

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЗА ТОВАРИ, РОБОТИ, ПОСЛУГИ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

**О.В. Пустяк, кандидат економічних наук. Я.М. Демченко.
Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка**

© Пустяк О.В., 2015.

© Демченко Я.М., 2015.

Статтю отримано редакцією 18.05.2015 р.

Вступ. Установлення партнерських відносин з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами є невід'ємною частиною діяльності будь-якого підприємства. Ці зв'язки повинні передбачати безперервне постачання матеріальних ресурсів, якісне надання послуг (виконання робіт) з боку вищезазначених контрагентів та вчасне погашення зобов'язань у повному обсязі – з боку підприємства-покупця.

Ситуація, що склалася в країні під впливом негативних політичних факторів та фінансово-економічної кризи, є передумовою виникнення непорозумінь між учасниками розрахункових відносин. Тому виникає потреба у розробленні такого інформаційно-аналітичного середовища, що сприятиме ефективному управлінню як кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги, так і підприємством у цілому.

Огляд останніх джерел досліджень та публікацій. Різні аспекти управління, проблеми організації, контролю й оптимізації обліку розрахунків з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами, а також їх правдивого відображення у фінансовій звітності висвітлено у працях багатьох учених.

Питання пошуку напрямів і способів підвищення ефективності управління розрахунками досліджували І.І. Бродська, С.В. Зеленко, О.В. Мишко, Н.Г. Міценко, В.Д. Попова, Н.Л. Шишкова [1 – 6].

Розгляду теоретико-практичних питань організації та методики обліку кредиторської заборгованості присвячено праці Ф.Ф. Бутинця [7], Ю.А. Вериги [8], Г.В. Власюка [9], С.Ф. Голова, В.М. Костюченко [10], О.Є. Кузьміна [11], М.Ф. Огійчука [12], Е.Ф. Югас [13] та інших.

Незважаючи на висвітленість у наукових працях цих проблем, і надалі залишаються питання, що потребують подальшого дослідження: недостатньо ефективна організація внутрішнього контролю кредиторської заборгованості, низький рівень керованості окремими етапами розрахунків, відсутність необхідних для управління внутрішніх форм звітності та інші обліково-аналітичні проблеми.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення методичних рекомендацій удосконалення процесу формування обліково-аналітичної інформації щодо розрахунків підприємства за товари, роботи, послуги у формі алгоритму управління кредиторською заборгованістю.

Основний матеріал і результати. Розрахунки з постачальниками та підрядниками займають вагомe місце в системі розрахункових операцій суб'єктів господарської діяльності. Інформаційною базою для управління цими розрахунками виступає бухгалтерський облік, який передбачає виконання таких завдань:

– формування достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками і підрядниками за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, необхідної користувачам бухгалтерської звітності;

– контроль за станом кредиторської заборгованості та дотриманням форм розрахунків, установлених у договорах;

– своєчасне проведення інвентаризації та взаємної перевірки заборгованості з контрагентами.

Ефективність управління товарною кредиторською заборгованістю залежить від якості відображення інформації про розрахунки з кредиторами на всіх етапах облікового процесу (рис. 1):

