

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра обліку і оподаткування

АТАМАНЮК Роман Анатолійович

**Облік й аналіз дебіторської заборгованості: організація та
методичні підходи**

спеціальність: 071 – Облік і оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**Виконав студент групи
ОПДм-21
Р. А. Атаманюк**

Науковий керівник:
к.е.н., доц. Івасечко У.В.

Кваліфікаційну роботу
допущена до захисту
_____ 20__ р.

Зав. кафедри
д.е.н., професор З.-М. В. Задорожний

ТЕРНОПІЛЬ – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

- 1.1. Місце та роль дебіторської заборгованості в кругообороті активів підприємства
- 1.2. Класифікація та оцінка дебіторської заборгованості: шляхи вдосконалення

РОЗДІЛ 2 МЕТОДИКА ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

- 2.1. Облік дебіторської заборгованості, пов'язаної з товарними та нетоварними операціями
- 2.2 Резерв сумнівних боргів: особливості обліку та порядок формування
- 2.3. Зарубіжна практика обліку дебіторської заборгованості

РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ТА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЇЇ ВЕЛИЧИНОЮ

- 3.1. Методика аналізу дебіторської заборгованості
- 3.2 Кредитна політика та аналіз факторів ризику партнерських відносин

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах, коли зростає кількість неплатежів і збільшується термін прострочення дебіторської заборгованості, підприємствам України необхідно впроваджувати ефективні методи обліку та аналізу дебіторської заборгованості. Це дозволяє підприємству краще контролювати свої фінансові потоки, уникати можливих збитків від безнадійних боргів і приймати обґрунтовані управлінські рішення для підвищення конкурентоспроможності на ринку товарів, робіт та послуг. В умовах наростаючої кризи неплатежів підприємствам необхідно коригувати свої умови надання кредиту. Зокрема, може бути доцільним перегляд термінів оплати для клієнтів, введення більш жорстких умов щодо перевірки кредитоспроможності, а також застосування обмежень на обсяги кредиту для клієнтів із високим ризиком. Крім того, підприємства можуть звертатися до гарантій або заставних механізмів для мінімізації ризиків неплатежів.

Підвищена увага до обліку та аналізу дебіторської заборгованості є необхідною через її значну роль у фінансовій стабільності підприємства, а також важливість для оцінки кредитного ризику та збереження ліквідності. Вона являє собою актив для підприємства, оскільки це суми, що очікуються до отримання від покупців або інших контрагентів. Водночас дебіторська заборгованість є джерелом ризиків, зокрема через можливість непогашення або затримки у виплатах.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є дослідження теоретико-методичних положень та розробка практичних рекомендацій з удосконалення обліку та аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством.

Для досягнення зазначеної мети в роботі поставлено наступні теоретичні та практичні завдання:

- дослідити роль та місце категорії «дебіторська заборгованість» в кругообороті активів підприємства;
- систематизувати ознаки класифікацію дебіторської заборгованості;
- розкрити методику обліку дебіторської заборгованості за товарними та нетоварними операціями;

– проаналізувати існуючі методи нарахування резерву сумнівних боргів у вітчизняній та зарубіжній практиці та розробити рекомендації щодо їх удосконалення;

– розкрити методикау щодо проведення аналізу та формування системи управління дебіторською заборгованістю;

– розробити рекомендації щодо здійснення аналізу потенційних партнерів на предмет співпраці.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність ТОВ «СЕ БОРДНЕТЦЕ-УКРАЇНА».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних, організаційних і практичних засад обліку та аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці науково обґрунтованих практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку та аналізу дебіторської заборгованості в процесі управління підприємством.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці рекомендацій і пропозицій, спрямованих на подальший розвиток теоретико-методичних положень обліку та аналізу дебіторської заборгованості з метою підвищення ефективності управління підприємством.

Робота складається із вступу, трьох, розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ I

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

1.1. Місце та роль дебіторської заборгованості в кругообороті активів підприємства

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства часто виникає дебіторська заборгованість. Вона є результатом наданих товарів, послуг чи виконаних робіт, за які ще не надійшла оплата. Це значить, що підприємство надає товари чи послуги, але оплата від покупця чи клієнта відбудеться пізніше. Відтерміновані платежі є типовими в багатьох видах бізнесу, особливо коли йдеться про великі партії товарів або послуг, або ж коли контрагентам надаються знижки за умови оплати протягом певного часу.

Коли підприємство відвантажує товар, воно фактично надає кредит покупцю, який зобов'язується оплатити в визначений термін. Цей період між відвантаженням і оплатою є критичним для підприємства з точки зору управління грошовими потоками.

Поки гроші не надійшли, на балансі підприємства виникає дебіторська заборгованість, яка відображає невикладені суми за надані товари чи послуги.

Дебіторська заборгованість є важливою складовою активів підприємства, і її роль в кругообороті активів є суттєвою для розуміння загальної фінансової стратегії підприємства. Кругооборот активів - це процес, в рамках якого підприємство використовує свої активи для здійснення операцій, а потім ці активи, або їх частини, повертаються у вигляді грошових коштів чи інших ресурсів.

Короткострокова дебіторська заборгованість, термін погашення якої становить до 12 місяців, є частиною оборотних активів підприємства. Оборотні активи - це активи, які підприємство використовує протягом одного виробничого циклу або річного фінансового періоду. Вони включають грошові кошти, запаси, дебіторську заборгованість тощо. Дебіторська заборгованість виникає, коли підприємство продає товари або надає послуги в кредит. Це є етапом обороту

активів, які з часом перетворюються на грошові кошти після погашення заборгованості дебіторами.

Протягом операційного циклу підприємство продає продукцію чи надає послуги клієнтам в кредит. Поява дебіторської заборгованості відображає тимчасову стадію кругообороту активів, коли ресурси вже «відпрацьовані» і надані, але ще не отримані у вигляді грошей. Зі збільшенням обсягів продажу на умовах кредиту зростає і дебіторська заборгованість, що безпосередньо впливає на ліквідність підприємства.

Ключовою частиною кругообороту активів є етап повернення коштів за надані в кредит товари чи послуги. Коли дебіторська заборгованість погашається, це переводить активи в грошову форму, що забезпечує підприємству ліквідність для здійснення наступних операцій, таких як закупівля матеріалів, виплата зарплат, погашення зобов'язань перед постачальниками тощо. Таким чином, дебіторська заборгованість є важливим етапом у забезпеченні безперервного кругообороту активів.

Короткострокова дебіторська заборгованість тісно пов'язана з іншими активами підприємства, зокрема з товарно-матеріальними запасами та грошовими коштами. Наприклад, збільшення дебіторської заборгованості може бути результатом зростання товарообігу або більш лояльних умов кредитування. Однак, якщо дебіторська заборгованість зростає без відповідного збільшення грошових потоків, підприємство може зіткнутися з проблемами ліквідності, оскільки не зможе своєчасно сплатити власні зобов'язання.

Довгострокова дебіторська заборгованість відрізняється від короткострокової тим, що термін її погашення перевищує один рік або один операційний цикл, якщо він довший за рік. Вона має інший характер і вплив на фінансові потоки підприємства.

Довгострокова дебіторська заборгованість відноситься до необоротних активів, оскільки її погашення відбудеться не раніше ніж через рік. Вона є ресурсом, що інвестується в розширення або розвиток бізнесу, а не в поточний оборотний процес. Це може бути кредит, наданий підприємством на тривалий

термін своїм клієнтам або партнерським компаніям, інвестиції, які мають на меті довгострокове співробітництво чи забезпечення стійкої фінансової підтримки.

Оскільки довгострокова дебіторська заборгованість не забезпечує швидке повернення коштів, вона має суттєве значення для фінансової ліквідності підприємства в довгостроковій перспективі. Це може впливати на здатність підприємства забезпечувати поточні фінансові зобов'язання, поки кошти не будуть повернуті. Тому підприємства повинні ретельно контролювати рівень і терміни таких заборгованостей, щоб уникнути кризових ситуацій з ліквідністю.

У деяких випадках довгострокова дебіторська заборгованість може бути результатом стратегічних інвестицій підприємства в партнерів або проекти, які обіцяють вигідний фінансовий результат у майбутньому. Наприклад, підприємство може надати великі кредити або товарні кредити на тривалий період своїм основним клієнтам чи партнерам з метою зміцнення ділових відносин або забезпечення певних конкурентних переваг.

Довгострокова дебіторська заборгованість значно змінює структуру активів підприємства. Вона знижує частку оборотних активів (наприклад, грошових коштів і короткострокової дебіторської заборгованості) і збільшує частку необоротних активів. Це може мати як позитивні, так і негативні наслідки в залежності від того, як підприємство управляє своїми активами. Якщо підприємство покладається на довгострокову дебіторську заборгованість як на джерело доходу в майбутньому, це може бути стратегічно вигідно, однак відсутність належного контролю може призвести до ліквідних проблем.

Оскільки термін погашення довгострокової дебіторської заборгованості може бути великим, це підвищує ризики для підприємства. Ризики включають можливість непогашення боргів (банкрутство або фінансові проблеми дебітора), зміни в економічних умовах, які можуть вплинути на здатність клієнта виконувати свої зобов'язання, а також коливання валютних курсів (якщо заборгованість в іноземній валюті). Це робить таку заборгованість менш ліквідною і менш прогнозованою.

Дебіторська заборгованість як економічне явище, пройшла тривалий шлях розвитку. «Поняття дебітор на перших порах ототожнювалося не лише з особою,

але й з товаром, грошима, рахунком. Трактування поняття дебіторська заборгованість, яке має місце і сьогодні, з'явилося ще у VIII ст. н. е. Особливо важливим і суттєвим є внесок Е. Дегранжа і Дж. Дзаппи, котрі почали розглядати дебіторську заборгованість як один із показників, що характеризує фінансовий стан підприємства. Відомо, що фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами» [15].

Також вагомим фактом є те, що «появі терміну дебітор VI ст. до н.е. ми зобов'язані Давньому Римі, в якому введено такі поняття як *expensilatio* (відмітка кредитора в його кодексі за згодою дебітора, що першим видана останньому певна сума грошей чи грошова цінність) та *ассертілатіо* (відмітка, що борг оплачено). Слід зазначити, що дебітором вважалась особа, якій видана певна сума грошей чи грошова цінність, а дебіторською заборгованістю – видана сума» [15]

З розвитком бухгалтерії і фінансів терміни «дебітор» і «дебіторська заборгованість» удосконалювалися через необхідність більш детального обліку, класифікації та управління цими активами. Це сприяло підвищенню точності фінансових звітів і дає підприємствам можливість ефективніше управляти своїми грошовими потоками, прогнозувати ліквідність і своєчасно виявляти проблеми з неплатоспроможністю контрагентів.

У науковій літературі зустрічаються різні визначення дебіторської заборгованості. Деякі вчені трактують дебіторську заборгованість як суми, які підприємство має право отримати від своїх контрагентів у результаті реалізації товарів, виконання робіт чи надання послуг. Інші підходи можуть підкреслювати юридичний аспект, згідно з яким дебіторська заборгованість визначається як право підприємства на стягнення боргу з контрагента згідно з умовами укладеного договору (табл.1.1)

Трактування дебіторської заборгованості

Джерело	Дебіторська заборгованість – це:
1	2
Білик М.	«сума боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб і виникають у процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ»[10].
Кужельний М., Лінник П.	«заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи»[10]
Бугай В., Головка Н.	«кошти в розрахунках, що, на думку авторів, становлять борги інших підприємств або осіб даному підприємству»[10]
Білуха М.	кошти в незакінчених розрахунках, або дебіторська заборгованість, яка становить заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству
Золотогоров В.	«сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин з ними»[10]

«Щодо обліку довгострокової дебіторської заборгованості згідно з вимогами стандартів, у першу чергу необхідно внести зміни у НП(С)БО 10 Дебіторська заборгованість, тобто чітко розмежувати поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. У даному стандарті до сих пір не відзначено, що їх облік ведеться на різних рахунках бухгалтерського обліку»[12].

Відсутність єдиної точки зору на трактування дебіторської заборгованості також має практичні наслідки. Це ускладнює стандартизацію обліку та звітності, а також створює труднощі у прийнятті рішень для бухгалтерів та фінансових аналітиків, які повинні враховувати різні трактування поняття у своєму обліку та аналізі фінансових результатів підприємства.

Не менш важливою проблемою є співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості у загальній їх структурі. У західних країнах рівень дебіторської заборгованості в активах підприємств становить 20-21%. Це свідчить про високий рівень ефективності управління кредитами та дебіторами, де

підприємства активно контролюють строки платежів, знижують ризики неплатежів і використовують різні інструменти для управління ризиками, такі як кредитні ліміти, страхування, факторинг, та інші методи забезпечення виконання зобов'язань.

На жаль, в Україні ситуація виглядає значно гірше, і дебіторська заборгованість на більшості підприємств складає 40-60% від їхніх активів. Така висока частка дебіторської заборгованості спричинена невиконанням зобов'язань або затримки з оплатою можуть бути результатом відсутності чіткої політики щодо управління кредитними ризиками. Багато контрагентів можуть не дотримуватися умов договору щодо строків розрахунків, що веде до накопичення заборгованості. Підприємства можуть надавати кредитні умови через нестабільність економіки або в надії на подальше покращення платоспроможності контрагентів, однак це не завжди виправдовується.

1.2. Класифікація та оцінка дебіторської заборгованості

Ефективне управління дебіторською заборгованістю є важливим аспектом фінансової стабільності підприємства, і цей процес неможливий без її класифікації, визнання та оцінки. Правильне визнання і оцінка дебіторської заборгованості дозволяють підприємствам приймати обґрунтовані управлінські рішення, що допомагають уникнути фінансових ризиків, пов'язаних з неплатежами та зниженням ліквідності.

Класифікація дебіторської заборгованості є важливим етапом аналізу та управління цією категорією активів підприємства. Вона дозволяє не лише систематизувати та структурувати інформацію, але й здійснювати більш ефективний моніторинг та оцінку фінансового стану підприємства. Класифікація дає можливість зрозуміти, які частини дебіторської заборгованості є найбільш ризикованими, а які можуть бути сплачені в короткостроковій перспективі.

Проблеми в класифікації дебіторської заборгованості є актуальними і потребують системного підходу для їх вирішення. Розробка єдиних методичних

рекомендацій та стандартів, удосконалення облікових процедур і підходів до класифікації допоможуть підвищити точність і ефективність управління дебіторською заборгованістю, що в свою чергу позитивно позначиться на фінансовому стані підприємства.

На сьогодні немає єдиної методики для класифікації дебіторської заборгованості, що є основною причиною виникнення неоднозначностей в обліку. Різні організації можуть використовувати свої методи класифікації, що призводить до труднощів у порівнянні фінансових звітів та впливає на оцінку ліквідності підприємств. Наприклад, для торговельних підприємств може бути важливим облік товарних кредитів, тоді як для виробничих - борги за виконані роботи або надані послуги. Проте, відсутність єдиних рекомендацій щодо застосування різних класифікаційних ознак ускладнює стандартизацію цього процесу та може призвести до різного трактування одних і тих самих понять.

Одна з основних класифікаційних ознак - це стан дебіторської заборгованості. В цьому контексті вона класифікується за трьома напрямками (рис 1.1.)

Поділ дебіторської заборгованості за забезпеченістю є важливим аспектом бухгалтерського обліку, оскільки це дозволяє більш точно оцінювати ризики, пов'язані з погашенням заборгованості. Заборгованість може бути забезпеченою або незабезпеченою, і цей поділ має значення для правильної оцінки її вартості, а також для формування резервів сумнівних боргів.

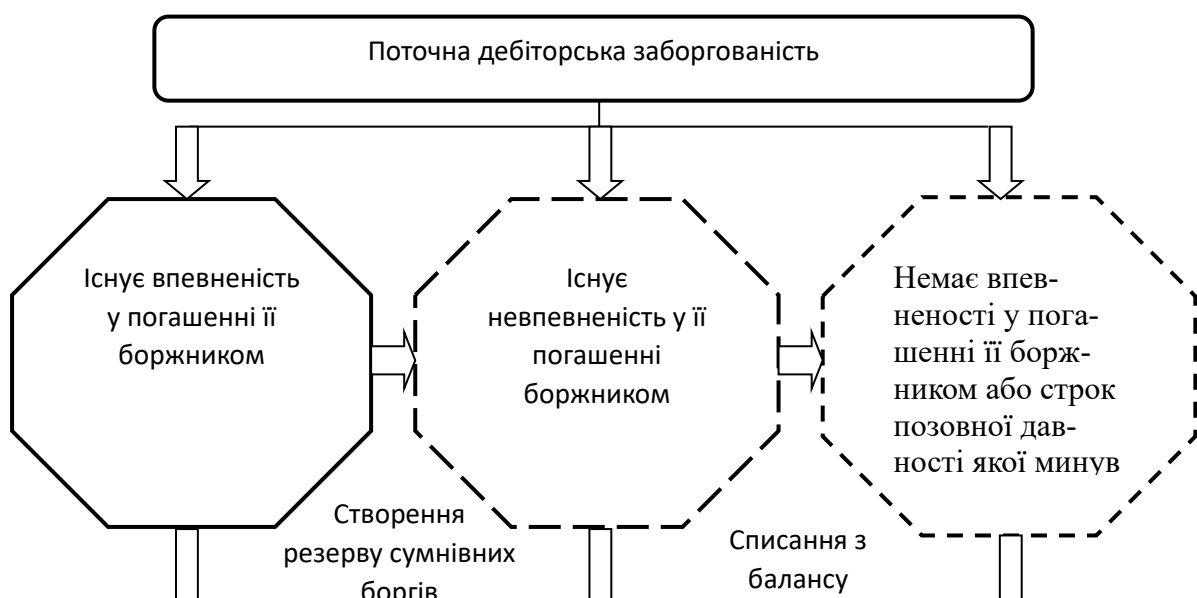


Рис. 1.1. Класифікація поточної дебіторської заборгованості за її станом.

