

ШУМ

Михайло Анатолійович
Kaf.oblik.hif@gmail.com

ЯКИМЕНКО

Оксана Євгеніївна
oeyakimenko@gmail.com

БОЙКО

Таміла Магеррамівна

к.е.н., доцент, завідувач кафедри,
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного
університету

старший викладач, Харківський
інститут фінансів Київського
національного торговельно-
економічного університету

магістрант, Харківський інститут
фінансів Київського національного
торговельно-економічного
університету

УДК 657.432

**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО
ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА**

**ORGANIZATION OF DISCOUNT DISCLAIMERS WITH DEBITORS IN THE CONDITIONS OF THE
INSTABLE ECONOMIC ENVIRONMENT**

У статті досліджуються особливості організації обліку дебіторської заборгованості в контексті управління розрахунками. Мета дослідження полягає у розкритті основних підходів щодо організації обліку розрахунків з дебіторами, особливо в умовах нестабільної економічної ситуації. У статті визначено необхідність правильної облікової політики щодо організації розрахунків з різними дебіторами, розкрито основні напрями управління дебіторською заборгованістю як при організації роботи власними силами (шляхом розширення повноважень бухгалтерської служби, інших підрозділів), так і при залученні компаній на аутсорсінгу.

* * *

В статье исследуются особенности организации учета дебиторской задолженности в контексте управления расчетами. Цель исследования заключается в раскрытии основных подходов к организации учета расчетов с дебиторами, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации. В статье определена необходимость правильной учетной политики по организации расчетов с разными дебиторами, раскрыты основные направления управления дебиторской задолженностью как при организации работы собственными силами (путем расширения полномочий бухгалтерской службы, других подразделений), так и при привлечении компаний на аутсорсинге.

* * *

The article deals with the features of the organization of accounts receivable in the context of the management of calculations. The purpose of the study is to reveal the main approaches to the organization of accounts settlement with debtors, especially in an unstable economic situation.

The introduction emphasizes the importance and importance of receivables in managing the financial condition of the enterprise. Accounts receivable arises as a result of calculations of the enterprise with buyers, suppliers, financial bodies, customers, employees. The basis for managing accounts with debtors is the information provided by the accounting system. Consequently, the question of the correct organization of accounts receivable and possible directions for its optimization, especially in crisis conditions of management, are extremely relevant. The article specifies that in the accounting system information on receivables and disclosures in the financial statements of an enterprise in Ukraine is formed in accordance with the Regulation (Standard) of Accounting 10 "Accounts Receivable". For the correct organization of accounting for settlements with debtors it is necessary to classify it: on the terms of arrears (long-term or current), by type, on objects of accounting (each debtor, debtor) and terms of non-payment. In addition, in order to optimize accounting processes for accounts receivable, it is necessary to select and compile accounting nomenclatures and bearers of accounting information for accounts receivable. It is determined that the main measures of work with problem debtors include: legal, psychological, economic, etc. Also, in the context of the complication of payment discipline, the possibility of distributing the process of managing receivables should be considered: on its own (by extending the powers of the accounting service, other departments) or outsourced.

Consequently, the correct organization of accounts receivable will allow management to take operational managerial decisions to increase the settlement discipline, and, as a consequence, and to strengthen the financial position of the company in a crisis situation in the economy.

Ключові слова: організація обліку, дебіторська заборгованість, управління заборгованістю, аутсорсінг

Ключевые слова: организация учета, дебиторская задолженность, управление задолженностью, аутсорсинг

Keywords: accounting, accounts receivable, debt management, outsourcing

ВСТУП

Невід'ємною складовою фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання є дебіторська заборгованість. Для функціонування підприємства досить важливого значення має управління дебіторською заборгованістю та аналіз її стану. Дебіторська заборгованість виникає внаслідок розрахунків підприємства з

покупцями, постачальниками, фінорганамі, замовниками, працівниками. Основою для управління розрахунками з дебіторами є інформація, що надає система бухгалтерського обліку. Отже, питання правильної організації обліку дебіторської заборгованості та можливих напрямів її оптимізації, особливо в кризових умовах господарювання є надзвичайно актуальними.

Вміле управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною умовою ефективного господарювання підприємства. Дослідженню цих проблем присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких як Р.А. Алборов, П.С. Безруких, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинцев, С.Ф. Голов, О.М. Головащенко, Р. Грачова, І. Губіна, В.А. Єрофєєва, А.А. Єфремова, В.М. Костюченко, Т.Н. Малькова, Н.М. Малюга, М.Ю. Медведєв, В.Моссаковський, В.В.Нарєжний, С.А. Ніколаєва, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, Б. Райан, Н.В. Рассулова, Я.В. Соколов, А. Твердомед, П. Хомін, Ю.Д. Чацкіс, В.О.Шевчук та інші.

