

Ірина БЕНЬКО
кандидат економічних наук
доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності
Тернопільський національний економічний університет

Віталій БЕНЬКО
студент
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ПОСЛУГИ ЗВ'ЯЗКУ

Розглянуто особливості аналізу дебіторської заборгованості за послуги зв'язку, висвітлено рівні дебіторської заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів по категоріях споживачів.

Ключові слова

Дебіторська заборгованість, споживачі, активи підприємства, тарифні доходи.

В умовах ринку, з його динамізмом і конкуренцією, роль зв'язку постійно зростає. Здійснювати управління господарськими процесами можна тільки на основі інформації, що створюється в обсягах і у терміни, які необхідні для прийняття рішень. Продукцією галузі зв'язку є процес переміщення інформації, що виконується за допомогою засобів зв'язку. Актуальність теми обумовлена особливим місцем зв'язку в економіці країни. Основним завданням зв'язку є збереження при передачі цінності інформації, що надходить у систему зв'язку від підприємств, організацій і населення. Різні види зв'язку мають і різні якісні показники. Споживачі вибирають той чи інший вид зв'язку залежно від обсягу інформації, що передається, від вимог швидкості її проходження в системі зв'язку, а також від доступності засобів зв'язку [2, с. 102].

Виходячи з актуальності теми роботи, її метою стала розробка методичних і практичних рекомендацій щодо аналізу дебіторської заборгованості за послуги зв'язку, тому що вона має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства.

З метою теоретичного вивчення та аналітичної оцінки даної проблеми в роботі ставилися такі основні завдання:

– вивчити теоретичні аспекти, що стосуються ролі та місця галузі

зв'язку в економіці України;

- вивчити існуючу структуру дебіторської заборгованості за послуги зв'язку;
- проаналізувати склад та структуру рівнів дебіторської заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів по категоріях споживачів.

З. Манів, Т. Лозова, В. Орлов [6; 7; 8] та інші автори вказують, що аналіз сучасного стану ринку телекомунікаційних послуг у галузі є вкрай необхідним і сприятиме швидкій інтеграції держави у світове економічне співтовариство.

У процесі діяльності Тернопільська філія ВАТ „Укртелеком” здійснює розрахунки з іншими підприємствами, установами, організаціями, фізичними особами, які пов'язані з наданням послуг зв'язку, передачею в оренду майна, виконанням робіт. У зв'язку із цим у філії виникає дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. За даними бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але звичайно така сума визначається на дату балансу. Оскільки відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку підприємства

© Ірина Бенько,
Віталій Бенько, 2009

Стаття надійшла до
редакції 24.02.2009 р.

подають також проміжну (квартальну) звітність, то суму дебіторської заборгованості підприємства слід визначати щоквартально. Дебіторська заборгованість відображається у формі № 1

„Баланс” у складі активів. Активи підприємства — це ресурси, що контролюються підприємством, від використання яких очікується отримання економічних вигод у майбутньому [7, с. 98].

Таблиця 1. Показники дебіторської заборгованості за послуги зв'язку в Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком” у 2008 році на дату балансу

Показник	01.01.2008 р.	01.04.2008 р.	01.07.2008 р.	01.10.2008 р.	01.01.2009 р.
Сума заборгованості, тис. грн.	9600,3	10105,3	10228,0	10318,1	9785,3
У розрахунку на 1 грн. доходів	0,87	0,91	0,97	0,99	0,89

Приведені дані таблиці 1 свідчать про те, що сума дебіторської заборгованості за послуги зв'язку в Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком” в 2008 році на дату балансу має тенденцію до зростання протягом перших трьох кварталів 2008 року і зниження на кінець року. Дане коливання в основному пов'язане з тим, що бюджетні установи через незадовільне фінансування основні кошти

отримують під кінець фінансового року. Саме тоді вони і погашають борги. Звичайно, економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається в тому, що підприємство в результаті її погашення розраховує отримати грошові кошти. Відповідно дебіторську заборгованість можна визнати активом тільки тоді, коли існує ймовірність її погашення боржником [6, с. 48].