Заборгованість є забезпеченою якщо має забезпечення у вигляді гарантії, застави, поруки чи векселя, що надає додаткові гарантії для кредитора щодо отримання платежу навіть у випадку неплатоспроможності боржника.

Забезпечена заборгованість може включати такі форми забезпечення:

а) гарантія - це зобов'язання третьої сторони (гаранта) виплатити заборгованість у разі неплатежу боржника;

б) застава - це права на майно боржника, яке може бути використане для покриття заборгованості в разі невиконання зобов'язань.

в) порука - це особисте зобов'язання іншої особи, яка обіцяє виконати боргові зобов'язання замість боржника.

г) вексель - це письмова угода, що зобов'язує боржника сплатити певну суму в зазначений термін.

Заборгованість є незабезпеченою, якщо не має забезпечення у вигляді гарантій чи інших форм забезпечення, що підвищує ризики непогашення.

Важливим є також систематизація та відображення взаємозв'язку видів дебіторської заборгованості згідно Плану рахунків та Балансу (рис. 1.2).

Поділ дебіторської заборгованості на допустиму і невинуватливу має важливе значення для ефективного управління фінансами підприємства, оскільки він дозволяє не лише оцінювати ризики, пов'язані з непогашенням боргів, а й виявляти проблеми в господарській діяльності.

Допустима дебіторська заборгованість є результатом звичайної господарської діяльності підприємства і не свідчить про порушення фінансової дисципліни або внутрішні проблеми. Допустима дебіторська заборгованість виникає внаслідок застосування певних форм розрахунків за товари та послуги, що є звичайними для будь-якого бізнесу. Наприклад, це можуть бути: кредитні продажі коли товари чи послуги продаються з умовою відстрочки платежу;

контрактні відстрочки, коли сторони укладають договори, в яких передбачено певний період для погашення боргу; розрахунки в процесі виконання робіт або наданих послуг, коли клієнт зобов'язується оплатити борг після завершення виконання робіт чи надання послуг.

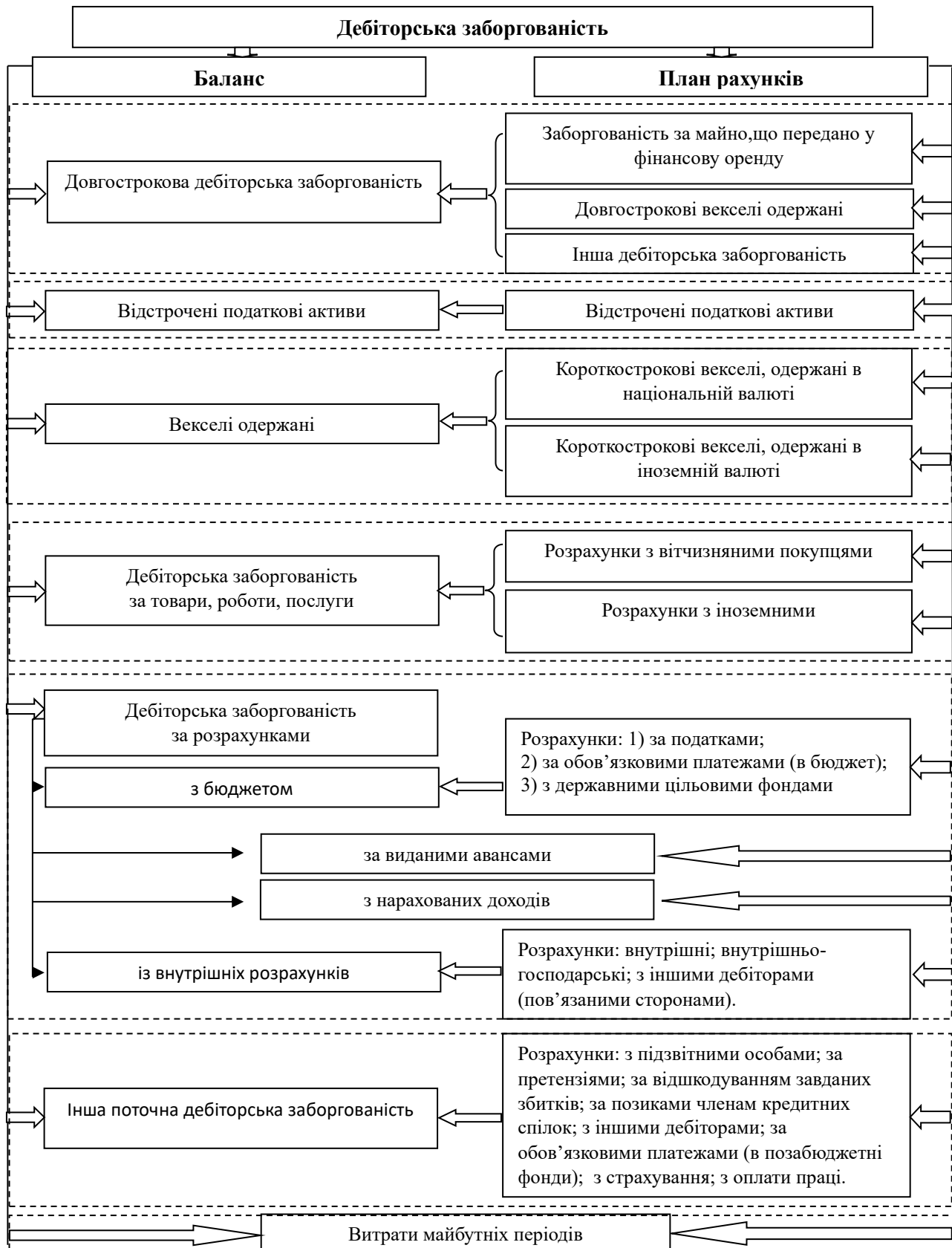


Рис. 1.2. Класифікація дебіторської заборгованості у Балансі та Плані рахунків

Допустима дебіторська заборгованість є нормальною складовою оборотних активів підприємства, і вона не повинна викликати занепокоєння, якщо строк її погашення чітко визначений і дотримується фінансової дисципліни.

Невиправдана дебіторська заборгованість виникає внаслідок порушень в діяльності підприємства. Вона може бути наслідком неефективної організації роботи, нестач або розкрадання товарно-матеріальних цінностей, а також проблем з виконанням контрактних зобов'язань.

Невиправдана дебіторська заборгованість може виникати якщо товарно-матеріальні цінності чи кошти були викрадені, і підприємство не отримало за них оплати; у випадку невірного оформлення документів або помилки в обліку, що призводить до неправильних розрахунків; якщо постачальники не дотримуються умов контракту або не виконують зобов'язання з поставки товарів.

Одним із найважливіших критеріїв класифікації дебіторської заборгованості є об'єкти, щодо яких виникають зобов'язання. Тому здійснювати групування дебіторської заборгованості пропонуємо за об'єктами виникнення зобов'язань (рис. 1.3).



-
-

Рис. 1.3. Класифікація дебіторської заборгованості за об'єктами виникнення зобов'язань [19]

Підсумувавши все викладене вище, класифікацію дебіторської заборгованості можна подати так, як показано в табл 1.2.

Наведена класифікація розкриває економічну природу різних видів дебіторської заборгованості. Її застосування дасть змогу глибше провести фінансовий аналіз підприємства.

Методи оцінки дебіторської заборгованості повинні відповідати одному з основних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, закріпленому в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» — принципу обачності. Принцип обачності передбачає, що в процесі бухгалтерського обліку застосовуються такі методи оцінки, які запобігають заниженню оцінки зобов'язань і витрат, а також завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Це є важливим для забезпечення об'єктивності та надійності фінансової звітності, що є основою для прийняття рішень керівниками, інвесторами та іншими зацікавленими сторонами.

Таблиця 1.2

Класифікація дебіторської заборгованості

Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
<i>1. За способом виникнення</i>	а) товарна
	б) інша
<i>2. За термінами погашення</i>	
а) очікуваний термін погашення	а) короткострокова
	б) довгострокова
б) реальний термін погашення	в) термінова
	г) прострочена
	д) відстрочена
<i>3. За забезпеченістю</i>	а) забезпечена
	б) незабезпечена
<i>4. За контрагентами</i>	а) вітчизняних дебіторів

	б) іноземних дебіторів
5. За ступенем дотримання фінансової дисципліни	а) допустима
	б) не виправдана
6. За формою погашення	а) монетарна
	б) немонетарна
7. За об'єктами виникнення	а) товарні операції
	б) нетоварні операції

Визнання дебіторської заборгованості є важливою проблемою в бухгалтерському обліку, оскільки існують різні підходи до її реєстрації, що можуть впливати на фінансові результати підприємства. Щодо цього існує два основних концептуальних підходи до визнання дебіторської заборгованості, які ви описали:

1. Концепція, що враховує тільки стан цінностей на момент ліквідації підприємства.

Цей підхід базується на тому, що при складанні фінансової звітності, зокрема балансу, підприємство враховує тільки поточний стан своїх активів і зобов'язань на момент ліквідації. Згідно з цією концепцією дебіторська заборгованість не реєструється в активі, якщо борг не оплачується. Таким чином, дебіторська заборгованість не може бути визнана в момент продажу, якщо не було отримано коштів від покупця. Момент реалізації збігається з моментом отримання коштів, що означає, що прибуток може бути зафіксований тільки в момент надходження грошей на рахунок підприємства.

Ця концепція орієнтується на обачність і реальну ліквідність активів, що знижує ризик занадто оптимістичного відображення фінансових результатів, оскільки тільки реальні грошові надходження можуть бути зафіксовані як прибуток. Однак вона може бути занадто обережною і не відображати реальну картину фінансових відносин підприємства в короткостроковій перспективі.

2. Концепція, яка враховує рух цінностей незалежно від можливостей ліквідації підприємства

Цей підхід відображає більш традиційну концепцію бухгалтерії, де рух цінностей враховується незалежно від того, чи відбудеться ліквідація підприємства чи ні. Відповідно до цієї концепції дебіторська заборгованість виникає на момент реалізації продукції, навіть якщо гроші ще не надійшли від покупця. Це означає,

що, коли підприємство продає товари чи послуги, воно одночасно визнає прибуток і реєструє дебіторську заборгованість. У момент відвантаження товару на суму дебіторської заборгованості нараховується прибуток, що є частиною собівартості проданої продукції. Таке визнання не залежить від отримання платежу. Однак важливо зазначити, що відсотки повинні бути вилучені з розрахунку дебіторської заборгованості. Це може стосуватися ситуацій, коли компанія реалізує товар в кредит або з умовами відстрочки платежу, і сума заборгованості включає не лише вартість товару, а й проценти або штрафи за відстрочку.

Цей підхід дозволяє враховувати доходи в момент їх виникнення, що є основою для обчислення прибутку в реальному часі, однак він може призвести до визнання дебіторської заборгованості, яка не буде погашена, що підвищує ризики для підприємства.

Таблиця 1.3

Концепції визнання дебіторської заборгованості

Параметр	Перша концепція (обачність)	Друга концепція (реалізація без урахування ліквідації)
1	2	3
<i>Момент визнання дебіторської заборгованості</i>	Лише при отриманні коштів, тобто на момент ліквідації підприємства.	На момент відвантаження товару або виконання послуги, навіть до надходження платежу.
<i>Вплив на фінансовий результат</i>	Прибуток реєструється тільки при отриманні грошей. Може призвести до заниження прибутку.	Прибуток визнається одразу після реалізації продукції, навіть без отримання коштів.
<i>Ризики</i>	Зменшується ймовірність завищення активів, але існує ризик невизнання реального фінансового результату.	Може призвести до завищення активів і доходів, якщо не буде погашеної заборгованості.
<i>Оцінка дебіторської заборгованості</i>	Без реєстрації дебіторської заборгованості до моменту отримання коштів.	Дебіторська заборгованість реєструється на момент продажу незалежно від платежу.

Перша концепція дозволяє більш обачно підходити до визнання дебіторської заборгованості, що є важливим для підприємств, які мають високий рівень неплатежів. Проте, цей підхід може призвести до занадто обережного відображення результатів діяльності, оскільки не враховуються продажі, що ще не були оплачені.

Друга концепція є більш звичною для підприємств, які активно працюють з кредитними продажами, оскільки дозволяє визнати прибуток і дебіторську заборгованість у момент реалізації продукції. Однак вона підвищує ризик завищення активів і може створювати проблеми, якщо дебіторська заборгованість не буде погашена.

Враховуючи принцип обачності, дебіторська заборгованість на дату балансу повинна бути відображена за чистою реалізаційною вартістю, що є різницею між первісною вартістю дебіторської заборгованості і сумою резерву сумнівних боргів. Це дозволяє більш обачно відображати активи підприємства, не завищуючи їх вартість, що відповідає принципу обачності в бухгалтерії.

Чиста реалізаційна вартість - це сума, яку підприємство може отримати від реалізації дебіторської заборгованості після врахування можливих втрат, пов'язаних з непогашенням частини або всієї заборгованості. Оцінка цієї вартості проводиться з урахуванням резерву сумнівних боргів.

Резерв сумнівних боргів - це кошти, які підприємство відокремлює для покриття ризиків, пов'язаних з непогашенням частини або всього обсягу дебіторської заборгованості. Він формується на основі оцінки можливості повернення заборгованості за певними критеріями, наприклад, на основі історії взаємовідносин з контрагентами або на основі строків непогашення боргу.

Перспективним для удосконалення оцінки дебіторської заборгованості є застосування методу оцінки дебіторської заборгованості на основі комплексного підходу що ґрунтується на коригуванні первісної вартості дебіторської заборгованості виходячи з коефіцієнта часу. Такий метод, що враховує коефіцієнт часу, дозволяє оцінити дебіторську заборгованість не лише з точки зору її первісної вартості, але й з урахуванням впливу часу, інфляції та зміни купівельної спроможності грошових коштів.

Механізм застосування коефіцієнта часу включає два етапи.

1. *Коригування первісної вартості.* Для кожної позиції дебіторської заборгованості розраховується коефіцієнт часу, що враховує строк, на який заборгованість не була погашена, та зміну вартості грошей через інфляцію або інші фактори. Коефіцієнт може бути визначений на основі індексу

інфляції або специфічних ринкових умов, характерних для конкретного підприємства.

2. *Розрахунок поточної вартості заборгованості.* Поточна вартість дебіторської заборгованості визначається як різниця між її первісною вартістю та коригуванням за допомогою коефіцієнта часу. Це дозволить краще оцінити реальну вартість зобов'язань і покращити точність фінансової звітності.

Коефіцієнт часу дозволяє відобразити реальну вартість дебіторської заборгованості, оскільки інфляція та зміни на ринку можуть значно вплинути на купівельну спроможність грошей. Така оцінка забезпечує більшу точність при відображенні заборгованості на поточну дату. Використання комплексного підходу дозволяє створити більш детальну та точну інформаційну базу для аналізу стану розрахунків з дебіторами. Це може допомогти виявити не тільки загальний рівень дебіторської заборгованості, але й оцінити її з точки зору реальної вартості.

До кола питань, що підлягають уточненню і мають значення для управління дебіторською заборгованістю, входить рефінансування дебіторської заборгованості. Рефінансування дебіторської заборгованості є важливим інструментом фінансового управління, що дозволяє підприємствам ефективно перетворювати дебіторську заборгованість на грошові активи, знижуючи тим самим ризики, пов'язані з неплатоспроможністю дебіторів та покращуючи ліквідність. Враховуючи сучасні фінансові практики та законодавчі ініціативи, важливо розглянути додаткові механізми рефінансування, зокрема уступку вимоги переведення боргу, яка є передбачена Цивільним кодексом України, але на практиці досі не отримала достатнього застосування через відсутність відповідної правової бази та методичних інструкцій.

Факторинг є найбільш поширеною формою рефінансування, коли підприємство продає свою дебіторську заборгованість факторинговій компанії з дисконтом. Це дозволяє швидко отримати грошові кошти за рахунок майбутніх надходжень від дебіторів. Факторингові компанії беруть на себе ризики неплатежу та здійснюють весь процес стягнення боргів.

Облік векселів дозволяє підприємствам конвертувати дебіторську заборгованість у ліквідні активи за допомогою векселів, які видаються дебіторами як форма письмового зобов'язання про оплату. Підприємство може продати вексель чи передати його до банку для отримання грошових коштів, а банк уже бере на себе функцію стягнення боргу.

Форфейтинг передбачає продаж довгострокових дебіторських вимог (як правило, за експортними контрактами) спеціалізованим фінансовим установам з метою отримання відразу грошових коштів. Важливою особливістю форфейтингу є те, що підприємство звільняється від всіх ризиків, пов'язаних з дебітором, оскільки форфейтер бере на себе всі зобов'язання по боргу.

Уступка вимоги (цесія) є операцією, при якій підприємство-постачальник (цедент) передає своє право вимоги до боргу іншій особі (цесіонарію). В Україні ця операція передбачена Цивільним кодексом, але в реальності її застосування обмежене. Це може бути пов'язано з відсутністю чітких методик обліку уступлених вимог та специфічної правової регламентації цієї процедури, що ускладнює її впровадження на практиці.

