

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ**

Дебіторська заборгованість і зобов'язання тісно пов'язані між собою, оскільки переплата за дебіторською заборгованістю автоматично стає зобов'язанням.

При визначенні та класифікації дебіторської заборгованості в зарубіжній та українській практиці не існує явних розбіжностей. Як за кордоном, так і у вітчизняному обліку; під дебіторською заборгованістю компанії розуміють зобов'язання покупців чи інших контрагентів бізнесу перед компанією, наприклад, по виплаті грошей за продані товари, продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

Проблема визнання дебіторської заборгованості за кордоном пов'язана із застосуванням гнучкої системи численних знижок. Знижки, що надаються покупцю, поділяються на дві великі групи:

- 1) торгові знижки – це відсоткові знижки від базової ціни;
- 2) знижки за оплату в строк – це знижки залежно від строку оплати. Саме останній вид знижок за оплату в строк і створює проблему визнання дебіторської заборгованості. В зарубіжній практиці (переважно, системи ЗПБО США) існують два методи відображення таких знижок в бухгалтерському обліку:

1. Валовий метод, який найбільш широко використовується на практиці. Суть його полягає в наступному: суми продаж та дебіторська заборгованість записуються на загальну (валову), без знижки, суму виставленого рахунку. Знижки відображаються лише тоді, коли здійснюється оплата, протягом періоду дії знижки. Для їх запису існує контррахунок до рахунку продаж, який в кінці року відображається в звіті про прибутки та збитки як коригувальна стаття (вираховується) до загальної величини виручки від продаж. Іншою коригувальною статтею є рахунок «Повернення товарів та знижки», який також має дебетове сальдо та відображає інформацію про суму повернених товарів або інших наданих знижок.
2. Чистий метод. При використанні цього методу знижка, не отримана покупцем, трактується як «штраф», який він повинен сплатити за придбання товару в кредит, а не за готівковий розрахунок, пізніше періоду дії знижки.

За кордоном щодо класифікації дебіторської заборгованості в балансі існують лише загальні правила, які носять рекомендаційний, а не директивний характер. За очікуваними термінами погашення, які встановлюються в договорах, у всіх країнах заборгованість поділяється на поточну дебіторську заборгованість, тобто заборгованість, яка повинна бути погашена протягом одного року чи операційного циклу (залежно від того, який період довше), і непоточну (довгострокову) заборгованість, яку в окремих країнах (наприклад, країнах Об'єднаних Арабських Еміратів) поділяють на середньострокову та довгострокову.

Звичайно дебіторська заборгованість в балансі зарубіжної компанії, зокрема в країнах англо-американської системи обліку, представляється, а отже і класифікується, за такими групами:

- рахунки до отримання – вид дебіторської заборгованості, який виникає при продажу товарів по «відкритому рахунку», без письмового зобов'язання покупця оплатити рахунок, тобто така заборгованість, яка існує в результаті надання короткострокового кредиту продавцем покупцю. За нормальних умов кошти по рахунку повинні бути отримані протягом 30-60 днів;
- векселі до отримання;
- дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією. Крім дебіторської заборгованості покупців в балансі, відображається інша заборгованість. Так, в естонському балансі відображається також:
- дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств;
- дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств;
- розрахунки з акціонерами;
- інша короткострокова дебіторська заборгованість.

В США щодо дебіторської заборгованості підприємствам слід дотримуватися наступних правил:

1. виділення різних типів дебіторської заборгованості, яка належить підприємству, якщо це суттєво;
2. забезпечення правильного розміщення оціночних (коригувальних) статей поряд з відповідними статтями дебіторської заборгованості;
3. представлення в розділі «Оборотні активи» балансу лише тієї дебіторської заборгованості, яка буде погашена протягом одного року чи операційного циклу (залежно від того, що довше);

4. розкриття інформації про будь-які непередбачені збитки, пов'язані з існуванням дебіторської заборгованості;
5. розкриття будь-якої дебіторської заборгованості, право на яку передано чи віддано під заставу як забезпечення;
3. розкриття всіх значних концентрацій ризику, пов'язаних з дебіторською заборгованістю (якщо дебіторська заборгованість має загальні характеристики, що можуть вплинути на її погашення, наприклад, підприємство має дебіторську заборгованість компанії однієї галузі чи одного регіону).

Таким чином, ці правила регламентують кількість і якість інформації про дебіторську заборгованість, яка повинна міститися у фінансовій звітності в інтересах користувачів.

В зарубіжній системі обліку дебіторська заборгованість за рахунками оцінюється та відображається в звітності за чистою вартістю реалізації, тобто за сумою грошей, яка реально може бути отримана в майбутньому в результаті її погашення.

Для визначення чистої вартості реалізації необхідно оцінити чисту суму коштів, яку очікується отримати в результаті погашення дебіторської заборгованості по рахунках.