Таблиця 2. Динаміка дебіторської заборгованості за послуги зв'язку в розрізі категорій споживачів у Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком” на початок і кінець 2008 року

Категорії споживачів	01.01.2008 р.		01.01.2009 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Державний бюджет	1387,4	14,4	1469,3	15,0	+ 81,9	+0,6
Місцевий бюджет	181,3	1,9	168,5	1,7	- 12,8	-0,2
Компенсації пільговим категоріям громадян	226,0	2,4	241,3	2,5	+ 15,3	+ 0,1
Державні небюджетні підприємства	304,3	3,2	285,1	2,9	-19,2	-0,3
Недержавні підприємства	1356,1	14,1	1406,7	14,4	+ 50,6	+ 0,3
АПК	82,9	0,9	91,3	0,9	+ 8,4	0,0
Населення	6062,3	63,1	6123,1	62,6	+ 60,8	-0,5
Всього	9600,3	100,0	9785,3	100,0	+ 185,0	X

Як свідчать приведені дані таблиці найбільшим дебітором Тернопільської філії ВАТ „Укртелеком” протягом 2008 року було населення. Питома вага дебіторської заборгованості становила 63,1 % на початок року і 62,6 % на кінець 2008 року. При цьому абсолютна сума заборгованості протягом року зросла на 60,8 тисяч гривень. Другим за величиною дебітором є установи, які фінансуються з державного бюджету. До них відносяться всі силові структури СВУ, МВС, ЗСУ, МНС та установи державного управління - адміністрації. Питома вага дебіторської заборгованості становила 14,4 % на початок року і 15,0 % на кінець 2008 року. При цьому абсолютна сума заборгованості протягом року зросла на 81,9 тисячі гривень. Значною є заборгованість такої категорії споживачів, як недержавні підприємства. Тернопільська філія ВАТ „Укртелеком” до цієї категорії споживачів відносить підприємства, які повністю або частково засновані на основі приватної власності, а також приватних підприємств. Питома вага дебіторської заборгованості становила 14,1 % на початок року і 14,4 % на кінець 2008 року. При цьому абсолютна

сума заборгованості протягом року зросла на 50,6 тисячі гривень. Таким чином можна зробити висновок про те, що три найбільші дебітори Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком” (населення, установи, які фінансуються з державного бюджету, а також приватні структури) за 2008 рік збільшили дебіторську заборгованість за послуги зв'язку з 91,6 % до 92 %, що в абсолютній сумі склало 193,3 тисячі гривень.

Слід відзначити, що розрахунки зі всіма без винятку юридичними особами Тернопільською філією ВАТ „Укртелеком” здійснюються із застосуванням авансової системи розрахунків і лише населення має змішану форму розрахунків (аванс пропонується сплачувати по абонементній платі з телефону і радіоточки, а міжміські і міжнародні телефонні розмови, похвилинну оплату місцевих телефонних розмов і інші разові послуги цій категорії споживачів надаються в кредит). Виходячи з викладеного занепокоєння викликають рівні заборгованості, що виникли по юридичних державних і недержавних підприємствах. При цьому бізнесові структури мають рівні дебіторської

заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів навіть вищі за підприємства державної форми власності, при цьому згідно з договором вони повинні здійснювати авансові розрахунки [8, с. 137].

Відповідно до Положення про порядок формування дебіторської заборгованості та резерву сумнівних боргів ВАТ „Укртелеком”, затвердженого наказом ВАТ „Укртелеком” № 553 від 17.12.2007

року „Про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику в структурних підрозділах ВАТ „Укртелеком” здійснюється класифікація дебіторської заборгованості за телекомунікаційні послуги та її групування за такими строками непогашення: до 90 днів, від 91 до 180 днів, від 181 до 360 днів, від 1 до 2 років, від 2 до 3 років, із застосуванням коефіцієнта сумнівності 0,6 до дебіторської заборгованості.

Таблиця 3. Динаміка дебіторської заборгованості Тернопільської філії ВАТ „Укртелеком” за термінами існування

	01.01.2008 р.		01.01.2009 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
До 90 днів	7748,4	80,7	7930,0	81,0	+ 181,6	+0,3
Від 91 до 180 днів	285,1	3,0	273,1	2,8	-12,0	-0,2
Від 181 до 360 днів	345,6	3,6	362,4	3,7	+ 16,8	+0,1
Від 1 до 2 років	598,1	6,2	534,1	5,5	-64,0	-0,7
Від 2 до 3 років	623,1	6,5	685,7	7,0	+ 62,6	+0,5
Всього	9600,3	100,0	9785,3	100,0	+ 185,0	X

З приведених даних можна зробити висновок про те, що в цілому по Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком” ріст дебіторської заборгованості відбувся за рахунок збільшення заборгованості терміном до 90 днів (абсолютне збільшення заборгованості 185,0 тисяч гривень в тому числі терміном до 90 днів 181,6 тисяч гривень). Однак необхідно зосередитись на тих негативних тенденціях, які відбуваються між термінами її виникнення. Так зменшення дебіторської заборгованості від 91 до 180 днів на 12 тисяч гривень фактично відбулося за рахунок її переходу в терміни від 181 до 360 днів (+16,8 тисяч гривень). Негативна ситуація склалася щодо дебіторської заборгованості терміном від 2 до 3 років на 62,6 тисяч гривень. Фактично ріст відбувся за рахунок

зменшення заборгованості від 1 до 2 років (- 64,0 тисяч гривень). Все це свідчить про недостатню роботу працівників філії щодо відшкодування заборгованості з тривалими термінами існування.