Впровадження таких способів рефінансування дозволить покращити стан з конвертацією дебіторської заборгованості і сприятиме зменшенню її величини.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

2.1. Облік дебіторської заборгованості, пов'язаної з товарними та нетоварними операціями

Дебіторська заборгованість за товарними виникає внаслідок звичайної операційної діяльності підприємства, що включає операції з продажу товарів, виконання робіт або надання послуг. Це важливе поняття в обліку, оскільки воно визначає дебіторську заборгованість, пов'язану безпосередньо з основною діяльністю підприємства, яка вимагає особливого обліку та контролю.

Товарна дебіторська заборгованість - це заборгованість покупців або замовників за товари, роботи чи послуги, надані підприємством. Вона виникає під час здійснення операцій, які є частиною основної господарської діяльності підприємства. В залежності від характеру товарної операції розрізняють контрагентів покупців та замовників.

Покупці - це особи (як фізичні, так і юридичні), які придбають продукцію підприємства (товари, роботи чи послуги). Вони є дебіторами, оскільки заборговані підприємству за отриману продукцію чи послугу. Всі розрахунки з покупцями відносяться до товарних операцій.

Замовники - це особи, які замовляють виготовлення продукції, виконання робіт чи надання послуг. Вони можуть бути як фізичними, так і юридичними особами, і, як покупці, вони стають дебіторами підприємства за отримані послуги або виконану роботу. У випадку замовлень, заборгованість виникає після виконання умов договору.

Товарні операції можуть бути різними за своїм характером.

- 1) Продаж товарів є найбільш типовою ситуацією, коли підприємство продає продукцію покупцям на умовах відстрочення платежу. Після цього виникає товарна дебіторська заборгованість.
- 2) Виконання робіт або надання послуг - тут дебіторська заборгованість виникає після виконання певних робіт або надання послуг за договором, якщо оплата не здійснена одразу.
- 3) Автономні угоди - окремі типи контрактів, наприклад, укладення замовлення на виготовлення специфічних товарів, надання послуг на індивідуальне замовлення.

Нетоварна дебіторська заборгованість відрізняється від товарної заборгованості, оскільки вона виникає не в результаті звичайної операційної діяльності підприємства (як продаж товарів, виконання робіт чи надання послуг), а внаслідок інших, не пов'язаних безпосередньо з основною діяльністю, операцій. Відповідно, ця заборгованість має інший обліковий статус і підлягає окремому обліку.

Нетоварна дебіторська заборгованість включає суми, які підприємство має отримати в результаті операцій, не пов'язаних із продажем товарів чи виконанням робіт або наданням послуг. Це борги, які виникають унаслідок інших видів діяльності, таких як надання авансів, розрахунки за доходами, претензії, позики тощо.

Операції, що призводять до виникнення нетоварної дебіторської заборгованості відображені в Плані рахунків у розрізі відповідних субрахунків до рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами».

1. *Розрахунки за виданими авансами.* Це дебіторська заборгованість, яка виникає, коли підприємство надає аванс контрагенту, але ще не отримало товар чи послугу. Наприклад, підприємство може надати аванс постачальнику, але товар ще не отримано, і таким чином виникає нетоварна дебіторська заборгованість до моменту фактичного отримання товару.

2. *Розрахунки з підзвітними особами.* Це заборгованість перед підприємством, що виникає внаслідок авансових виплат співробітникам або іншими особами, які використовують кошти підприємства для виконання службових завдань. Після завершення завдання підзвітна особа повинна звітувати за витрачені кошти, що створює заборгованість.

3. *Розрахунки за нарахованими доходами.* Це суми, які підприємство очікує отримати в майбутньому за послуги, які були надані, або інші доходи, нараховані, але ще не отримані. Наприклад, нараховані проценти або роялті, які підприємство має отримати за певний період.

4. *Розрахунки за претензіями.* Це дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок претензій підприємства до контрагентів, наприклад, за порушення умов договору, неналежну поставку товару чи послуги, або за інші порушення. Сума претензії може бути визнана як дебіторська заборгованість до моменту її врегулювання.

5. *Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків.* Це заборгованість, яка виникає, коли підприємство претендує на компенсацію збитків, завданих іншими сторонами, наприклад, унаслідок аварії або порушення договору. Вона

відноситься до нетоварної категорії, оскільки не пов'язана безпосередньо з торгівлею або наданням послуг.

6. *Розрахунки за позиками членам кредитних спілок.* У разі надання позик членам кредитних спілок чи інших організацій, виникає нетоварна дебіторська заборгованість, оскільки ця діяльність не пов'язана з основною операційною діяльністю підприємства.

7. *Розрахунки з іншими дебіторами.* Цей вид дебіторської заборгованості може виникати в результаті різноманітних інших операцій, таких як відшкодування податків, повернення надміру сплачених коштів, взаєморозрахунки з іншими організаціями тощо.

8. *Розрахунки з державними цільовими фондами.* Цей вид дебіторської заборгованості виникає у разі розрахунків з різноманітними спеціальними фондами, створеними державою для фінансування конкретних цілей або програм, зокрема соціального, екологічного, медичного, пенсійного та інших напрямків.

9. *Розрахунки, які виникають внаслідок операцій з деривативами* (фінансовими інструментами, що їх вартість залежить від вартості базового активу, такого як валюта, товар, процентні ставки чи інші фінансові інструменти).

Для обліку довгострокової дебіторської заборгованості використовується рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи».

Структура даного рахунку в розрізі субрахунків дозволяє погодитись з думкою окремих науковців, про недоцільність існування субрахунку 184 «Інші необоротні активи», оскільки довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи є різними економічними категоріями і не повинні обліковуватись на одному рахунку.

В результаті можна стверджувати, що більшу інформаційну місткість матиме запропонована структура синтетичного рахунку 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість» (рис. 2.1).

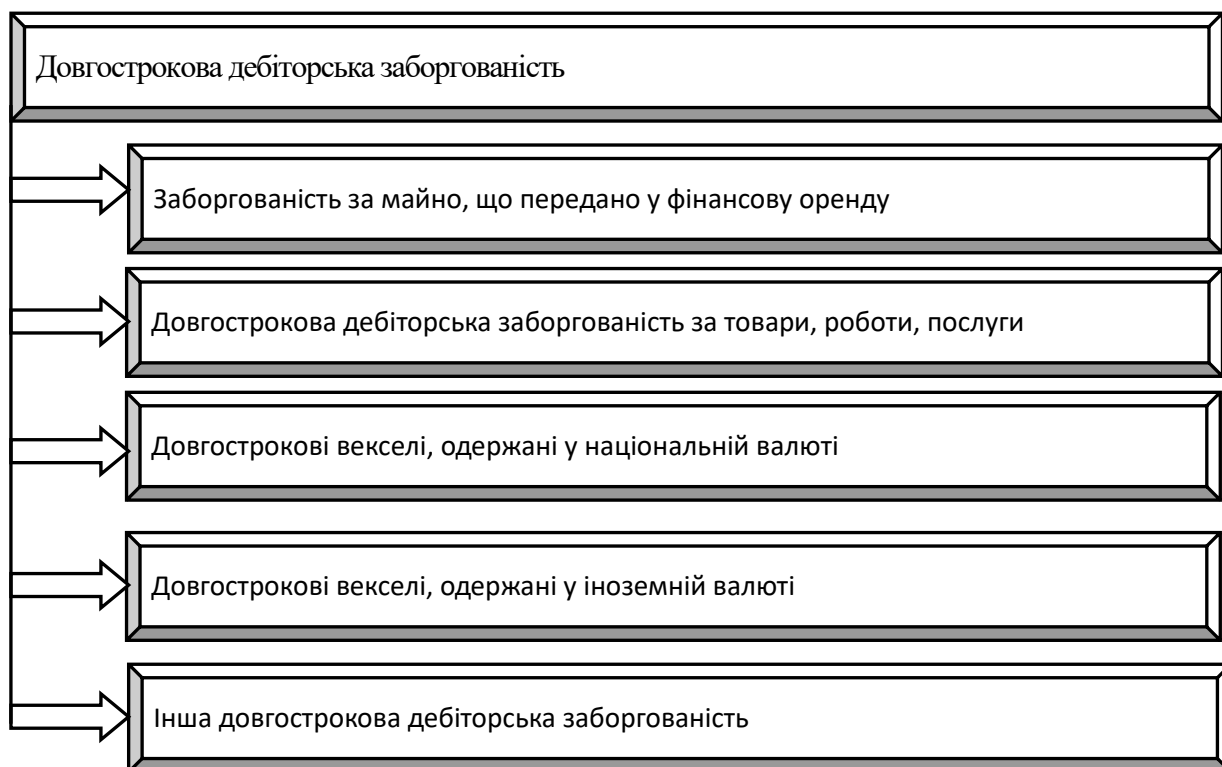


Рис. 2.1. Запропонована структура синтетичного рахунку 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість» [17]

При складанні фінансової звітності частина довгострокової дебіторської заборгованості, що підлягає сплаті протягом 12 місяців, повинна бути переведена до складу поточної дебіторської заборгованості, що з використанням рекомендацій відображено на рис. 2.2.

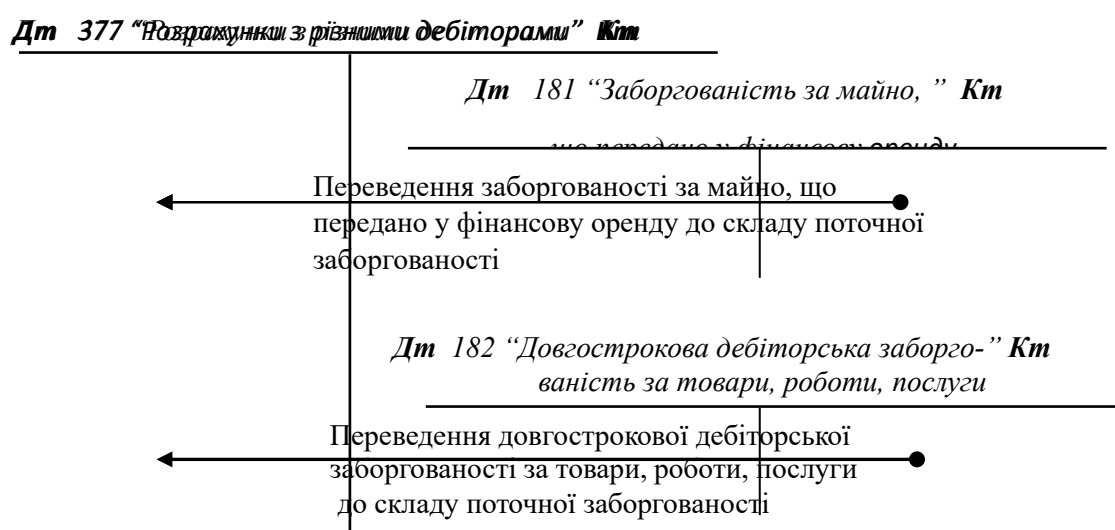


Рис. 2.2. Переведення довгострокової дебіторської заборгованості, що підлягає сплаті протягом 12 місяців, до складу поточної в системі синтетичного обліку [17]

Первинні документи - це офіційні документи, що фіксують факти господарської діяльності підприємства і слугують підставою для обліку в бухгалтерії. Вони складаються під час або безпосередньо після здійснення господарської операції та містять необхідні відомості про її умови, учасників, суму, дату, місце виконання тощо. Первинні джерела інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості відображені у табл.2.1.

Рух первинних документів, як складових частин системи інформаційного забезпечення фінансового обліку дебіторської заборгованості, має важливе значення для забезпечення належного обліку та контролю за заборгованістю підприємства. Цей процес регулюється через графік документообороту, який є основним інструментом організації та контролю за рухом документів у бухгалтерії.

Графік документообороту - це: документ, що містить план (розклад) руху первинних документів, визначаючи послідовність їх проходження через підрозділи підприємства, відповідальних осіб та реєстри обліку. Він дає можливість організувати контроль за тим, як документи рухаються від моменту їх складання до відображення в бухгалтерському обліку, зберігання та подальшого використання.

Документуванням господарських операцій займаються не лише працівники бухгалтерії, але й в першу чергу ті, хто здійснює господарські операції і дає доручення або дозвіл на їх проведення.

Графік документообороту можна вважати важливим початковим етапом управлінського обліку в системі інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості, оскільки його формування забезпечує координацію та контроль за рухом документів у межах підприємства, що стосуються цієї категорії обліку. Графік документообороту встановлює чіткі правила для всіх підрозділів підприємства, які взаємодіють у процесі обліку дебіторської заборгованості. Він визначає, які документи повинні бути складені, ким і в який строк, що дозволяє ефективно управляти інформацією про дебіторську заборгованість на різних етапах (від оформлення до обліку та аналізу).

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» є основним рахунком для обліку поточної дебіторської заборгованості, що виникає у зв'язку з операціями підприємства, пов'язаними з реалізацією товарів, виконанням робіт чи наданням послуг. Цей рахунок використовується для узагальнення інформації про розрахунки з контрагентами за продукцію, роботи та послуги, а також для відображення заборгованості, яка виникає в рамках господарської діяльності підприємства.

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» призначений для обліку дебіторської заборгованості за операціями з покупцями та замовниками, що виникає в результаті здійснення торговельних і неторговельних операцій. Облік на цьому рахунку ведеться щодо заборгованості, яка не забезпечена векселем, а також не охоплює інші специфічні види дебіторської заборгованості (наприклад, заборгованість, що виникає за іншими видами угод). На цьому рахунку відображається поточна дебіторська заборгованість за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи або надані послуги, а також заборгованість, що виникає від операцій з учасниками промислово-фінансової групи.

Синтетичний облік за рахунками 36 і 37 відображений в додатках.

Одним із напрямків управління величиною дебіторської заборгованості є впровадження вексельної форми розрахунків. Вексельна форма розрахунку є важливим інструментом у фінансових операціях між підприємствами, оскільки вона дозволяє відтермінувати платіж, забезпечуючи юридичну гарантію погашення боргу. Вона також може бути вигідною для підприємств, що мають можливість використовувати векселі для покращення своїх фінансових потоків і зниження фінансових ризиків.

Вексельна форма розрахунку є одним із способів забезпечення та здійснення фінансових операцій між підприємствами чи фізичними особами. Вона полягає в використанні векселів як засобу платежу або зобов'язання щодо погашення боргу. Вексель виступає юридичним документом, що підтверджує боргові зобов'язання між сторонами і може бути використаний для регулювання розрахунків без безпосереднього використання готівкових коштів.

Вексель - це цінний папір, який засвідчує зобов'язання особи (векселедавця) оплатити певну суму грошей іншій особі (векселедержателю) в визначений термін або на вимогу.

Існують два основні види векселів. Простий вексель - зобов'язання сплатити певну суму грошей без додаткових умов. Перевідний вексель (тратта) - документ, який наказує одній особі (платнику) сплатити певну суму іншій особі (ремітенту).

Вексель використовується для регулювання розрахунків між підприємствами за товари, роботи чи послуги та може бути використаний як гарантія виконання зобов'язань або як фактичний засіб платежу в разі, якщо сторони домовляються про таку форму розрахунку.

Процес вексельних розрахунків передбачає ряд етапів.

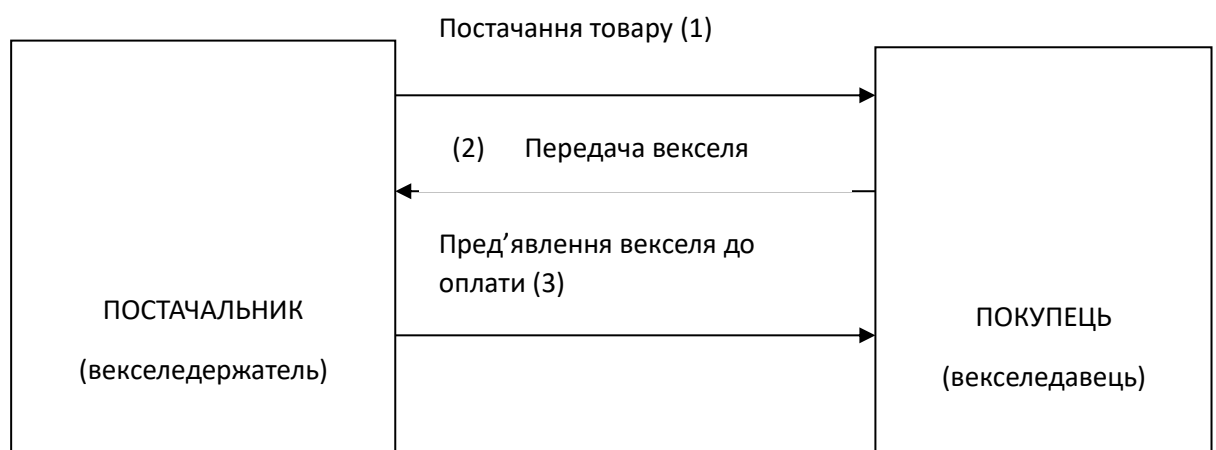
Етап 1. Виписка векселя - продавець чи постачальник товарів або послуг виставляє вексель покупцеві або замовнику як гарантію оплати. Вексель може бути простим або перевідним в залежності від домовленостей.

Етап 2. Передача векселя - покупець або замовник передає вексель постачальнику. У разі перевідного векселя, він може бути переданий іншим особам (наприклад, через індосамент).