МЕТА РОБОТИ полягає у розкритті основних підходів щодо організації обліку розрахунків з дебіторами, особливо в умовах нестабільної економічної ситуації.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При написанні статті використані матеріали, що містяться в працях вчених у галузі теорії і практики бухгалтерського обліку, фінансового менеджменту, галузеві інструкції та нормативні документи тощо.

Інформаційна база представлена законодавчими, нормативними актами, інструкціями, збірниками наукових праць, підручниками, енциклопедіями, стандартами бухгалтерського обліку, інформацією друкованих та електронних періодичних видань з питань бухгалтерського обліку, менеджменту. Під час проведення дослідження були використані методи аналізу, логічного узагальнення, порівняння, діалектичного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ефективне управління дебіторською заборгованістю вимагає оперативної, повної та своєчасної інформації про стан розрахунків з дебіторами, яка формується в системі бухгалтерського обліку.

У системі бухгалтерського обліку інформація стосовно дебіторської заборгованості та розкриття її у фінансовій звітності підприємства в Україні формується згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певну суму грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [5].

Для оптимальної організації обліку розрахунків з дебіторами на підприємстві треба визначитися з її класифікацією згідно з чинним законодавством. Так, обов'язковим в Україні є поділ дебіторської заборгованості відповідно до п. 4 П(С)БО 10 на довгострокову та поточну, який залежить від нормального операційного циклу і терміну погашення заборгованості.

Відповідно до П(С)БО 10 дебіторську заборгованість залежно від платоспроможності дебіторів також поділяють на сумнівну та безнадійну.

Починати організацію облікового процесу процедури документального забезпечення дебіторської заборгованості необхідно з відбору:

– облікових номенклатур, організація яких включає два види робіт – вибір (формування) економічної інформації, що має бути відображена в обліково-аналітичній системі підприємства, та складання переліку

господарських фактів про форми функціонування майна і капіталу підприємства;

– носіїв облікових номенклатур, до яких належать будь-які матеріальні носії, зокрема типові форми (накладні, рахунки-фактури), облікові реєстри, форми звітності або договори та інші документи. Носії облікових номенклатур за кожною окремою ділянкою, зокрема за дебіторською заборгованістю формують в альбоми первинних документів.

У загальному розумінні можна сказати, що дебіторська заборгованість – це тимчасове заморожування оборотних активів у господарській діяльності підприємства, що стає причиною фінансових ускладнень.

Основною проблемою при здійсненні кінцевих розрахунків з дебіторами є проблема неплатежів. Для вирішення цього питання – недоотримання коштів по дебіторській заборгованості, необхідно проводити різноманітні заходи, а саме: юридичні, організаційні, економічні, психологічні, фізичні.

Процедура інкасації дебіторської заборгованості із контрагентів-боржників містить у собі низку заходів, які мають передувати процедурі стягнення боргів у судовому порядку. До таких дій, зокрема, відносять [4]:

1) телефонний дзвінок у бухгалтерію покупця з метою нагадати про суму заборгованості та період її прострочення, а також поцікавитися причиною затримки платежу та взяти можливий строк оплати рахунка;

2) направлення боржнику акта звіряння разом із листом, який містить прохання погасити наявну заборгованість;

3) направлення боржнику вимоги про сплату боргу протягом певного строку;

4) направлення боржнику листа, підписаного юристом підприємства, про наміри звернутися до суду з метою стягнення боргу;

5) звернення до суду (при значних сумах заборгованості).

Загальноприйнятими і більш загальними є такі етапи стягнення дебіторської заборгованості:

1) досудове врегулювання і повернення заборгованості;

2) направлення справи до суду [4].

Методи досудового врегулювання, якими найчастіше користуються сучасні підприємства-кредитори, можна класифікувати таким чином:

1) психологічні: до них відносять постійне нагадування по телефону, факсу, пошті, боржник повинен знати, що затримка платежу непокоїть кредитора. Більш складним, а значить, і дієвим є поширення інформації про затримку оплати серед суміжних постачальників та інших зацікавлених осіб. Психологічний вплив виявляється ефективним, якщо використовується для роботи з добросовісними дебіторами;

2) економічні: до економічних методів варто віднести фінансові санкції та заставні відносини. Застава слугує найбільш ефективним важелем впливу на боржника, оскільки може бути реалізована за заниженою ціною;

3) юридичні: застосування методів юридичного впливу передбачає звернення до правоохоронних органів і проведення досудової перевірки боржника, яка може стимулювати останнього якнайскоріше погасити заборгованість [4].

Особливу увагу в процесі ефективного управління дебіторською заборгованістю слід приділяти попереджувальним діям, що спрямовані на недопущення виникнення невиправданої заборгованості, яка загрожувала б фінансовому стану суб'єкта господарювання, і має здійснюватися цим суб'єктом власними силами. Зокрема, до таких дій належать:

- 1) ефективно розроблена кредитна політика підприємства;
- 2) попередній аналіз платоспроможності потенційних контрагентів;
- 3) своєчасний контроль за виникненням дебіторської заборгованості.