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною.

Наступним етапом аналізу дебіторської заборгованості є її зіставлення з місячними тарифними доходами по категоріях споживачів. Це дасть змогу встановити реальні заборгованості окремих споживачів.

Таблиця 4. Рівні дебіторської заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів за категоріями споживачів у Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком» протягом 2008 року

Показник	01.01.2008 р.	01.04.2008 р.	01.07.2008 р.	01.10.2008 р.	01.01.2009 р.
Державний бюджет	1,74	1,87	1,91	1,97	2,02
Місцевий бюджет	0,69	0,65	0,67	0,68	0,63
Пільговики	2,1	2,1	2,3	2,4	2,5
Державні підприємства	0,78	0,77	0,75	0,76	0,78
Недержавні підприємства	0,89	0,91	0,93	0,88	0,90
АПК	1,37	1,44	1,67	1,56	1,49
Населення	0,87	0,89	0,85	0,83	0,81

Як свідчать приведені дані таблиці, найбільші рівні дебіторської заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів склалися по відшкодуванню з розрахунками з бюджетом і позабюджетними фондами, до якої включається заборгованість фінансових та податкових органів з

компенсації виплат особам, що постраждали внаслідок аварії на ЧАЕС, ветеранам війни і прирівняним до них особам та інших компенсаційних виплат 2,1 і 2,5 місячних нарахувань відповідно на початок і кінець 2008 року. Більше двох місяців на кінець 2008 року

склала заборгованість установ, що фінансуються з державного бюджету. До цих установ належать органи внутрішніх справ, військові частини і комісаріати, служба безпеки України, а також установи, які здійснюють державне управління (структури міністерств, відомств, обласні і районні державні адміністрації).

За даними бухгалтерської звітності (ф.1, ф.2) можна визначити низку показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості.

До цих показників належать:

1. Оборотність дебіторської заборгованості:

$$Od = B : D (1),$$

де *Od* – оборотність дебіторської заборгованості;

B – обсяг виручки від реалізації продукції за рік, тис. грн.;

D – середньорічний обсяг дебіторської заборгованості, тис. грн.

Підставивши дані у формули, одержимо результат:

$$Od\ 2007\ p. = 126512,2 : 9600,3 = 13,2\ \text{рази.}$$

$$Od\ 2008\ p. = 133691,8 : 9785,3 = 13,6\ \text{рази.}$$

Таким чином можна зробити висновок про те, що ріст дебіторської заборгованості в 2008 році склав 185 тисяч гривень і її оборотність зросла.

2. Період погашення дебіторської заборгованості:

$$Pd = 360\ \text{днів} : Od (2),$$

де *Pd* – період погашення дебіторської заборгованості, днів;

Od – оборотність дебіторської заборгованості, раз.

$$Pd\ 2007\ p. = 360\ \text{днів} : 13,2 = 27,3\ \text{дні.}$$

$$Pd\ 2008\ p. = 360\ \text{днів} : 13,6 = 26,5\ \text{дні.}$$

Як свідчать приведені розрахунки період погашення заборгованості зменшився на 0,8 дня, хоча і в 2007 році цей показник у цілому є досить позитивним.

Якщо порівняти показники дебіторської заборгованості, можна зробити висновок щодо того, чи поліпшився, чи погіршав стан розрахунків з споживачами послуг зв'язку проти минулого року. Якщо у філії зросла сумнівна дебіторська заборгованість, а також загальна частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних коштів, то можна зробити висновок про зниження ліквідності поточних активів у цілому, а отже, про погіршення фінансового стану підприємства. Значне перевищення дебіторської заборгованості завжди загрожує фінансовій стійкості підприємства та потребує залучення додаткових джерел фінансування.

Розглядаючи питання аналізу дебіторської заборгованості Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком», слід ознайомитися з одним із методів розрахунку з покупцями, що широко

використовується в країнах з розвинутими ринковими відносинами, — методом надання знижок за дострокової оплати. Відомо, що за умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунку (наприклад, у десятиденний термін), ніж втратити більшу суму в результаті інфляції.

Аналіз дебіторів дозволяє визначити надійність покупців для підприємства. Зазвичай покупців поділяють на три умовні групи:

- клієнти з позитивною кредитною історією, від яких підприємство має великі та довгострокові замовлення, оплата яких здійснюється в обумовлений термін (VIP-клієнти);
- клієнти з позитивною кредитною історією, від яких підприємство має середні та невеликі, але постійні замовлення, оплата яких здійснюється в терміни, близькі до договірних (найчисленніша група);
- клієнти з ненадійною або невідомою кредитною історією, від яких підприємство має невеликі непостійні або разові замовлення.