Етап 3. Сплата по векселю у визначений термін платник має сплатити суму, зазначену у векселі, власнику векселя. Сплата може здійснюватися готівкою, безготівковим переказом чи іншими методами, залежно від домовленості.

Для постачальників або продавців, які приймають вексель у якості розрахунку, це дозволяє їм не втрачати кошти на протязі певного часу.

При отриманні у бухгалтерії вексель фіксується в окремих рахунках, таких як рахунок 34 «Короткострокові векселі одержані» або субрахунок 182 «Довгострокові векселі одержані».



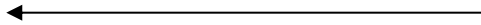


Рис. 2.3. Порядок дії простого векселя [19, С.192].

Оскільки вексель є суворо формальним документом, це означає, що він повинен відповідати певним вимогам щодо форми, змісту та підписів для того, щоб зберігати свою юридичну силу.

Ключові моменти, що стосуються векселя:

Для того, щоб документ мав силу векселя, він повинен містити всі необхідні реквізити, визначені законом. Серед таких реквізитів обов'язковими є: назва «вексель» на самому документі; безумовне зобов'язання або право (відповідно до типу векселя - простого або переказного); вказівка на суму, яка має бути виплачена; термін платежу; місце платежу; підпис боржника (для простого векселя) або обидва підписи (для переказного векселя).

Якщо вексель не містить усіх обов'язкових реквізитів або є недійсним з інших причин (наприклад, немає чіткої вказівки на суму, підпису або терміну платежу), він не матиме сили векселя і не може бути використаний як платіжний або борговий документ. У такому випадку він втрачає свою юридичну силу як вексель.

Переказний вексель - це юридичний документ, який повинен містити всі реквізити, щоб бути дійсним.

Основні реквізити, які обов'язково повинні міститися в переказному векселі: слово «вексель» (обов'язковий реквізит, який зазначає тип документа і робить його векселем), пропозиція сплатити певну суму (вексель містить чітке безумовне зобов'язання сплатити певну суму грошей, яку не можна змінювати без погодження сторін), найменування трасата (платника), зазначення терміну і місця платежу (у векселі повинно бути чітко вказано, коли і де має відбутися виплата), найменування ремітента (одержувача), дата і місце складання векселя, підпис трасанта (особи, яка видала вексель).

Оформлення заборгованості векселями дійсно має ряд позитивних наслідків для підприємств, економіки та платіжної дисципліни. Ось більш детальна оцінка кожного з вказаних вами пунктів:

1. *Переведення дебіторської заборгованості в активи через векселі.*

Оформлення простроченої заборгованості у вигляді векселів дозволяє підприємствам отримати ліквідні активи, які можна використовувати для подальших розрахунків. Це особливо важливо для малих і середніх підприємств, які можуть мати проблеми з ліквідністю. Переказні векселі, які є популярними за кордоном, дають можливість переводити дебіторську заборгованість у активи через акцепт (погодження платником), що дозволяє безпосередньо використовувати векселі для погашення інших боргів. В Україні ж здебільшого використовуються прості векселі, що може свідчити про певні обмеження в оборотності коштів.

2. *Активізація руху капіталу.* Використання векселів в обігу сприяє швидкому обміну активами і капіталом між суб'єктами господарювання. Це дозволяє значно підвищити ліквідність на ринку і забезпечити більш ефективний рух фінансових ресурсів, що в свою чергу сприяє розвитку економіки.

3. *Підвищення платіжної дисципліни.* Векселі мають певні юридичні зобов'язання, що сприяє дисципліні у розрахунках. Оскільки векселі є суворо формальними документами, підприємства більш відповідально ставляться до виконання своїх зобов'язань, знаючи, що невиконання платіжних зобов'язань може призвести до серйозних юридичних наслідків. Це також знижує рівень простроченої заборгованості.

4. *Зниження обсягів простроченої заборгованості.* Оформлення зустрічних вимог через векселі дозволяє звести до мінімуму прострочену заборгованість, оскільки дебітори і кредитори можуть одночасно стати сторонами одного вексельного зобов'язання, що полегшує погашення заборгованості. Цей процес може бути автоматичним завдяки збіжності зустрічних вимог, що дозволяє прискорити вирішення фінансових суперечок.

5. *Прискорення оборотності дебіторсько-кредиторської заборгованості.* Використання векселів допомагає прискорити оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки векселі можуть швидко перевертатись у гроші або використовуватись для взаємних розрахунків. Це може привести до поліпшення фінансового становища компаній, підвищення їх вартості та інвестиційної привабливості.

У загальному, оформлення заборгованості векселями створює умови для більш швидкого та ефективного фінансового обміну, знижує ризики неплатежів та сприяє підвищенню економічної стабільності на макрорівні.

2.2 Резерв сумнівних боргів: особливості обліку та порядок формування

Дебіторська заборгованість зазвичай визнається активом, оскільки вона є очікуваним джерелом майбутніх економічних вигод для підприємства - у вигляді грошових коштів або товарів (якщо мова йде про бартерні угоди).

Проте, у разі, коли підприємство має достатні підстави вважати, що заборгованість не буде погашена (наприклад, через банкрутство боржника або інші обставини, що унеможливають погашення боргу), така заборгованість повинна бути відображена як знецінена.

Якщо підприємство має підстави вважати, що боржник не погасить заборгованість (наприклад, за наявності інформації про банкрутство, неплатоспроможність, інші фінансові труднощі), то така заборгованість більше не може бути визнана активом, оскільки підприємство не отримає економічної вигоди від її погашення.

У такому випадку підприємство повинно зняти з обліку цю заборгованість як актив і віднести її на витрати (як знецінений актив). Це робиться через коригування рахунків дебіторської заборгованості, що веде до визнання зменшення активів і збільшення витрат на суму непогашеної заборгованості. У балансі така заборгованість не буде відображена, оскільки не очікується її погашення. У

звітності про прибутки та збитки це відобразиться через витрати, що знижує фінансовий результат підприємства на суму цієї заборгованості.



Рис.2.3. Критерії визнання безнадійної заборгованості

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), повинна відображатися в балансі підприємства за чистою реалізаційною вартістю. Чиста реалізаційна вартість визначається як сума, яку підприємство очікує отримати в результаті реалізації цього активу (погашення боргу), після вирахування витрат на його реалізацію (якщо вони є). Цей принцип забезпечує правильну оцінку активів, не завищуючи їх вартість.

Відповідно до принципу обачності, який є одним із основних принципів бухгалтерського обліку, активи та доходи не повинні бути завищені, а зобов'язання та витрати - занижені. Це означає, що підприємства повинні бути обережними при

оцінці активів, щоб не включати в баланс суму, яку вони реально не отримають. Таким чином, для дебіторської заборгованості це означає, що потрібно передбачити можливі втрати внаслідок безнадійної заборгованості.

Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» підприємства повинні нараховувати резерв сумнівних боргів в кінці звітного періоду. Це є важливою частиною бухгалтерського обліку, що дозволяє оцінити можливі втрати від непогашених дебіторських заборгованостей.

Резерв сумнівних боргів необхідний для того, щоб забезпечити правильну оцінку дебіторської заборгованості в балансі. Оскільки не вся дебіторська заборгованість буде погашена в майбутньому, нарахування резерву дозволяє відобразити в балансі дебіторську заборгованість за реальною вартістю, тобто, за тією сумою, яку підприємство справедливо очікує отримати, враховуючи ймовірні втрати від непогашених боргів.

Якщо слідувати визначенням Е. Хендріксена і М. Ван Бреда оцінка резерву буде більш точною, якщо «вона ґрунтується на даних про строки протермінування платежів на дату складання балансу і ймовірних прогнозах погашення заборгованості. Збитки від списання безнадійних боргів, які зменшують доходи, зіставлені із доходами поточного періоду, будуть точнішими, якщо вони будуть визначені за допомогою розрахункових відсотків частки доходів звітного періоду»[20, С. 23].

Дебіторська заборгованість може стати безнадійною через тривалий час після продажу, коли клієнт або боржник не може погасити борг з різних причин (наприклад, через банкрутство чи інші фінансові труднощі). Однак витрати, пов'язані з таким списанням, повинні бути віднесені до витрат того ж звітного періоду, коли виникли підстави для визнання заборгованості безнадійною, відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат.

За твердженнями Бутинця Ф.Ф. «резерв сумнівних боргів коригує дебіторську заборгованість до його чистої реалізаційної вартості, дозволяє підприємству показати, що відповідна сума може бути не стягнута з дебіторів»[12, С.33].

Сопко В.В. зазначає, що «резерв сумнівних боргів створюється з метою дотримання принципу обачності, згідно з яким потрібно запобігати завищенню оцінки активів і доходів підприємства» [14, С.45].

Основною проблемою при обліку сумнівних боргів є визначення моменту часу, в якому визначаються збитки. Для їх визнання використовують два методи:

1. Метод прямого списання.
2. Метод резервування.

Метод прямого списання полягає в тому, що підприємство не робить жодних записів у бухгалтерії до моменту, поки не буде визнано, що борг є безнадійним. Згідно з цим методом, коли заборгованість стає безнадійною (наприклад, через минулий строк позовної давності або визнання дебітора банкрутом), підприємство списує борг повністю в тому звітному періоді, коли ці факти стають відомими. Якщо виникає підстави для списання заборгованості (наприклад, якщо дебітор визнаний банкрутом або минув строк позовної давності), підприємство списує суму боргу безпосередньо з дебіторської заборгованості на рахунок витрат у звітному періоді.

Метод прямого списання є дуже простим у застосуванні і не потребує створення складних резервів або оцінок, тому багато підприємств, зокрема в Україні, використовують цей метод через його низьку складність. Прихильники цього методу стверджують, що він точніше відображає реальну ситуацію, адже в бухгалтерії фіксуються тільки факти, а не прогнози чи оцінки. Якщо заборгованість стає безнадійною, вона списується, що кореспондує з фактичними економічними подіями.

До недоліків методу відноситься відсутність попереднього резервування. Оскільки заборгованість списується тільки після того, як вона стала безнадійною, метод не передбачає попередньої оцінки ймовірності непогашення боргу. Це може призвести до того, що на момент визнання боргу безнадійним підприємство вже має значні фінансові втрати, які не були враховані раніше. Відповідно до принципу обачності в бухгалтерії, підприємства повинні бути обережними при оцінці активів і не завищувати їх вартість. При використанні методу прямого списання цього принципу не завжди дотримуються, оскільки заборгованість може залишатися в

балансі на досить довгий час до моменту її списання. Таким чином, баланс може бути завищений до того, як заборгованість буде визнана безнадійною.

При списанні безнадійної заборгованості всі витрати на списання можуть значно вплинути на фінансовий результат у певному звітному періоді. Це може створити значні коливання в обліку витрат і прибутку, особливо якщо кілька великих боргів списуються в один період. Оскільки метод прямого списання не передбачає нарахування резерву, підприємство не враховує ймовірні втрати за дебіторською заборгованістю на етапі продажу. Це може призвести до того, що у випадку значних втрат підприємство може опинитися у фінансово складній ситуації, оскільки не створено резерву для таких випадків.

Метод прямого списання має одну з важливих особливостей, що стосується періоду між датою визнання дебіторської заборгованості як активу і датою списання цієї заборгованості, коли вона стає безнадійною. Згідно з методом прямого списання, дебіторська заборгованість в обліку визнається як актив до моменту, коли вона офіційно визнана безнадійною і списана. Це означає, що до того, як підприємство виявить, що борг неможливо погасити, він продовжує відображатися в бухгалтерії як актив.

Проблема полягає в тому, що навіть коли боржник вже не має можливості або наміру погасити борг, заборгованість все ще знаходиться на балансі підприємства як актив. В цей період вже може бути втрачена ймовірність отримання економічної вигоди від цієї дебіторської заборгованості, а також знижується можливість її достовірної оцінки. Оскільки списання відбувається тільки після фактичного визнання безнадійності заборгованості (наприклад, через завершення строку позовної давності або визнання боржника банкрутом), це призводить до затримки в оцінці збитків. Внаслідок цього фінансова звітність може бути не зовсім точна, оскільки витрати на списання заборгованості можуть впливати на результат діяльності тільки в майбутніх періодах.

Метод резервування є альтернативою методу прямого списання і полягає в тому, що підприємство регулярно нараховує резерв сумнівних боргів, щоб забезпечити покриття ймовірних втрат від непогашених боргів. Такий підхід

дозволяє більш рівномірно розподіляти витрати протягом звітних періодів і уникати значних коливань у фінансових результатах.

До переваг методу відноситься: більш точне і обґрунтоване відображення фінансового результату; підвищення обачності при формуванні фінансової звітності; можливість оцінити ймовірні втрати за дебіторською заборгованістю на більш ранньому етапі.

Згідно з НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», підприємства повинні нараховувати цей резерв тільки для тієї частини дебіторської заборгованості, яка відповідає певним умовам.

1. *Заборгованість є фінансовим активом.* Тільки заборгованість, яка виникла внаслідок звичайної господарської діяльності підприємства (наприклад, у результаті продажу товарів, надання послуг або виконання робіт), може бути включена до резерву сумнівних боргів. До цієї категорії належать кредити, позики або інші фінансові зобов'язання, які мають бути погашені грошовими коштами або іншими фінансовими активами. Підприємство може застосовувати резерв для заборгованості, яка є звичайною в рамках його операційної діяльності.

2. *Заборгованість є поточною.* Резерв сумнівних боргів нараховується тільки для поточної дебіторської заборгованості, що означає, що вона повинна бути строковою і підлягати погашенню протягом 12 місяців після звітної дати.

Тільки поточні заборгованості можуть бути враховані для розрахунку резерву, оскільки довгострокова дебіторська заборгованість не передбачає потреби у резервуванні. Це пояснюється тим, що підприємства зазвичай не можуть точно оцінити можливі втрати по довгостроковим заборгованостям через велику невизначеність в термінах та умовах погашення.

3. *Заборгованість не є безнадійною.* Якщо дебіторська заборгованість визнана безнадійною (наприклад, боржник оголошений банкрутом або борг значно прострочений без перспективи погашення), то резерв сумнівних боргів не нараховується. В такому випадку заборгованість списується як безнадійна, і для її погашення резерв більше не потрібен. Резерв нараховується тільки до моменту, коли борг є сумнівним та не визнаним безнадійним. Коли ж заборгованість

перестає бути реальною для погашення, підприємство повинно списати її, а резерв відображати у витратах.

Сума резерву сумнівних боргів визначається на основі оцінки можливих втрат від дебіторської заборгованості, і для цього можуть бути застосовані різні методи.

1. Метод застосування абсолютної суми дебіторської заборгованості.

Цей метод полягає в тому, щоб нараховувати резерв сумнівних боргів на основі абсолютної суми дебіторської заборгованості, тобто без застосування коефіцієнтів або відсотків. В цьому випадку резерв обчислюється, виходячи з повної суми дебіторської заборгованості, яку підприємство вважає сумнівною.

Зазвичай цей метод застосовується в тих випадках, коли підприємство хоче врахувати повний обсяг потенційних втрат без деталізації за категоріями заборгованості. Такий метод може бути менш точним, оскільки він не враховує різні рівні ризику для різних категорій дебіторської заборгованості (наприклад, заборгованість по строках: 0 -30 днів, 30 -60 днів тощо).

2. Метод застосування коефіцієнта сумнівності

Цей метод більш детально оцінює заборгованість за допомогою коефіцієнта сумнівності, який застосовується до різних категорій дебіторської заборгованості. Коефіцієнт сумнівності - це величина, яка відображає ймовірність того, що заборгованість не буде погашена.

Для кожної групи дебіторської заборгованості встановлюється окремий коефіцієнт сумнівності, залежно від того, скільки часу минуло з моменту виникнення заборгованості.

Наприклад. Для дебіторської заборгованості, строк якої не перевищує 30 днів, коефіцієнт сумнівності може бути низьким (наприклад, 1-2%). Для заборгованості, що перевищує 90 днів, коефіцієнт сумнівності може бути набагато вищим (наприклад, 50% або більше).

Розрахунок резерву проводиться шляхом множення коефіцієнта на суму заборгованості в кожній категорії. Це дозволяє отримати більш точну оцінку резерву, оскільки враховуються різні рівні ризику залежно від строку заборгованості.

Метод застосування абсолютної суми є більш простим, але менш точним, оскільки не враховує різні рівні ризику для різних категорій заборгованості. В той час як метод застосування коефіцієнта сумнівності дозволяє більш детально оцінити ризики і нарахувати резерв відповідно до конкретних категорій дебіторської заборгованості. Тому другий метод є більш поширеним у фінансовій практиці, особливо на великих підприємствах, де дебіторська заборгованість має різну ймовірність погашення.

Для обліку резерву сумнівних боргів призначено рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів».

Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображується в Звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат.

Зміни в розмірах поточної дебіторської заборгованості відображаються у Звіті про рух грошових коштів підприємства.

2.3. Зарубіжна практика обліку дебіторської заборгованості

Термін «дебіторська заборгованість» в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку має більш широкий і деталізований зміст порівняно з українським законодавством. В рамках міжнародних стандартів існує різниця між двома основними категоріями дебіторської заборгованості: Accounts Receivable та Receivables.