Зарубіжні економісти-аналітики пропонують низку ефективних методів управління заборгованістю дебіторів, що допоможуть інкасувати грошові суми з боржників та надають практичний механізм дій при виникненні такого виду заборгованості:

- 1) визначати термін прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівнювати цей термін із нормами в галузі, показниками конкурентів та даними минулих років;
- 2) періодично переглядати граничну суму реалізації продукції, виходячи із фінансового стану клієнтів;
- 3) якщо виникають проблеми з одержанням грошей, вимагати заставу на суму, не меншу ніж сума на рахунку дебітора;
- 4) використовувати установи, які стягують борги;
- 5) продати рахунки дебіторів факторинговій компанії, якщо при цьому можна отримати економію [2].

Виконання поставлених завдань може стати додатковим навантаженням на бухгалтерську службу, тому можливо запропонувати розділити повноваження і частину завдань перекласти на служби маркетингу, аналітичний відділ тощо.

Проблема стягнення дебіторської заборгованості вже стала звичною у соціальній та юридичній сфері, і, судячи з нестабільного економічного стану в економіці, питання стягнення боргів з плином часу буде тільки збільшуватися і ставати все більш актуальним [3, С. 69]. Тому в умовах, що склалися, зростає необхідність теоретичної розробки ефективних процедур стягнення дебіторської заборгованості та майбутнє застосування їх на практиці.

Сучасна практика пропонує два основні способи організації управління дебіторською заборгованістю на підприємстві:

1) самостійне управління заборгованістю, тобто процедура стягнення заборгованості починається підприємством-кредитором самостійно, власними силами і методами. При самостійному управлінні заборгованістю використовуються виключно ресурси підприємства (трудова, фінансова, технічна). Для цього в організації можуть створюватися спеціалізовані служби: кредитні контролери, служби безпеки тощо.

2) передавання управління заборгованістю на аутсорсинг. Аутсорсинг (зовнішнє управління) дозволяє доручити роботу із заборгованістю спеціалізованим організаціям. Переваги аутсорсингу полягають у тому, що він дає можливість підприємству ефективно вирішувати ті завдання, якими самостійно займатися або дорого, або неможливо через нестачу ресурсів.

У зв'язку з погіршенням економічного становища в

державі в цілому з'являються спеціалізовані компанії, які пропонують послуги зі стягнення дебіторської заборгованості різнорізними методами впливу: юридичними, економічними, психологічними [3, С. 101]. Головним завданням таких компаній є мінімізація строку повернення найбільшої частки боргів. Винагородою за такі послуги є або фіксована плата, або відсоток від загальної суми дебіторської заборгованості.

Крім того, останнім часом набувають поширення непрямі методи вирішення проблем із дебіторською заборгованістю. Серед таких методів – PR-супровід діяльності зі збору боргів, PR-супровід юридичної діяльності із захисту прав обдурих кредиторів. Або освітлення в ЗМІ обставин розгляду в суді справи про стягнення боргу. Подібні публічні заходи, на яких оповістять конкретні факти несумлінної поведінки в бізнесі, зі вказівкою імен підприємців, назв фірм, привертають велику увагу ЗМІ і громадськості.

ВИСНОВКИ

Таким чином, для правильної організації обліку розрахунків з дебіторами слід класифікувати її: за термінами виникнення заборгованості (довгострокова або поточна), за видами, за об'єктами обліку (кожним боржником, дебітором) та строками непогашення. Крім того, для оптимізації облікових процесів з обліку дебіторської заборгованості потрібно відібрати та скомпонувати облікові номенклатури і носії облікової інформації щодо дебіторської заборгованості. Також в умовах ускладнення платіжної дисципліни слід розглянути можливість розподілу процесу управління дебіторською заборгованістю: власними силами або передати на аутсорсинг.

Список використаних джерел

1. Білик М.Д. *Управління дебіторською заборгованістю підприємств*. К.: Фінанси України. 2011.
2. *Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості*. URL: http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/pharma_3
3. Василюк М.М. *Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання*. К.: Знання, 2014.
4. Горбачова О.М., Лахай Л.В. *Облік та аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи вирішення*. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2013_1/Lahay_109.htm.
5. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

References

1. Bilyk M.D. *Receivables management of the enterprises*. K.: Finance Of Ukraine. 2011. (in Ukrainian)
2. *Analysis of accounts receivable and accounts payable*. URL: http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/pharma_3 (in Ukrainian)
3. Vasylyuk M.M. *The mechanism of management of accounts receivable in modern economic conditions*. Kyiv: Knowledge, 2014. (in Ukrainian)
4. Horbachova O.M., Lakhay L.V. *Accounting and analysis of receivables: problems and solutions*. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2013_1/Lahay_109.htm. (in Ukrainian)
5. *Regulation (standard) of accounting 10 "Accounts Receivable"*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (in Ukrainian)