Виходячи з цього, підприємство складає стосовно цих клієнтів свою політику цін, надання знижок, відстрочень платежу, черговість і терміновість виконання замовлень тощо. Утримання постійних і надійних покупців забезпечує регулярне і прогнозоване надходження грошей на підприємство [10, с. 149].

Розробка стратегії укладення договорів збільшує приплив коштів і мінімізує неплатежі за поставлену продукцію. Договори повинні мати гнучкі умови і способи платежу, що базуються, з одного боку, на фінансовому аналізі, а з іншого боку - на їх привабливості для покупців.

Система знижок має заохочувати покупців або більше купувати, або раніше платити. Якщо повна передплата неможлива, можна застосовувати часткову передплату. Хоча знижки виправдані тоді, коли вони призводять до більш високого загального прибутку, та їх можна надавати і з метою збільшення припливу грошей у визначений період, коли підприємство відчуває їх дефіцит, наприклад, при наближенні терміну сплати податків.

Існують різні категорії знижок: за передплату, за великий обсяг купівлі, для довгострокового контракту, для VIP-клієнта, за високий кредитний рейтинг покупця, за невисоку якість продукції, за негарантовані терміни постачання тощо.

При розгляді питання про штрафи за прострочений платіж, за всіх інших рівних умов, слід віддавати перевагу знижкам за передплату і більш ранні платежі, тому що заохочення завжди діє краще, ніж покарання. Можна розробити таку шкалу знижок, яка б зіставляла терміни оплати з

величиною знижок і включала в себе додаткові платежі (а по суті — штрафи) за більш пізню оплату. Для цього порівняймо два можливі варіанти

формулювань договору надання послуг телефонного зв'язку.

Таблиця 5. Варіанти формування договору надання послуг телефонного зв'язку

Умови договору	Варіант 1	Варіант 2
Сума договору, грн.	1000	1100
Термін оплати, днів	20	20
Штраф за прострочення платежу, %	10	—
Знижки		
За повну передоплату, %	—	15
За оплату протягом 20 днів після отримання послуг, %	—	10
Сума договору через 20 днів після отримання послуг, грн.	1100	1100

Отже, аналізуючи дані дебіторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої ситуації на

підприємстві. Це дасть можливість встановити контроль за надходженням коштів від дебіторської заборгованості.

Список літератури

1. Економіка підприємства: практичний посібник [Текст] / В. І. Осіпов, А. І. Ягодзинський, В. Д. Граждан, А. Т. Никифорова. – Одеса: Астропрінт, 2006. – 356 с.
2. Економіка зв'язи [Текст] / О. С. Срапионов, Т. А. Кузовкова, Г. М. Жигульська і др. ; под ред. О. С. Срапионова і В. Н. Болдина. – М.: Радио и связь, 2005. – 296 с.
3. Жатько, К. С. Бухгалтерський облік у схемах і таблицях [Текст]: навчальний посібник / К. С. Жатько. – К.: ЦУЛ, 2008. – 112 с.
4. Про зв'язок: закон України від 16 травня 1995 р. № 161/95-ВР – К.: Укртелеком, 1995. – 26 с.
5. Про телекомунікації: закон України від 21 грудня 2003 р. № 161/95-ВР – К.: Укртелеком, 2003. – 84 с.
6. Манів, З. О. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К.: Знання, 2006. – 580 с.
7. Орлов, В. Н. Економіка зв'язку [Текст] / В. Н. Орлов. – Одеса: УДАЗ, 2006. – 331 с.
8. Орлов, В. Н. Вдосконалення організаційної структури і фінансів галузі зв'язку України [Текст]: навчальний посібник / В. Н. Орлов. – Одеса, 2007. – 246 с.
9. Орлова, В. К. Основи бухгалтерського обліку [Текст]: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2008. – 294 с.
10. Основы экономики телекоммуникаций (связи) [Текст]: учебник для вузов / М. А. Горелик, Е. А. Голубицкая, Т. А. Кузовкова и др. ; под ред. М. А. Горелик и Е. А. Голубицкой. – М.: Радио и связь, 2004. – 412 с.

РЕЗЮМЕ

Бенько Ирина, Бенько Виталий

Анализ дебиторской задолженности за услуги связи

Рассмотрены особенности анализа дебиторской задолженности за услуги связи, отражены уровни дебиторской задолженности в расчете к месячным тарифным доходам по категориям потребителей.

RESUME

Ben'ko Iryna, Ben'ko Vitaliy

An analysis of account receivable for services of connection

The features of analysis of account receivable for services of connection are considered. The levels of account receivable in a calculation to the monthly tariff profits on the categories of users are reflected.