Accounts Receivable - це термін, який зазвичай використовується для позначення короткострокових дебіторських заборгованостей, що виникають внаслідок надання товарів або послуг у рамках звичайної господарської діяльності підприємства. Цей вид заборгованості зазвичай є поточним фінансовим активом, оскільки передбачається, що він буде погашений протягом 12 місяців після звітної дати. Accounts Receivable є більш конкретним і вказує на ті суми, які підприємство повинно отримати від своїх клієнтів за поставлену продукцію або надані послуги.

У міжнародних стандартах це розглядається як актив, який оцінюється на основі його вірогідної реалізації.

Receivables - це більш загальний термін, що включає в себе всі види дебіторської заборгованості, які можуть бути як поточними, так і довгостроковими, незалежно від того, чи вони виникли через операційну діяльність, чи через інші фінансові транзакції. Receivables охоплює не лише звичайні операційні заборгованості (як у випадку з Accounts Receivable), але й інші види заборгованості, наприклад, позики, аванси або інші фінансові зобов'язання, які можуть бути надані підприємством третім особам. Receivables включає всі суми, які підприємство повинно отримати, як від операційних партнерів, так і від інших джерел. Це може охоплювати як поточні, так і довгострокові дебіторські заборгованості.

Таким чином, якщо Accounts Receivable вказує на короткострокову дебіторську заборгованість, що виникла через звичайну господарську діяльність (товари, послуги), то Receivables є більш загальним терміном, який включає всі види дебіторської заборгованості, як операційної, так і неопераційної.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS) розрізняють ці два терміни в контексті класифікації фінансових активів. Accounts Receivable зазвичай відображається як поточний фінансовий актив. Receivables можуть включати як поточні, так і довгострокові фінансові активи.

IFRS 9 (Фінансові інструменти) і IAS 39 (Фінансові інструменти: визнання і оцінка) описують ці категорії, зокрема, з точки зору класифікації активів та зобов'язань, їх оцінки та знижки на сумнівні борги.

Ці два терміни розрізняються в контексті міжнародного бухгалтерського обліку, і правильне їх застосування важливе для коректного відображення активів і зобов'язань підприємства в фінансовій звітності.

Трактування дебіторської заборгованості може варіюватися в залежності від національних стандартів бухгалтерського обліку та міжнародних вимог, що є важливим аспектом для розуміння її сутності і правильного обліку.

Згідно з визначенням Є. Бріхгема, дебіторська заборгованість - це суми, «які очікуються до надходження від клієнтів за вже продані товари або надані послуги. Така дефініція підкреслює операційну природу заборгованості, оскільки вона

виникає саме в результаті реалізації продукції або послуг. Це дозволяє чітко визначити її як фінансовий актив підприємства, який повинен бути погашений у визначений термін» [15].

У багатьох країнах існують різні підходи до трактування, визнання та оцінки дебіторської заборгованості, що створює певні труднощі для інтеграції національних і міжнародних стандартів. У деяких національних стандартах дебіторська заборгованість може бути визнана тільки після її підтвердження певними документами (наприклад, актами виконаних робіт або накладними), тоді як в міжнародній практиці дебіторська заборгованість може визнаватися вже в момент укладення контракту або виконання операції (поставки товару, виконання послуг). Водночас різні стандарти можуть використовувати різні методи для оцінки цієї заборгованості. Наприклад, у міжнародній практиці часто застосовуються методи, що ґрунтуються на реалізаційній вартості, включаючи створення резерву сумнівних боргів для врахування можливих втрат від непогашених заборгованостей.

У деяких країнах можуть бути окремі категорії для дебіторської заборгованості, залежно від її строків (наприклад, короткострокова та довгострокова дебіторська заборгованість), тоді як в міжнародних стандартах зазвичай вона класифікується як поточний актив, з урахуванням строків погашення.

Щоб уникнути суперечностей і забезпечити більш прозору і узгоджену практику ведення бухгалтерії, важливо враховувати вимоги міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Зокрема, міжнародні стандарти (такими як IFRS 9 та IAS 39) встановлюють чіткі критерії для визнання дебіторської заборгованості та її оцінки.

Міжнародний стандарт IFRS 9 «Фінансові інструменти» визначає дебіторську заборгованість як фінансовий актив, що класифікується на основі принципу оцінки за амортизованою вартістю або справедливою вартістю залежно від типу угоди і характеру заборгованості. Відповідно до цього стандарту, підприємства повинні враховувати ймовірність погашення заборгованості і створювати резерви для сумнівних боргів, якщо існує ймовірність того, що

погашення не буде здійснено у повному обсязі. Це передбачає більш точну оцінку ризиків, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, і нарахування резервів для можливих втрат.

У зв'язку з розбіжностями у трактуванні дебіторської заборгованості на рівні національних стандартів, важливим є застосування єдиних принципів для її визнання та оцінки на міжнародному рівні. Врахування вимог міжнародних стандартів дозволяє підвищити точність фінансової звітності, а також забезпечити більш надійний і прозорий облік дебіторської заборгованості в підприємствах, що працюють на міжнародних ринках

У міжнародній практиці не існує окремого стандарту, який би регламентував саме облік дебіторської заборгованості. Проте питання обліку дебіторської заборгованості є частиною загальних правил, що стосуються фінансових інструментів, і врегульоване через кілька міжнародних стандартів: МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 32 «Фінансові інструменти» і МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Дебіторська заборгованість в межах цих стандартів відноситься до категорії фінансових активів.

МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» регулює питання розкриття інформації щодо фінансових інструментів, включаючи дебіторську заборгованість. Хоча сам стандарт не дає визначення дебіторської заборгованості, він вимагає від компаній розкривати достатньо інформації про фінансові активи (включаючи дебіторську заборгованість), зокрема їх класифікацію, ризики, методи оцінки та інші аспекти, що стосуються фінансових інструментів.

МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» надає чіткі вказівки щодо класифікації, оцінки та обліку фінансових активів, до яких відноситься і дебіторська заборгованість. Вона може бути класифікована за амортизованою вартістю або справедливою вартістю, залежно від умов її погашення. В цьому стандарті зазначено, що дебіторська заборгованість, яка виникла в результаті звичайної господарської діяльності підприємства, відноситься до категорії поточних фінансових активів.

МСФЗ 9 також вимагає від підприємств нараховувати резерви для сумнівних боргів, тобто відображати втрати від очікуваних кредитних збитків. Це дає змогу підприємствам більш точно оцінити вартість дебіторської заборгованості.

МСБО 32 «Фінансові інструменти: презентація» визначає, як саме потрібно представляти фінансові інструменти у фінансових звітах. Дебіторська заборгованість, як частина фінансових активів, повинна бути правильно відображена в балансі відповідно до її сутності та класифікації (як короткостроковий чи довгостроковий актив). МСБО 32 також надає вказівки щодо переведення боргів та дистрибуції між категоріями активів.

МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» встановлює принципи для визнання та оцінки фінансових інструментів. Відповідно до нього, дебіторська заборгованість, яка є результатом звичайної господарської діяльності підприємства, оцінюється за амортизованою вартістю, якщо немає підстав визнати її безнадійною. З іншого боку, якщо є сумніви щодо можливості погашення заборгованості, необхідно нарахувати резерв сумнівних боргів.

Необхідно зауважити, що у жодному з цих стандартів не дається чіткого і окремого визначення терміна «дебіторська заборгованість». Це, однак, не знижує важливості цього елемента в бухгалтерії, оскільки дебіторська заборгованість розглядається як частина більш широкої категорії фінансових інструментів. Міжнародні стандарти в основному зосереджені на тому, як правильно класифікувати, оцінювати та розкривати цю заборгованість у фінансовій звітності.

Згідно з загальними принципами бухгалтерського обліку США (ЗПБО), підприємства повинні дотримуватися ряду вимог при обліку дебіторської заборгованості. Ці вимоги забезпечують точність, прозорість і зрозумілість фінансової звітності, а також сприяють правильному визнанню та оцінці дебіторської заборгованості в балансі.

1. Виділення різних типів дебіторської заборгованості.

Підприємства повинні класифікувати і виділяти різні типи дебіторської заборгованості, якщо це суттєво для користувачів фінансової звітності. Це може включати, наприклад, торгову дебіторську заборгованість, дебіторську

заборгованість за фінансовими операціями, а також сумнівну або безнадійну заборгованість.

2. *Коригувальні статті в балансі.* Коригувальні статті, які використовуються для коригування дебіторської заборгованості (наприклад, резерв сумнівних боргів), повинні бути правильно відображені поряд з відповідними статтями дебіторської заборгованості. Це дозволяє забезпечити точне відображення чистої вартості дебіторської заборгованості в балансі.

3. *Оборотні активи.* У розділі «Оборотні активи» балансу слід відображати лише ту дебіторську заборгованість, яка буде погашена протягом одного року або операційного циклу підприємства, залежно від того, що триває довше. Тобто, якщо дебіторська заборгованість є довгостроковою (погашення відбудеться через більше ніж один рік), вона повинна бути віднесена до позабалансових активів.

4. *Розкриття непередбачених збитків.* Підприємства повинні розкривати інформацію про будь-які непередбачені збитки, пов'язані з дебіторською заборгованістю, якщо існує ймовірність втрат від несплати або знецінення дебіторської заборгованості.

5. *Передача чи застава дебіторської заборгованості.* Підприємства повинні розкривати інформацію про будь-яку дебіторську заборгованість, яка була передана чи віддана під заставу як забезпечення. Це важливо для розуміння фінансових зобов'язань і ризиків, пов'язаних з такими операціями.

6. *Концентрація ризиків.* Якщо дебіторська заборгованість має значні концентрації ризику (наприклад, коли вона належить компаніям однієї галузі або регіону), це повинно бути розкрито у фінансовій звітності. Це дозволяє користувачам звітності оцінити потенційні ризики, які можуть вплинути на здатність підприємства погашати дебіторську заборгованість.

Ці вимоги допомагають забезпечити прозорість обліку дебіторської заборгованості, знижуючи ризики для інвесторів та інших користувачів фінансової звітності, а також підвищують точність оцінки активів та зобов'язань підприємства.

Проблема визнання дебіторської заборгованості за кордоном ускладнюється через застосування різноманітних систем знижок, зокрема знижок за оплату в строк. Ці знижки можуть суттєво змінювати суму, яку фактично повинно отримати підприємство від покупця, тому облік та відображення таких знижок потребує спеціальних підходів. В зарубіжній практиці існують два основні методи відображення таких знижок у бухгалтерії:

1. Валовий метод (Gross Method)

Цей метод є найбільш поширеним у практиці бухгалтерії, особливо в США. За валовим методом продаж і дебіторська заборгованість записуються на загальну (валову) суму без врахування знижки, тобто підприємство спочатку вказує повну суму рахунку до знижки. Знижка не відображається на момент продажу, а лише тоді, коли покупець здійснює оплату протягом встановленого періоду. Після того як покупець скористався знижкою, коригується виручка від продажу. Для цього використовуються контррахунки: *Повернення товарів та знижки* (Returns and Allowances), який містить знижки та повернення товарів. Це відображається в звіті про прибутки та збитки як коригувальна стаття, що зменшує загальну виручку від продажу. Такий метод зручний, оскільки спрощує облік при первісному визнанні дебіторської заборгованості. Проте це також призводить до того, що знижки відображаються не відразу, а в міру виконання платіжних зобов'язань покупцями.

2. Чистий метод (Net Method)

Чистий метод дещо відрізняється від валового: дебіторська заборгованість та сума продажу одразу записуються з урахуванням знижки, тобто за зниженою сумою, яку покупець фактично повинен сплатити. Якщо покупець не здійснює оплату протягом періоду, на який передбачена знижка, то сума невикористаної знижки трактуватиметься як штраф або неустойка, яку покупець повинен сплатити за порушення умов знижки. Таким чином, чистий метод одразу зменшує дебіторську заборгованість за рахунок знижок, що відображаються в бухгалтерії.

Зазначимо, що при застосуванні чистого методу бухгалтерія компанії може бути дещо складнішою, оскільки вимагає постійного моніторингу умов знижок і відповідного коригування, якщо покупець не використовує свою знижку. Цей

метод більш точний у плануванні та відображенні фактичних надходжень, оскільки знижка враховується з самого початку.

Валовий метод є більш гнучким, оскільки знижки не вимагають обліку до моменту їх фактичного настання. Однак це може призвести до менш точної оцінки виручки в момент продажу. Чистий метод дозволяє відразу враховувати знижки та точно відображати зобов'язання покупця, але він може бути складнішим для застосування та моніторингу.

У більшості випадків для підприємств США та інших країн, де облік фінансових інструментів більш детально регулюється, використовується валовий метод, оскільки він забезпечує більшу простоту обліку та відповідність до звичайної практики реалізації товарів і послуг. Однак в умовах, коли знижки надаються часто або мають значний вплив на результати діяльності, чистий метод може бути більш точним.

У зарубіжній системі обліку дебіторська заборгованість за рахунками дійсно оцінюється та відображається у фінансовій звітності за чистою вартістю реалізації. Це означає, що в обліку враховується не лише номінальна сума заборгованості, але й можливі втрати, пов'язані з погашенням заборгованості. Чиста вартість реалізації — це сума, яку підприємство реально може отримати від боржника після врахування можливих втрат, таких як резерви сумнівних боргів або знижки, що надаються покупцю.

Для визначення чистої вартості реалізації необхідно оцінити чисту суму коштів, яку очікується отримати в результаті погашення дебіторської заборгованості, що включає:

1. Номінальну суму заборгованості, тобто загальну суму, яку повинен сплатити боржник за рахунками.
2. Резерв сумнівних боргів (Allowance for Doubtful Accounts) - це сума, яку підприємство резервує для покриття можливих втрат через те, що частина заборгованості може не бути сплачена в майбутньому.
3. Знижки та інші коригування - знижки, що можуть бути надані покупцям за умови своєчасної оплати або інші умови угоди, які зменшують суму, яку підприємство фактично отримає.

Чиста вартість реалізації, як правило, відрізняється від юридично належної до оплати величини дебіторської заборгованості. Це відбувається через необхідність врахування ризиків, які можуть виникнути при погашенні заборгованості. Для точного визначення чистої вартості реалізації в обліку проводяться коригування, що базуються на принципі обачності.

За принципом обачності, необхідно оцінити можливі втрати від непогашених боргів. Це передбачає створення резерву для сумнівних боргів, що дозволяє підприємству врахувати ймовірні втрати, якщо частина заборгованості не буде сплачена. В міжнародній практиці резерв для сумнівних боргів нараховується шляхом оцінки ймовірності отримання платежу від дебітора. У разі визнання боргу безнадійним, ця заборгованість списується, а резерв коригується. Це дозволяє відображати в обліку лише ту суму дебіторської заборгованості, яку можна реально отримати.

Врахування можливих повернень товарів та наданих знижок є важливим елементом для оцінки чистої вартості реалізації. У випадку, якщо покупець має право повернути товар або скористатися знижкою за оплату в строк, потрібно відкоригувати суму дебіторської заборгованості відповідно до цих умов. В обліку це може бути зроблено шляхом створення резерву або коригувальних рахунків, таких як «Повернення товарів» або «Знижки». Ці коригування враховуються при визначенні реальної суми, яку підприємство може очікувати отримати від боржників.

Для визначення безнадійної дебіторської заборгованості і проводиться оцінка можливих фінансових втрат і нараховується резерв. Витрати на безнадійну заборгованість відображаються в звітності, зменшуючи балансову вартість дебіторської заборгованості.

У разі надання покупцям знижок чи можливості повернення товарів сума дебіторської заборгованості коригується з урахуванням ймовірних знижок чи повернених товарів. Це дозволяє зменшити номінальну суму, що очікується до отримання.

У бухгалтерії США для оцінки сумнівної дебіторської заборгованості використовуються два основних методи, кожен з яких має свої особливості та

застосовується в залежності від типу дебіторської заборгованості та її характеристик.

1. Метод відсотку від нето-реалізації

Цей метод базується на припущенні, що певна частка виручки, яка була отримана в поточному році, не буде погашена. Сума сумнівної дебіторської заборгованості розраховується шляхом множення виручки від реалізації на визначений процент. Цей відсоток визначається на основі аналізу середнього проценту втрат від сумнівних боргів за попередні періоди. Метод передбачає, що частина виручки може бути непогашена і необхідно закласти резерв на ймовірні втрати. Визначений відсоток втрат зазвичай виводиться з історичних даних про дебіторську заборгованість підприємства, що дозволяє орієнтуватися на попередній досвід щодо суми безнадійних боргів.

Наприклад, якщо підприємство має історію втрат від дебіторів у розмірі 3% від виручки, то для нового періоду визначається резерв на сумнівні борги як 3% від суми реалізації товарів чи послуг в поточному році.

2. Метод обліку розрахунків за строками оплати

Цей метод базується на припущенні, що частина дебіторської заборгованості не буде погашена через прострочення терміну оплати. За допомогою цього методу здійснюється ранжування рахунків дебіторів за строками оплати та віднесення сумнівних боргів до певних категорій, залежно від того, як довго заборгованість перебуває у незадовільному стані. У цьому випадку дебіторська заборгованість поділяється на категорії в залежності від строку прострочення (наприклад, 30, 60, 90 днів). Зазвичай, чим довший строк прострочення, тим більша ймовірність, що заборгованість стане безнадійною.

Кожна категорія дебіторської заборгованості (наприклад, 30-60 днів, 60-90 днів, більше 90 днів) оцінюється окремо з відповідним відсотком ймовірності, що борг не буде погашено. Для кожної групи встановлюється окремий резерв для сумнівних боргів.

Приклад застосування методів.

