можливість бухгалтеру аналізувати дебіторську заборгованість і своєчасно вживати різних заходів по усуненню простроченої заборгованості.

Не слід також залишати поза увагою інвентаризацію розрахунків з дебіторами. Її проведення прямо передбачено ст. Закону України “ Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999р. № 996- XIV. При інвентаризації дебіторської заборгованості спочатку необхідно звірити розрахунки з дебіторами. Для цього потрібно оформити і передати кожному дебітору два примірники акта звіряння розрахунків. Форма акту і порядок його заповнення подано нижче:

**АКТ**

**звіряння розрахунків**

**між ТОВ “Злагода” і ПП “Лотос”**

*За результатами звірки розрахунків і документів за авансами виданими встановлено:*

№ n/n	Рахунок, документ		Сума за даними кредитора	Сума за даними дебітора	Розходження в сумах
	Дата	№			
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1	20.04.03	12	1000-00	0-00	1000-00
...	...	...	...	...	...

*М.П. Підпис представника  
підприємства кредитора*

*М.П. Підпис представника  
підприємства дебітора*



Підприємство-дебітор зобов'язане у десятиденний строк з моменту одержання акту підтвердити заборгованість або заявити свої заперечення, а потім повернути кредитору один примірник акту звірки розрахунків, оформлений зі свого боку.

Інвентаризаційна комісія шляхом документальної перевірки повинна також встановити:

- правильність і обґрунтованість сум дебіторської заборгованості;
- чи вжито заходів для стягнення дебіторської заборгованості у встановленому порядку.

Результати інвентаризації розрахунків оформляється актом інвентаризації розрахунків з дебіторами. В акті вказуються найменування проінвентаризованих статей і суми виявленої неузгодженої дебіторської заборгованості, безнадійних боргів дебіторської заборгованості, щодо якої термін позовної давності минув. У вказаних видах заборгованості до акта слід додати довідку, в якій наводяться найменування та адреси дебіторів, сума заборгованості, за що обліковується заборгованість, з якого часу і на підставі яких документів.

За суми дебіторської заборгованості щодо якої термін позовної давності минув, в довідці вказуються особи, винні у пропусненні цих термінів.

Якщо всі наведені вище методи не сприяли тому, щоб потенційні боржники погасили свою заборгованість, підприємство повинно “не опускати руки”, а вдаватися до легально-активних дій – виставлення претензії, подання позову до суду та очікування прийняття судового рішення. Якщо отримано позитивне судове рішення, а боржника “сумління не мучить” і він не повертає кошти, то необхідно порушувати справу про банкрутство.

Отже, у даній статті наведене деяке теоретичне узагальнення вітчизняної методології управління дебіторською заборгованістю.

Таким чином можна зробити наступні підсумки:

1. Дебіторська заборгованість є складовою частиною оборотного капіталу підприємства. Розмір цієї заборгованості свідчить про те, що частка оборотних

коштів підприємства є вилучена з оборотного капіталу і не бере участі в кругообігу господарських засобів. Тому значний розмір сумнівної та безнадійної заборгованості може негативно впливати на фінансовий стан підприємства.

2. Для покращення фінансового стану підприємства та усунення ризику виникнення труднощів за рахунок значних розмірів сумнівних та безнадійних боргів підприємству необхідно не лишати поза увагою стан дебіторської заборгованості. Методика управління дебіторською заборгованістю для кожного підприємства є індивідуальною.

3. В даній статті надається рекомендація використовувати для управління дебіторською заборгованістю плаваючу ставку процентів при інкасації дебіторської заборгованості. Використання даної методики при розрахунку процентної ставки за товарний кредит дасть можливість:

- нейтралізувати інфляційний вплив;
- немає потреби кредитору завищувати процентну ставку в очікуванні інфляції;
- вартість товару залишається незмінною, а вплив інфляції компенсується кредитором за рахунок збільшення проценту.

Реформування бухгалтерського обліку на Україні, зокрема обліку дебіторської заборгованості, максимальне наближення вітчизняного обліку до міжнародних стандартів зумовлює необхідність перегляду вітчизняної методології управління дебіторською заборгованістю.

Напрямок такого перегляду може бути дослідження зарубіжних методів управління дебіторською заборгованістю з метою пристосування їх до вітчизняних реалей та вдосконалення процесу інкасації заборгованості у дебіторів підприємствами та фірмами України.

Саме вивчення даної ділянки фінансового менеджменту буде темою наступного дослідження.

## **Література**

Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. № 996 – XIV, зі змінами і доповненнями.

П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” від 08.10.99 № 237. , зі змінами і доповненнями.

Бухгалтерський облік в торгівлі За ред Бутинець Ф.Ф., Житомир ПП “Рута” 2002.

Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. – К.: Лібра, 2001.

Костюченко В.М. Шаповалова Г. Облік дебіторської заборгованості// Бухгалтерський облік і аудит, № 7, січень 2001