Зазначимо, що чиста вартість реалізації, як правило, відрізняється від юридично належної до оплати величини. В США, наприклад, вона обчислюється шляхом сумування всієї дебіторської заборгованості за вирахуванням знижки та безнадійної дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим згідно з принципом обачності проводяться два коригування:

1. оцінюється та обліковується безнадійна дебіторська заборгованість;
2. оцінюються можливі повернення товарів та враховуються надані раніше знижки.

В зарубіжній літературі безнадійною вважається дебіторська заборгованість, яка, ймовірно, ніколи не буде сплачена.

Наявність безнадійного боргу призводить до втрати виручки від продажу або до збитку, і вимагає відповідного зниження величини дебіторської заборгованості по рахунках та зменшення прибутку.

В більшості країн виявлення безнадійної дебіторської заборгованості (в т.ч. векселів) проводиться в індивідуальному порядку, тобто при окремому розгляді кожного безнадійного до отримання рахунку (векселя). Не отримані від покупців векселі та рахунки, надходження яких визнано як безнадійне, списуються на витрати підприємства.

Відповідно до параграфу 60 Концептуальної основи міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) зобов'язання визначаються як обов'язок чи відповідальність діяти або робити певним чином. В ширшому розумінні зобов'язання – це теперішня заборгованість підприємства, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, як очікується, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють економічні вигоди.

Зобов'язання виникають у результаті минулих операцій або інших минулих подій.

В Росії прийнято підхід, відповідно до якого зобов'язання розглядаються як джерела коштів.

В США зобов'язання або пасиви, визначаються як можлива відмова від економічних вигод в майбутньому, зумовлена нині існуючими зобов'язаннями організації по передачі активів або наданню послуг іншим організаціям в майбутньому в результаті операцій або подій, що мали місце в минулому.

Основними характеристиками зобов'язання є наступні:

1. наявність у компанії зобов'язання, виконати яке можна лише шляхом передачі активу або надання послуг іншій організації в майбутньому;
2. господарська подія, що призвела до виникнення даного зобов'язання, вже відбулася;
3. виникнення зобов'язання повинно бути, принаймні, ймовірним.

Необхідно розрізняти дійсні та майбутні зобов'язання. Вішення керівництва підприємства придбати активи у майбутньому саме по собі не веде до виникнення зобов'язання. Як правило, зобов'язання виникає тільки тоді, коли актив отримано або коли підприємство укладає невідмовну угоду придбати актив. В останньому випадку невідмовність угоди означає, що «економічні наслідки невиконання зобов'язання, наприклад, у зв'язку зі штрафними санкціями, не дадуть підприємству можливості уникнути вибуття ресурсів на користь іншої сторони.

Погашення існуючого зобов'язання, як правило, означає, що підприємство віддає ресурси, які втілюють економічні вигоди, з метою задоволення претензій іншої сторони. Погашення існуючого зобов'язання може здійснюватись різними способами, наприклад, шляхом сплати грошових коштів, передачі інших активів, надання послуг, заміни даного зобов'язання іншим зобов'язанням, перетворення його на капітал.

Визначення вартості зобов'язання здійснюється на основі даних про господарські операції, що призвели до його виникнення, та ви-

значається основною сумою зобов'язання, на яку нараховуються відсотки.

У Франції зобов'язання поділяються залежно від строків погашення (один рік, від двох до п'яти років і більше п'яти років), причому їх поділ наводиться в примітках до річної звітності, а також за видами їх розбиття за строками (поточні борги, банківські овердрафти, заборгованість перед постачальниками, за податками і соціальними платежами тощо). В частині пенсійного забезпечення працівників багато організацій покладаються, в першу чергу, на участь у державних пенсійних програмах і на спеціальні галузеві схеми. Існують також додаткові пенсійні схеми, які фінансуються в добровільному порядку. Зобов'язання за пенсійним забезпеченням дозволено покривати в балансі та відображати відповідні витрати. На даний час обов'язковою вимогою є лише розшифрування вказаних зобов'язань в примітках.

Окремі зобов'язання можуть вимірюватися тільки із застосуванням попередніх оцінок. Такі зобов'язання називаються забезпеченням. В окремих країнах таке забезпечення не визнається зобов'язанням, оскільки концепція зобов'язання викладена вузько й охоплює тільки ті суми, які можуть бути визначені без застосування попередніх оцінок.

Визначення зобов'язання, наведене у параграфі 49 Концептуальної основи МСБО, базується на ширшому підході. Таким чином, якщо забезпечення містить існуюче зобов'язання і відповідає решті визначення, воно розглядається як зобов'язання, навіть якщо його сума оцінена попередньо. Прикладом є забезпечення платежів, що мають бути зроблені згідно з існуючими гарантіями та забезпеченням пенсійних зобов'язань.

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Романів С.Р.*