- *Метод відсотку від нето-реалізації.* Якщо підприємство має виручку за рік 1 000 000 доларів і в середньому за попередні роки 2% від цієї

суми не сплачуються, то резерв на сумнівні борги становить 2% від 1 000 000 доларів, тобто 20 000 доларів.

- *Метод обліку розрахунків за строками оплати.* Якщо з дебіторської заборгованості 40 000 доларів мають строк прострочення понад 90 днів, і за попередніми даними 80% боргів в цій категорії не погашаються, то резерв для цієї категорії буде складати 32 000 доларів.

Обидва методи допомагають підприємствам більш точно оцінити потенційні втрати від сумнівних боргів, що дозволяє правильно формувати резерви та забезпечувати відповідне відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності.

В англо-американській обліковій системі компанії можуть створювати не лише резерви для сумнівних боргів, але й інші види резервів, що мають на меті забезпечити точність фінансової звітності та відповідність реальним очікуванням щодо доходів і витрат. Одним із таких резервів є резерв на покриття повернень товарів та знижок. Цей резерв створюється для врахування можливих повернень товарів та наданих знижок, які можуть виникнути після реалізації продукції. Він відображає очікувані витрати на повернення товарів або зниження суми доходу через надані знижки, які можуть бути запитовані покупцями після здійснення продажу.

Причинами створення резерву є повернення товарів. Багато компаній пропонують своїм клієнтам можливість повернути товар у разі невідповідності або дефектів. Резерв на повернення товарів дозволяє заздалегідь врахувати ці потенційні витрати. Компанії часто надають знижки покупцям, особливо якщо вони сплачують рахунки своєчасно або виконують інші умови. Знижки можуть бути різного типу: за своєчасну оплату, на товар, який не був проданий, або за умови спеціальних акцій. Резерв на знижки дозволяє врахувати ці потенційні скорочення доходів.

Принципи створення резерву наступні:

1. *Метод оцінки.* Компанії можуть використовувати історичні дані для оцінки рівня повернень товарів та наданих знижок на основі попереднього досвіду. Цей метод дозволяє більш точно визначити розмір

резерву, враховуючи сезонні коливання або зміни в політиці компанії щодо знижок і повернень.

2. *Визнання витрат.* Резерв на повернення товарів та знижки обліковується як коригування до виручки від реалізації. Це дозволяє зменшити доходи в момент продажу, відображаючи більш реальну вартість продажу, що ймовірно буде отримано після повернень і знижок.

3. *Коригування та оновлення.* Резерв зазвичай коригується в кінці кожного звітного періоду, щоб відобразити актуальні дані про повернення товарів та надані знижки. Якщо повернення товарів виявляються більшими або меншими, ніж очікувалося, резерв відповідно коригується.

Приклад. Якщо компанія в минулому році зафіксувала, що 5% продажів повертаються, вона може створити резерв на покриття цих повернень. Наприклад, якщо в поточному році компанія реалізувала товар на суму 1 000 000 доларів, вона може створити резерв на повернення товарів на суму 5% від цієї суми (50 000 доларів). Також, якщо компанія надає знижки в 10% на товари, якщо покупець сплачує рахунок протягом 30 днів, вона може створити резерв на знижки в обсязі цього відсотка від виручки, очікуючи, що певна частина клієнтів скористається цією знижкою.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ТА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЇЇ ВЕЛИЧИНОЮ

3.1. Методика аналізу дебіторської заборгованості

Аналіз дебіторської заборгованості є важливою частиною фінансового аналізу, оскільки він допомагає оцінити ефективність управління дебіторами і їх вплив на фінансову стабільність підприємства. Основними завданнями є такі.

1. Визначення складу та структури дебіторської заборгованості. Аналіз цього аспекту передбачає вивчення складу дебіторів (постачальники, покупці,

інші контрагенти) і визначення, яка частина заборгованості належить кожній групі дебіторів. Також важливо визначити строковість заборгованості (поточна, прострочена, довгострокова).

2. Аналіз питомої ваги дебіторської заборгованості в сумі оборотних активів. Висока частка дебіторської заборгованості може вказувати на проблеми з ліквідністю, якщо підприємство має значну кількість непогашених боргів.

3. Розрахунок показників якості та ліквідності цієї заборгованості. Оцінка якості дебіторської заборгованості включає визначення проценту прострочених або сумнівних боргів, а також аналіз ліквідності - здатності перетворити дебіторську заборгованість на готівку в короткостроковій перспективі.

4. Визначення впливу дебіторської заборгованості на фінансові результати підприємства. Оцінка того, як дебіторська заборгованість впливає на фінансові результати, включає аналіз витрат на обслуговування цієї заборгованості (наприклад, витрати на збір боргів, проценти за кредити) та можливі витрати від безнадійних боргів.

5. Пошук шляхів прискорення оборотності дебіторської заборгованості. Це вивчення методів, які допоможуть скоротити час, протягом якого дебіторська заборгованість перетворюється на гроші. Сюди можуть входити: удосконалення системи кредитування, поліпшення умов оплати, інтенсифікація роботи зі стягненням боргів, використання факторингу чи лізингу.

Перш за все вивчають, які зміни відбулися в складі та структурі дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду порівняно з початком, а також у питомій вазі дебіторської заборгованості щодо загальної суми поточних активів.

Таблиця 3.1.

Стан дебіторської заборгованості по ТОВ «СЕ БОРДНЕТЦЕ-УКРАЇНА»

№ п/п	Показники	На початок 2023 року		На кінець 2023 року		Відхилення	
		сума (тис. грн.)	питома вага у заг.сумі активів у %	сума (тис. грн.)	питома вага у заг.сумі активів у %	сума (тис. грн.)	Питома вага у %
1.	Загальна сума активів	2776805	х	2438780	х	-338025	х
2.	Оборотні активи	962800	34,7	732789	30,0	-230011	-4,7
3.	Розрахунки з дебіторами:	853518	30,7	575982	23,6	-277536	-7,1
3.1	за товари, роботи і послуги (чиста реалізаційна вартість)	780248	28,1	520302	21,3	-259946	-6,8
3.2	за виданими авансами	27410	1,0	27355	1,1	-55	-0,1
3.3	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	37118	1,3	23319	1,0	-13799	-0,3
3.4	з іншими дебіторами	8742	0,3	5006	0,2	-3736	-0,1
4.	Питома вага дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних активів (%)	х	88,6	х	78,6	х	-10,0
5	Довгострокова дебіторська заборгованість	34430	1,2	34330	1,4	-100	-0,2

Як свідчать розрахунки загальна сума активів зменшилась на 338025 тис.грн., водночас оборотні активи зменшились на 230011 тис.грн.. Дебіторська заборгованість зменшилась на кінець року на 277536 тис.грн. або на 7,1%, що є позитивним явищем. Найбільше зменшилась дебіторська заборгованість за товари роботи і послуги-на 259946 тис.грн., або на 33,3%. Це свідчить про хорошу роботу з боржниками. Зменшилась і її питома в загальній сумі активів – на 6,8%.. Загальна питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах зменшилась на 10,0%, а в загальній сумі активів - на 4,7%.Такі зміни є позитивним явищем, які свідчать, що на підприємстві проводиться активна робота щодо зменшення дебіторської заборгованості.

Довгострокова дебіторська заборгованість теж зменшилась на кінець періоду на 100 тис.грн., а її питома вага в загальній величині активів зменшилась на 0,2%

При аналізі слід враховувати, що кредиторська заборгованість одночасно є джерелом покриття дебіторської заборгованості. Тому рекомендується порівняти суму дебіторської і кредиторської заборгованості. Результати порівняння дебіторської та кредиторської заборгованості відобразимо в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості на
ТОВ «СЕ БОРДНЕТЦЕ-УКРАЇНА»**

Розрахунки	Дебіторська заборгованість		Кредиторська заборгованість		Перевищення заборгованості тис.грн.			
	Початок 2023р. тис.грн	Кінець 2023р. тис.грн	Початок 2023р. тис.грн	Кінець 2023р. тис.грн	ДЗ Поч. 2023 р.	КЗ Поч. 2023р	ДЗ Кін. 2023р.	КЗ Кін. 2023р
Довгострокова заборгованість	34430	34330	86967	153239	-	52537	-	118909
Поточна заборгованість в.т.ч.	853518	575982	4289449	3821463	-	3435931	-	3245481
кредити банків	х	х	3827249	3290932	х	х	х	-536317
за товари, роботи, послуги і кредити банків	780248	520302	271061	207722	509187	-	312588	-
по авансах	27410	27355	22	633	27388	-	26722	-
з бюджетом	37118	23319	767	49687	36351			26368
інша заборгованість	8742	5006	190350	272489		181608		267483
Усього	887948	510312	4376416	3974702	-	3488468	-	3364390

Як видно, кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Загальна сума перевищення на початок періоду становила 3488468 тис. грн., на

кінець періоду 3364390. Це свідчить про надмірне залучення коштів підприємством, яке воно не може повністю погасити за рахунок дебіторської заборгованості. Доцільно також зробити аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості за відповідними їх статтями.

Табл 3.2 свідчить, що дебіторська заборгованість за товари роботи і послуги на початок 2023 р.була більша на 509187 тис.грн., а на кінець на 312588 тис.грн. Взаємні неплатежі на лице, проте на шкоду ТОВ «СЕ БОРДНЕТЦЕ-УКРАЇНА». Така ситуація тягне за собою погіршення фінансового стану, оскільки підприємство відчуває брак коштів через затримку їх отримання.

Аналіз рівня дебіторської заборгованості повинен враховувати, як вона впливає на рівень прибутку підприємства і чи є вона результатом стратегічного рішення, яке підтримує зростання продажів, чи це просто фінансовий тягар. Це дозволяє підприємству приймати обґрунтовані рішення щодо управління дебіторською заборгованістю, зокрема щодо термінів платежів, умов кредитування та стратегії стягнення боргів.

Існує прямий зв'язок між рівнем дебіторської заборгованості і рівнем реалізації прибутку. Це взаємодія між кількістю заборгованості та фінансовим результатом підприємства вимагає ретельного аналізу з кількох причин.

Іноді підприємства надають покупцям товар чи послугу в кредит, що дозволяє збільшити обсяг продажів і підтримувати конкурентоспроможність. В такому випадку, затримка платежів з боку покупців може бути наслідком вигідних умов, запропонованих підприємством для стимулювання попиту. Тобто покупець не сплачує негайно, але купує більше, що збільшує виручку і прибуток підприємства.

Підприємство може бути прибутковим навіть за умови високої дебіторської заборгованості, якщо продажі стабільно зростають. Однак в такому разі дебіторська заборгованість збільшується, що може вплинути на ліквідність компанії. Підприємство отримує прибуток від реалізації, але паралельно йому потрібні додаткові кошти для фінансування поточних витрат, поки покупці не сплатять свої борги.

Якщо підприємство збільшує обсяги продажу через надання кредиту, то велика частина виручки залишається у вигляді дебіторської заборгованості. Це може створити проблему ліквідності, оскільки підприємству необхідні грошові кошти для оплати своїх поточних зобов'язань (зарплати, постачання сировини тощо). Тому дуже важливо оцінити, чи здатне підприємство покрити свої поточні зобов'язання, навіть якщо частина виручки знаходиться на рахунках покупців.

Аналізуючи дебіторську заборгованість, потрібно оцінити не тільки суму заборгованості, а й те, чи є вона «продуктивною» для підприємства. Якщо дебіторська заборгованість пов'язана з високими продажами і приносить прибуток (навіть якщо ці кошти ще не отримані), це може бути хорошим знаком для бізнесу, але це також означає, що необхідно ретельно відслідковувати рівень простроченої заборгованості та можливість її стягнення.

Необхідно знаходити баланс між стимулюванням продажів через надання кредиту і контролем за дебіторською заборгованістю. Якщо рівень заборгованості дуже високий і компанія не може ефективно працювати з такими боргами, це може призвести до фінансових труднощів, навіть незважаючи на прибуток від реалізації.

Доцільно також порівняти показники тривалості кредиторської та дебіторської заборгованості (табл. 3.3).

Якщо виявиться, що показник тривалості кредиторської заборгованості перевищує хоча б на кілька днів такий же показник по дебіторах то це означає, що дане підприємство вміє так управляти кредиторської заборгованості, щоб утримувати позики довше, ніж дозволяти це робити своїм боржникам .

Таблиця 3.3

Порівняльний аналіз показників тривалості поточної дебіторської і кредиторської заборгованості за товарними операціями на ТОВ «СЕ БОРДНЕТЦЕ-УКРАЇНА»

Рік	Показники						
	Сума дебіторської заборгованості, тис. грн. (кінець періоду)	Сума кредиторської заборгованості, тис. грн. (кінець періоду)	Відхилення (+)	Тривалість погашення дебіторської заборгованості, (дні)	Тривалість погашення кредиторської заборгованості, (дні)	Відхилення (+)	Припадає дебіторської заборг. на 1 грн. кредиторської забор., грн..

2022	780248	271061	-509187	126	44	-82	2,87
2023	520302	207722	-312580	95	39	-56	2,50

Тривалість погашення дебіторської заборгованості відображає середню кількість днів, необхідну для її поверненості:

$$O_d = 3 \times Д / Г, \quad (3.1)$$

де 3 – сума заборгованості на кінець періоду; Д – тривалість періоду;

Г – обсяг відвантаження.

Отже, з табл. 3.3 бачимо, що на період з 2022 року по 2023 рік на ТОВ «СЕБОРДНЕТЦЕ-УКРАЇНА» спостерігається тенденція, коли тривалість погашення кредиторської заборгованості коротша, ніж тривалість погашення дебіторської заборгованості. Зокрема, у 2022 році таке перевищення становило 82 дні, а у 2023 році -56 днів.

Це можна характеризувати як дещо негативне явище в роботі підприємства, оскільки свідчить, що тимчасово залучені ресурси погашаються скоріше, ніж повертаються борги підприємству. Також з даної таблиці бачимо, що дебіторська заборгованість за товарними операціями почала перевищувати кредиторську і, якщо у 2022 році на 1 грн. кредиторської заборгованості припадало 2,87 грн. дебіторської заборгованості, то у 2023 році на 1 грн. кредиторської заборгованості приходить 2,50 грн. дебіторської заборгованості, що є небажаним для підприємства.

Аналіз фактичної тривалості обороту дебіторської заборгованості є важливим інструментом для оцінки ефективності фінансового управління на підприємстві. Порівняння фактичної тривалості обороту з середньогалузовими показниками та умовами договорів дозволяє підприємству оцінити, наскільки

своєчасно здійснюються платежі покупцями та виявити можливі проблеми у процесі стягнення заборгованості.

«Якість дебіторської заборгованості визначається її оборотністю.

Оборотність характеризується такими позиками:

- тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, або період інкасування (кількість днів перебування коштів у дебіторській заборгованості);
- коефіцієнт оборотності (швидкість обороту дебіторської заборгованості)».

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Коб.дт.) є важливим фінансовим показником, який характеризує ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємства. Він показує, скільки разів заборгованість перетворюється на грошові кошти протягом аналізованого періоду. Тобто, цей коефіцієнт вказує на швидкість, з якою підприємство отримує свої гроші від боржників після наданого товару чи послуг у кредит.

Високий коефіцієнт оборотності свідчить про те, що підприємство швидко отримує кошти від своїх дебіторів. Це може означати, що підприємство ефективно управляє своїми кредитними умовами та має високу ліквідність.

Низький коефіцієнт оборотності означає, що підприємство не може швидко перетворити дебіторську заборгованість на готівку. Це може свідчити про проблеми з контролем за платежами або про надання занадто вигідних кредитних умов, що ускладнює своєчасне надходження коштів.

Коефіцієнт оборотності обчислюється за формулою:

$$Коб.дт. = \frac{B}{Cз.деб.зab} \quad (3.2)$$

де B - виручка від реалізації (без ПДВ), $Cз.деб.зab$ - середній розмір поточної дебіторської заборгованості за період.

Коефіцієнт оборотності безпосередньо впливає на фінансову стійкість підприємства, оскільки висока дебіторська заборгованість може привести до

проблем з ліквідністю, якщо підприємство не отримує кошти від своїх покупців у встановлені терміни.

Аналіз цього коефіцієнта дозволяє коригувати умови надання кредитів покупцям. Наприклад, якщо коефіцієнт оборотності знижений, підприємство може зменшити строки відтермінування платежів або ввести обмеження на надання товару в кредит.

В 2022 році коефіцієнт оборотності становив 2,97 (2264325/762398)

В 2023 році коефіцієнт оборотності становив 2,77 (1984405/714750)

Таким чином ми спостерігаємо зниження цього коефіцієнта, що свідчить про проблеми з контролем за платежами з контрагентами

Необхідно також провести аналіз поточної дебіторської заборгованості за строками її непогашення (табл. 3.4).

Проаналізувавши дані табл. 3.4 можна зробити висновок про те, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги у 2022 році від 6 до 12 місяців була найбільшою і займала 47,1% всієї такої заборгованості. Проте у 2023 році підприємство зуміло покращити рівень контролю дебіторської заборгованості і такий термін поверненості займав вже тільки 18,7% . У 2023 році найбільшу питому вагу (61,5%)займала заборгованість до 3 місяців поверненості, що є позитивним.

Таблиця 3.4

Структура дебіторської заборгованості за товари роботи послуги підприємства за строками її непогашення

Найменування показника	Рік			
	2022		2023	
	Тис.грн	%	Тис.грн	%
Всього на кінець року	780248	100	520302	100
В т. ч. до 3 місяців	157892	20,2	320150	61,5

Від 3 до 6 місяців	208303	26,7	67908	13,1
Від 6 до 9 місяців	46948	6,0	34684	6,7
Від 6 до 12 місяців	367105	47,1	97560	18,7

Ведення такої таблиці дає можливість чітко уявляти стан розрахунків із споживачами і виявити прострочену заборгованість. Аналіз таблиці поліпшує проведення інвентаризації стану розрахунків з дебіторами.

Також важливим аспектом аналізу є визначення впливу дебіторської заборгованості на основні показники ліквідності.

Аналіз ліквідності балансу - це ключова частина фінансового аналізу, яка дозволяє оцінити здатність підприємства виконувати свої зобов'язання вчасно, зокрема короткотермінові. Ліквідність активів підприємства є важливим показником його фінансової стабільності, оскільки вона показує, яку частину своїх зобов'язань підприємство може погасити за рахунок наявних активів.

Вітчизняна практика аналізу ліквідності використовує кілька основних коефіцієнтів ліквідності для оцінки того, наскільки ефективно підприємство може покрити свої короткотермінові зобов'язання. Ці коефіцієнти враховують лише активи, які можуть бути швидко конвертовані в готівку, зокрема в рамках одного року. Основні з них:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл.).

Цей коефіцієнт показує, чи достатньо поточних активів для покриття поточних зобов'язань. Він розраховується за формулою:

$$\text{Кпл.} = \text{Поточні активи} / \text{Поточні зобов'язання} \quad (3.3)$$

Поточні активи - це активи, які підприємство може реалізувати або використати впродовж року, зокрема грошові кошти, дебіторська заборгованість, запаси тощо (2 розділ активу Балансу).

Поточні зобов'язання - це зобов'язання, які повинні бути погашені протягом року, такі як короткострокові кредити, заборгованість перед постачальниками, заробітна плата тощо (4 розділ пасиву Балансу).

Ідеальне значення коефіцієнта поточної ліквідності повинно бути більше 1, що свідчить про здатність підприємства покрити всі свої короткотермінові зобов'язання за рахунок поточних активів. Якщо коефіцієнт менше 1, це означає, що підприємство може мати труднощі з погашенням зобов'язань у короткостроковій перспективі.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл.).

Цей коефіцієнт показує, наскільки підприємство може покрити свої поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів, тобто без врахування запасів, які можуть бути важкими для швидкої реалізації.

$$\text{Кшл.} = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (3.4)$$

Зазвичай запаси є менш ліквідними, тому їх виключають для отримання більш точної оцінки ліквідності. Чим вище цей коефіцієнт, тим вища платоспроможність підприємства.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабл.).

Цей коефіцієнт вказує, чи вистачить у підприємства абсолютно ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів) для погашення короткострокових зобов'язань. Розраховується за такою формулою:

$$\text{Кабл.} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (3.5)$$

Цей показник має бути досить високим, щоб показати, що підприємство має достатньо готівки для негайного погашення своїх зобов'язань. Зазвичай ідеальним є значення коефіцієнта понад 0,2–0,3, але це залежить від специфіки бізнесу.

Таблиця 3.5

Показники оборотності та ліквідності дебіторської заборгованості

№ п/ п	Показники	За 2022 рік	За 2023 рік	Відхилення	
				Абсолютне	Відносне

1.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (швидкість обороту, рази)	$2264325 / 7623980 = 2,97$	$1984405 / 714750 = 2,77$	-0,2	-6,7
2.	Загальний коефіцієнт ліквідності	$962800 / 3987860 = 0,24$	$732789 / 4055456 = 0,18$	-0,06	-25,0
4	Показник швидкої ліквідності	$864193 / 3987860 = 0,22$	$625858 / 4055456 = 0,15$	-0,07	-31,8
3.	Показник абсолютної ліквідності	$3215 / 3987860 = 0,0008$	$2750 / 4055456 = 0,0006$	-0,0002	-25,0

Відносні показники ліквідності допомагають зрозуміти, наскільки добре підприємство здатне погашати свої короткотермінові зобов'язання без ризику дефолту. Показники ліквідності використовуються для планування, яке дозволяє підприємству визначити, чи потрібно йому шукати додаткові джерела фінансування або оптимізувати свої активи.

Дані табл. 3.5 дозволяють зробити висновок про те, що коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився на 0,2 обороту або на 6,7 %, а це в свою чергу впливає на скорочення кількості днів її повернення.

Проте порівняння змін показників ліквідності дозволяє говорити, що зниження дебіторської заборгованості мало негативний вплив, так як всі показники знизилась. Не вплинуло зниження лише на показник абсолютної ліквідності, так як в його розрахунку величина дебіторської заборгованості участі не брала.

3.2 Кредитна політика та аналіз факторів ризику партнерських відносин

Кредитна політика підприємства - це система принципів, правил і заходів, що визначають умови надання кредитів клієнтам та управління дебіторською заборгованістю. Вона має великий вплив на фінансову стабільність і ліквідність компанії, а також на її здатність залучати нових клієнтів і утримувати поточних.

Стандарти кредитування визначають, яким дебіторам надаватиметься товарний кредит. Вони можуть залежати від платоспроможності клієнта, історії

співпраці з компанією та інших фінансових показників. Ці стандарти часто змінюються на основі загальної стратегії підприємства та економічної ситуації.

Фактори, що стосуються інкасації дебіторської заборгованості, відіграють важливу роль в оперативному управлінні дебіторами. Вони можуть включати строки погашення боргів, способи взаємодії з дебіторами для отримання платежів, штрафи за прострочення тощо. Хороша інкасація допомагає підтримувати нормальну ліквідність підприємства і поліпшує платіжну дисципліну, що в свою чергу сприяє зниженню ризиків неплатежів.

Однак, хоча інкасація є важливою складовою кредитної політики, її вплив на формування структури активів і абсолютного розміру заборгованості менш суттєвий. В основному, це пов'язано з тим, що вона не змінює саму структуру кредитної політики, а лише забезпечує виконання її умов на практиці

Щоб досягти максимального економічного ефекту від кредитної політики, слід орієнтуватися на певний інтегрований показник, яким повинен бути цільовий рівень дебіторської заборгованості.

Багатофакторність системи управління дебіторською заборгованістю вимагає застосування багатокритеріальної оптимізації, оскільки ефективність управління заборгованістю залежить від ряду взаємопов'язаних факторів. Враховуючи множину критеріїв, важливо знайти таке рішення, яке б забезпечило оптимальний баланс між ними, а також дозволяло досягти поставлених цілей без негативних наслідків для інших аспектів політики.

Згідно з принципом Парето, рішення можна вважати оптимальним, якщо воно не погіршує жоден із критеріїв при поліпшенні інших. У контексті управління дебіторською заборгованістю це означає, що будь-яке поліпшення одного аспекту (наприклад, зменшення строків інкасації заборгованості) не повинно призводити до погіршення інших аспектів (наприклад, зростання витрат на обслуговування клієнтів чи збільшення ризиків для компанії).

Комплексний підхід до змін у політиці управління заборгованістю означає, що підприємство повинно одночасно коригувати кілька факторів (наприклад, умови кредитування, механізми інкасації, методи оцінки кредитоспроможності клієнтів тощо), досягнувши такого стану, коли жодна зміна не покращує ситуацію

без шкоди для інших параметрів. У результаті підприємство отримує оптимальний рівень заборгованості, що дозволяє забезпечити фінансову стабільність і ліквідність, не збільшуючи ризиків.

Така багатокритеріальна оптимізація дозволяє врахувати всі важливі аспекти управління дебіторською заборгованістю та здійснити комплексне вдосконалення політики, забезпечуючи ефективне досягнення поставлених цілей.

За допомогою функції, що зростає залежно від кредитної політики можна відобразити рівень товарообігу (рис.3.1.).

Коли підприємство пропонує вигідніші умови для клієнтів, це знижує фактичну ціну для кінцевого покупця, що фактично може бути сприйнято як зниження ціни. Це створює стимули для більшої кількості потенційних покупців скористатися кредитними умовами та збільшити обсяги закупок. Вигідніші умови кредитування, зокрема більші знижки і триваліші строки оплати, приваблюють нових клієнтів, які раніше могли б відмовитися від покупки через високу вартість товарів чи суворі кредитні умови. Відповідно, підприємство може збільшити свою клієнтську базу, а, отже, і товарообіг.

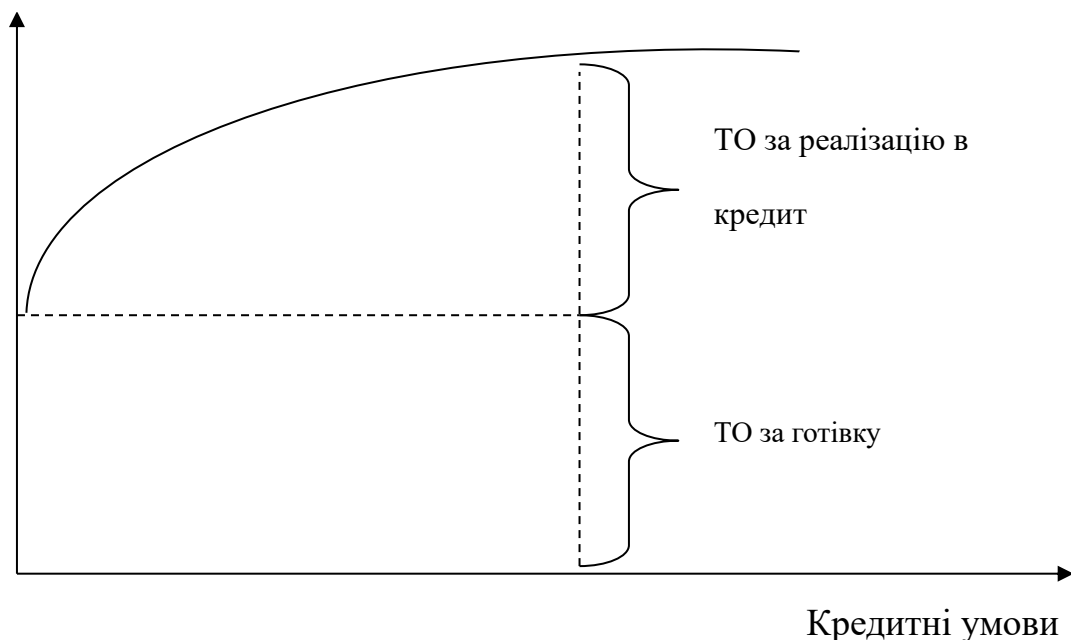


Рис. 3.1. Збільшення товарообігу при поліпшенні кредитних умов

Кращі кредитні умови сприяють тому, що навіть існуючі клієнти можуть збільшити обсяги своїх закупок, оскільки знижуються бар'єри на рівні фінансування покупки (довший кредитний період, більші дисконти).

Однак ефект від поліпшення кредитних умов поступово зменшується. Це можна пояснити кількома факторами.

1. *Обмеження на ринку.* Як і в будь-якому іншому бізнесі, ринок має певні межі. Збільшення товарообігу на певному етапі починає зустрічати обмеження, оскільки не всі потенційні покупці можуть бути залучені навіть за найкращих умов. Це обмеження визначається як ємність ринку, яка має межу для попиту.

2. *Зниження важливості кредитних умов для клієнтів.* З часом поліпшення кредитних умов стає менш значущим для клієнтів, особливо для тих, хто вже скористався вигодами. Клієнти можуть вважати такі умови стандартними, а їхній стимул до збільшення покупок може знижуватися.

3. *Збільшення конкуренції.* Якщо одна компанія пропонує вигідніші кредитні умови, її конкуренти можуть також спробувати покращити свої умови, і в результаті відбувається зниження унікальності цієї стратегії. Тобто, ефект від поліпшення кредитних умов може зменшуватися, оскільки конкуренти реагують на це і відновлюють баланс на ринку.

Кредитна політика, безумовно, є важливим елементом конкурентної стратегії підприємства. Якщо компанія пропонує більш гнучкі кредитні умови, це може стати її конкурентною перевагою, що дозволяє залучити більше клієнтів та збільшити обсяг товарообігу. Проте надмірно жорстка кредитна політика або її відсутність можуть призвести до втрати частини клієнтів, які вирішать скористатися більш привабливими умовами у конкурентів. Це означає, що підприємство повинно постійно аналізувати ефективність своєї кредитної політики та коригувати її в залежності від умов ринку та реакції конкурентів.

Таким чином, оптимізація кредитної політики має бути балансуванням між забезпеченням вигідних умов для клієнтів і підтримкою фінансової стабільності компанії.

Зростання дебіторської заборгованості призводить до низки додаткових витрат і появи ризиків, які негативно впливають на фінансову стабільність підприємства (рис.3.2).

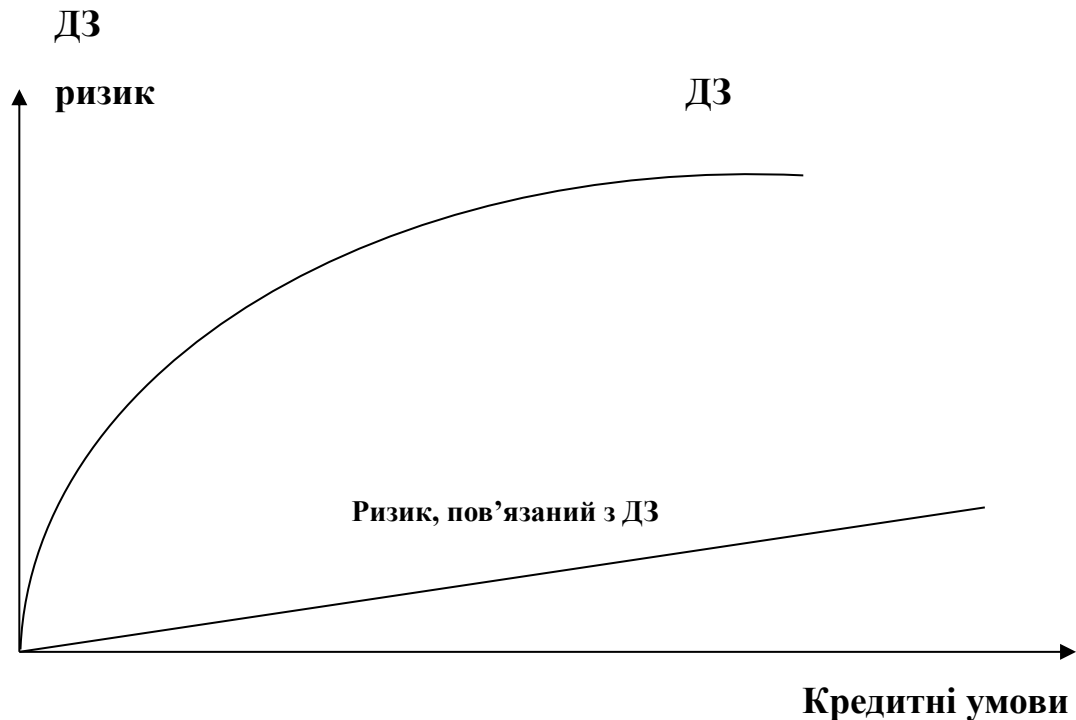


Рис.3.2. Збільшення дебіторської заборгованості та ризику, що з нею пов'язаний, при поліпшенні кредитних умов.

Ці витрати можна поділити на кілька основних категорій.

1. *Втрати на утримання дебіторської заборгованості (втрачений прибуток).* Заборгованість, що «заморожена» в активах підприємства, не приносить доходу, який би могла принести реалізація цих активів або інвестування коштів в інші напрямки. Це означає, що підприємство втрачає потенційний прибуток через те, що частина коштів утримується в дебіторській заборгованості і не працює на підприємство. Ці витрати прямо пропорційні розміру заборгованості і часу, протягом якого гроші залишаються непогашеними.

2. *Витрати, пов'язані з ризиками невчасного повернення боргів.* З кожним збільшенням дебіторської заборгованості зростають й ризики, що борги не будуть погашені вчасно або в повному обсязі. Це призводить до необхідності вжиття заходів для зменшення цих ризиків, що, в свою чергу, супроводжується

додатковими витратами. Якщо кредитна політика підприємства є надто лояльною або ризикованою, то для мінімізації цих ризиків можуть знадобитися витрати на посилення контролю за дебіторами, юридичні послуги, проведення фінансових перевірок та інші методи, які дозволяють знизити ймовірність неповернення коштів. Чим ризикованіша кредитна політика, тим більше витрат потрібно для управління цими ризиками.

3. Витрати, пов'язані з овертрейдингом. Овертрейдинг - це ситуація, коли підприємство збільшує товарообіг без належного фінансового забезпечення, і це може призвести до кризи ліквідності. Таке часто відбувається, коли компанія активно пропонує товарний кредит без достатнього контролю, що може призвести до ситуації, коли швидке збільшення продажів не підкріплюється належним фінансуванням або своєчасним поверненням коштів від дебіторів. В результаті підприємство може зіткнутися з проблемами ліквідності, коли воно не в змозі своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання, навіть попри високі продажі. Витрати на управління овертрейдингом можуть включати додаткові витрати на залучення кредитних ресурсів, фінансування поточної діяльності через короткострокові кредити, збільшення витрат на обслуговування зростаючого обсягу заборгованості, а також потенційні втрати через прострочені платежі. Витрати через овертрейдинг потребують особливої уваги, адже вони можуть призвести до серйозних фінансових проблем і кризи ліквідності, навіть при високих обсягах продажу.

Якщо кредитна політика є найліберальнішою то існує певний максимальний рівень дебіторської заборгованості, якою взагалі можна досягнути за ринкових умов.

Економічний аналіз партнерських відносин є важливим етапом у визначенні доцільності співпраці з потенційними партнерами. Він дозволяє не лише оцінити можливості партнера, але й мінімізувати ризики, пов'язані з такою співпрацею.

Аналіз ризиків є ключовим елементом при виборі партнера. Оцінка ризиків дозволяє підприємству передбачити можливі негативні наслідки і прийняти запобіжні заходи. При цьому необхідно:

- дати оцінку фінансової стійкості потенційного партнера, що може включати перевірку його кредитоспроможності, стабільності доходів та заборгованості;
- дати оцінку політичних і економічних ризиків, особливо якщо йдеться про міжнародні партнерства;
- проаналізувати можливі юридичні ризики (питання контрактних зобов'язань або дотримання нормативних вимог);
- прорахувати стратегічні ризики, пов'язані з вибором довгострокових партнерів або можливістю зміни умов співпраці.

Оцінка рівня ризику партнерського співробітництва є важливим етапом для визначення потенційних загроз і вигод від угоди. Одним з основних підходів до оцінки ризику є порівняння різних видів ризику, що виникають у процесі співпраці. Особливо важливими є два основні фактори - ризик часу та фінансовий ризик, які, як правило, взаємозалежні.

Ризик часу можна трактувати як ймовірність того, що зміни у ринкових або економічних умовах впливатимуть на стабільність партнерства протягом його тривалості. Чим довший термін співпраці, тим більший потенційний ризик. Це пояснюється тим, що на протязі довгого періоду можуть відбутися значні зміни в економіці, ринку чи внутрішньому стані партнерів, що може привести до зростання ризику.

Фінансовий ризик пов'язаний із ймовірністю того, що одна зі сторін не зможе виконати свої фінансові зобов'язання за умовами угоди. Це може статися через погіршення фінансового становища одного з партнерів, зміни у валютних курсах, коливання цін на сировину або інші зовнішні економічні чинники.

Ризик часу та фінансовий ризик тісно пов'язані між собою, адже тривалий термін співпраці зазвичай призводить до зростання фінансових ризиків. Наприклад: довгострокове партнерство створює більше можливостей для фінансових труднощів (наприклад, через неплатежі або банкрутство партнера), тому ризик при довгострокових угодах значно зростає. Короткострокові угоди зменшують ймовірність великих фінансових втрат, оскільки вони надають менше часу для настання фінансових труднощів чи змін в умовах співпраці.

Оцінка рівня ризику партнерського співробітництва є важливим етапом для прийняття обґрунтованих і безпечних рішень. Порівняння ризиків часу та фінансових ризиків допомагає визначити потенційну загрозу для підприємства і обрати найкращі умови співпраці. Оцінка ризику дозволяє не тільки знизити ймовірність втрат, але й ефективно управляти партнерськими відносинами, що, в свою чергу, сприяє більш стабільному та вигідному співробітництву.

«Ризик можна оцінити, підраховуючи мінливість сподівань доходів за певним проектом. Якщо вона висока, то шанси надійно передбачити, якою буде віддача, значно менші, ніж коли доходи не дуже змінюються. Не маючи впевненості в реальних доходах, треба прогнозувати сподівані доходи. Чим більше непевності у кінцевому результаті, тим ширша межа сподіваного доходу. Враховуючи складність аналізу доходів, які коливаються, варто визначити ймовірність кожного значення у межах відхилень оцінок».

Подано таку оцінку в табл. 3.6.

«Щоб визначити найменш ризикований для партнерства проект серед кількох запропонованих, для кожного проекту потрібно скласти аналітичну таблицю. Помноживши запроєктований дохід на значення ймовірностей та підсумувавши результати, одержимо сподіваний дохід. Якщо сподівані доходи від кількох проектів однакові, то слід звернути увагу на межі коливань запроєктованих заходів різних проектів. Виявивши проект з найменшою межею коливань доходів, доходимо висновку, що ризик цього проекту найменший, бо має найменше відхилення від сподіваного доходу. Так само вимірюється індивідуальний ризик кожного проекту за відхиленням доходів від сподіваної величини»

Таблиця 3.6

Розподіл значень імовірності запроєктованих доходів

Оцінка можливого результату	Запроєктований дохід	Значення ймовірності	Можливий дохід
Песимістична	X	0, ...	X
Стримана	Y	0, ...	Y
Оптимістична	P	0, ...	P
	Σ	1,00	A(Eк)

Оцінка діяльності контрагентів охоплює всебічний аналіз потенційних партнерів на основі різних критеріїв.

1. *Оцінка виробничих можливостей* - як підприємство здійснює виробництво, які у нього є можливості для масштабування, впровадження інновацій, підвищення ефективності.
2. *Аналіз характеру діяльності* включає вивчення специфіки бізнесу партнера, його стратегій, цілей та організаційної структури.
3. *Інтеграція та співпраця* - оцінка того, наскільки ефективно партнер може інтегруватися у ваші бізнес-процеси, зокрема у фінансові, логістичні або технологічні аспекти.

Об'єктивний аналіз діяльності партнера включає дослідження його результатів у різних сферах: аналіз доходів, витрат, рентабельності, ліквідності та заборгованості; оцінка виробничої діяльності, здатності задовольняти попит, рівня продуктивності; оцінка надійності партнера на основі відгуків, досвіду інших компаній, взаємодії з постачальниками та клієнтами; інноваційний потенціал (наскільки партнер готовий до впровадження нових технологій або адаптації до змінюваних умов ринку).

Весь комплекс напрямів і окремих блоків аналітичних задач схематично зображений на рис. 3.3.

Інформаційну базу аналізу партнерських відносин становлять фірмові довідники, публікації підприємств (річні звіти, каталоги, проспекти, рекламні видання тощо), матеріали спеціалізованих інформаційних компаній та організацій, довідки банків, матеріали періодики. У рекламних цілях інформацію про підприємство можна подавати у ширшому інформаційному полі. З інформації, яку надає фірма, найважливішою є та, що вміщена у їхніх річних звітах, основну частину яких становлять документи фінансової звітності.

Ступаючи на шлях економічної діяльності, кожен з партнерів вибирає свою тактику взаємовідносин з діловим партнером. Основою у цій тактиці є комплексне

вивчення ринку, яке є інструментом, що допомагає бізнесмену знизити ризик, пов'язаний з прийняттям комерційних рішень.

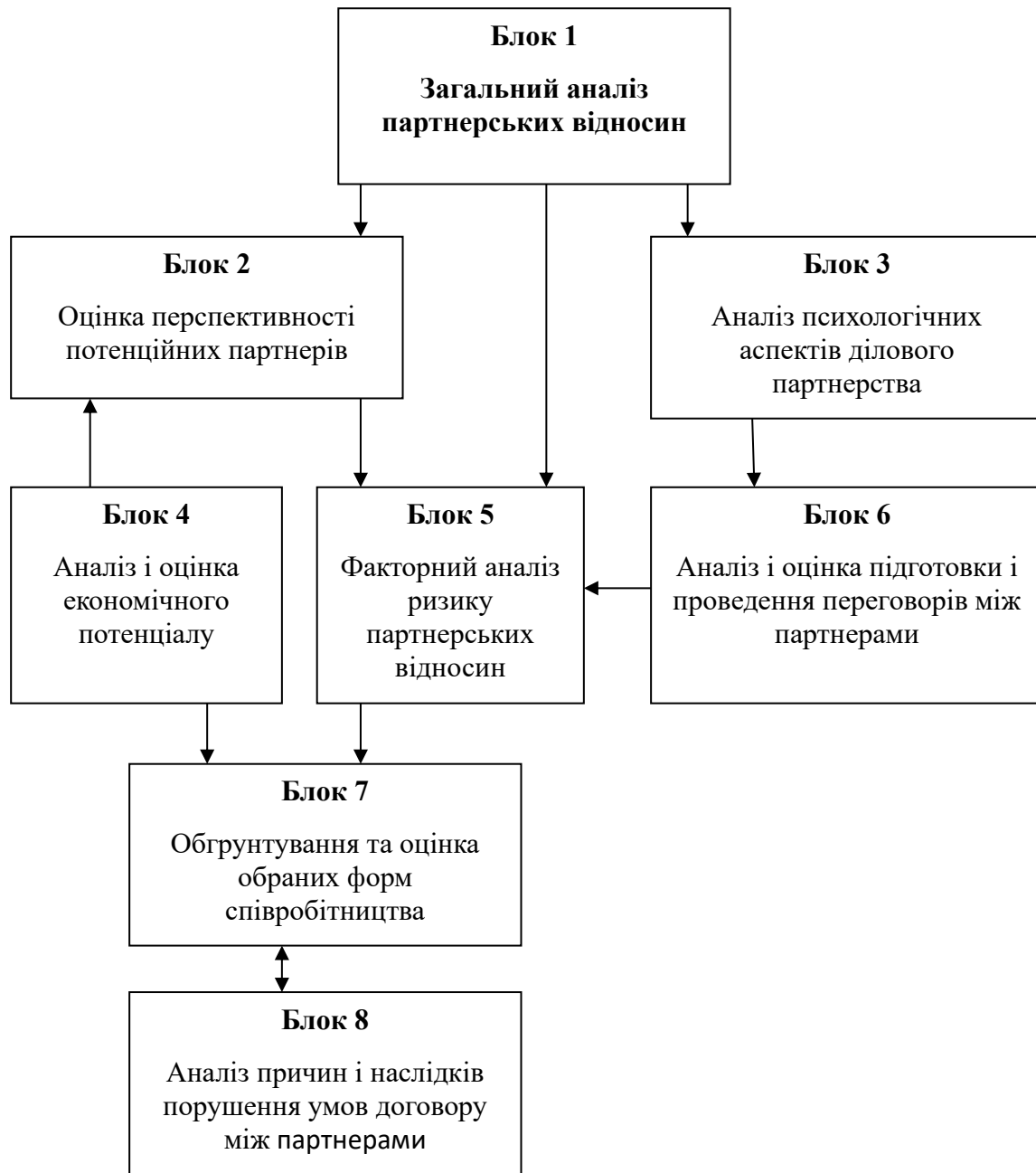


Рис. 3.3. Загальна модель економічного аналізу партнерських відносин підприємства

Факторний аналіз ризику ділового партнерства є важливою складовою процесу ухвалення обґрунтованих рішень щодо співпраці з іншими підприємствами. Оскільки ризики партнерства можуть виникати як з зовнішніх макроекономічних змін, так і з внутрішніх мікроекономічних факторів, проведення

такого аналізу допомагає виявити можливі загрози і визначити найвигідніші умови співпраці. Від того наскільки правильним і обґрунтованим буде вибір діалогового партнера залежить в подальшому і рівень взаєморозрахунків, а, відповідно, і стан дебіторської заборгованості.

Факторний аналіз ризику ділового партнерства дозволяє підприємствам точніше оцінити можливі загрози та вигоди від співпраці. Оцінка макроекономічних факторів допомагає зрозуміти загальні економічні умови на ринку, тоді як мікроекономічний аналіз дозволяє детально вивчити ситуацію на рівні конкретних підприємств. Такий підхід дає змогу приймати обґрунтовані рішення, мінімізувати ризики та вибирати найбільш перспективних партнерів для довгострокового співробітництва.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

Дебіторська заборгованість є важливою складовою частиною кругообороту активів підприємства, оскільки від її своєчасного погашення залежить здатність підприємства продовжувати свою діяльність і фінансувати операційні процеси. Дебіторська заборгованість з'являється, коли підприємство здійснює продаж товарів або надання послуг на умовах відстроченого платежу. Це може бути короткострокова або довгострокова заборгованість, в залежності від умов договору з покупцем. Таким чином, дебіторська заборгованість є активом, що забезпечує приріст оборотних засобів підприємства. За рахунок дебіторської заборгованості підприємство генерує доходи, що дозволяють йому отримати грошові кошти. Погашення дебіторської заборгованості це момент, коли покупець розраховується за поставлені товари або послуги. Це повернення грошових коштів у підприємство, що дозволяє йому використовувати ці кошти для фінансування подальших операцій. Циклічність кругообігу активів означає, що підприємство постійно має рух грошових коштів та інших активів, що дозволяють йому функціонувати та розвиватися. Дебіторська заборгованість є важливим елементом цього циклу, оскільки забезпечує джерело грошових коштів після її погашення.

2. Обсяги дебіторської заборгованості підприємства залежать від багатьох факторів, які можуть мати як внутрішній, так і зовнішній характер. Вплив зовнішніх факторів, зокрема, є ключовим для розвитку і стабільності фінансової діяльності компанії. Ось кілька основних аспектів зовнішнього середовища, що впливають на дебіторську заборгованість: кон'юнктура споживчого ринку; ринку товарних та матеріальних ресурсів; застосування комерційного та споживчого кредиту; конкуренція та конкурентоспроможність асортименту товарів.

3. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю важливо регулярно перевіряти строки її погашення і наявність сумнівних боргів. Це дозволяє своєчасно виявляти проблеми та коригувати фінансову стратегію. З метою мінімізації ризиків підприємства використовують резерви для покриття сумнівних та безнадійних боргів, що дозволяє зменшити потенційні втрати в процесі кругообігу активів. Підприємства можуть коригувати умови надання кредиту своїм покупцям, змінюючи терміни платежів, вимоги до кредитоспроможності клієнтів або використовуючи інші інструменти для забезпечення своєчасного погашення дебіторської заборгованості. Управління дебіторською заборгованістю безпосередньо пов'язане з управлінням грошовими потоками підприємства. Своєчасне погашення дебіторської заборгованості дозволяє скоротити період обороту коштів і забезпечити безперервний цикл фінансування операцій.

4. Довгострокова дебіторська заборгованість є важливим елементом необоротних активів і відіграє важливу роль у стратегії підприємства, однак її значення в кругообігу активів відрізняється від короткострокової заборгованості. Вона впливає на ліквідність підприємства та його здатність виконувати короткострокові фінансові зобов'язання. Для ефективного управління довгостроковою дебіторською заборгованістю підприємства повинні ретельно контролювати рівень заборгованості та погашення боргів, щоб не зіткнутися з проблемами ліквідності або фінансової стабільності в майбутньому.

5. Поділ дебіторської заборгованості на забезпечену і незабезпечену має важливе значення для управління фінансовими ризиками підприємства. Забезпечена заборгованість є менш ризикованою і дозволяє зменшити витрати на

формування резервів, тоді як незабезпечена заборгованість потребує більш уважного контролю і оцінки для забезпечення належного фінансового стану підприємства.

6. Включення методу оцінки дебіторської заборгованості, що базується на комплексному підході з урахуванням коефіцієнта часу, стане важливим кроком до вдосконалення бухгалтерського обліку в Україні. Це сприятиме точнішій оцінці дебіторської заборгованості, підвищить достовірність фінансових звітів, а також дасть можливість краще прогнозувати майбутні грошові потоки та управлінські рішення, що в свою чергу покращить фінансову стійкість підприємств.

7. Дебіторська заборгованість є важливою частиною фінансових інструментів у міжнародній практиці, і хоча вона не має окремого визначення в міжнародних стандартах, питання її обліку і оцінки регулюються через кілька стандартів, зокрема МСФЗ 7, МСФЗ 9, МСБО 32 та МСБО 39. Всі ці стандарти вимагають від підприємств відповідного обліку дебіторської заборгованості, що включає її правильну класифікацію, оцінку, а також нарахування резервів для сумнівних боргів.

Резерв на покриття повернень товарів та знижок допомагає компаніям більш точно відображати свої фінансові результати, забезпечуючи вірогідність інформації в бухгалтерських звітах. Це дозволяє уникнути переоцінки доходів і активів, враховуючи ймовірні повернення товарів та надані знижки, що забезпечує прозорість фінансових звітів для інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін.

8. Оформлення заборгованості вексями є одним із способів оптимізації управління дебіторською заборгованістю, який має кілька безумовних позитивних наслідків.

Оформлення простроченої заборгованості вексями дозволяє підприємствам перевести її в інший тип активів - векселі. Переведення заборгованості в векселі також стимулює рух капіталу на ринку. Векселі можуть бути використані для фінансування інших угод або переведення в готівку через продаж на вексельному ринку. Оформлення вексями забезпечує певний рівень формалізації зобов'язань між підприємствами, що, у свою чергу, сприяє

підвищенню платіжної дисципліни. Вексель є юридичним документом, який зобов'язує сторону, що видала його, погасити заборгованість в установлені строки. Це створює додаткові стимули для виконання зобов'язань, оскільки невиконання вексельних зобов'язань тягне за собою юридичні наслідки.

Використання векселів може призвести до природного зниження обсягів простроченої заборгованості через можливість погашення зустрічних вимог. Якщо підприємство, яке боргує, і підприємство, яке має заборгованість, зустрічаються в одній особі, наприклад, через взаємні зобов'язання, то простіше вирішити питання погашення шляхом використання векселів. Такий механізм дозволяє скоротити прострочену заборгованість та оптимізувати взаєморозрахунки.

Завдання економічного аналізу партнерських відносин мають ключове значення для правильного вибору партнерів і забезпечення успішної співпраці. За допомогою об'єктивної оцінки діяльності партнера, аналізу ризиків та можливостей, а також всебічної перевірки фінансового та виробничого стану, підприємство може знизити ризики та максимально використати переваги стратегічного партнерства.