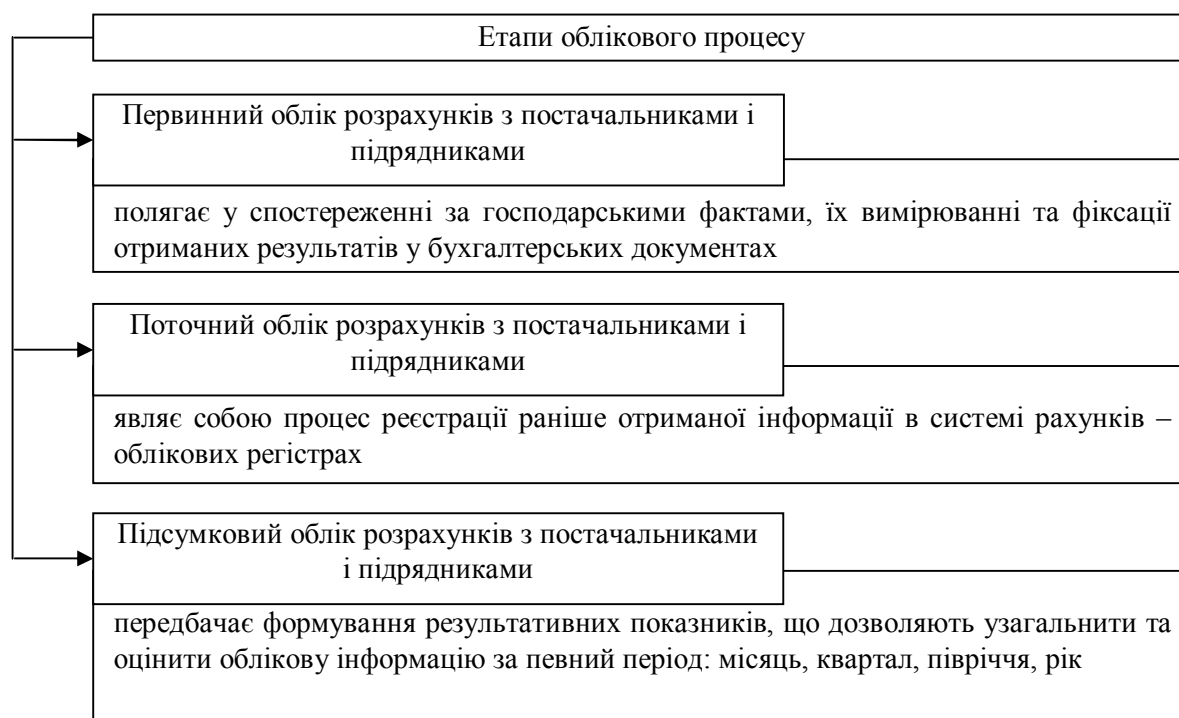


Рис. 1. Етапи облікового процесу розрахунків з кредиторами за товари, роботи, послуги

Оскільки підприємство може мати партнерські відносини з необмеженою кількістю кредиторів, документи, що підтверджують факти такої співпраці, потребують чіткої систематизації. Тобто, організовуючи первинний облік розрахунків з постачальниками і підрядниками, доцільно сформувати графік документообігу, зважаючи на те, що ці облікові операції здійснюються виконавцями в різні періоди. Таким чином, первинна стадія обліку забезпечить якість та достовірність інформації на подальших етапах облікового процесу щодо розрахунків з кредиторами.

У системі економічних відносин підприємство одночасно є як продавцем (кредитором), так і покупцем (дебітором). Оскільки дебіторська та кредиторська заборгованості неоднорідні за своїм складом, більшість науковців зазначає, що від правильної класифікації залежить не тільки порядок обліку таких заборгованостей, але й ефективність управління. Так, І.І. Бродська пропонує розв'язати цю проблему, систематизувавши вказані заборгованості за такими напрямками (рис. 2).

Питання щодо теоретичних аспектів класифікації заборгованості також висвітлені у працях Ф.Ф. Бутинця [7], С.Ф. Голова, В.М. Костюченко [10]. Таким чином, можна стверджувати, що на сьогодні відсутні єдині систематизовані ознаки класифікації заборгованості підприємства, яка виникає під час реалізації розрахункових відносин між діловими партнерами.



Рис. 2. Класифікація заборгованостей за І.І. Бродською [1]

З метою забезпечення дієвого механізму регулювання розрахунків підприємства з контрагентами цю заборгованість доцільно визначити за такими класифікаційними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація заборгованості підприємства

Класифікаційна ознака	Види
Залежно від учасників розрахункових відносин	– дебіторська; – кредиторська.
За терміном погашення	– довгострокова; – короткострокова (поточна); – поточна частина довгострокової заборгованості.
За ймовірністю погашення	– нормальна; – сумнівна; – безнадійна.
За забезпеченістю	– забезпечена (договір страхування, застава, гарантія, вексель); – незабезпечена.
За строками платежу	– заборгованість, термін сплати якої не настав; – прострочена заборгованість; – відстрочена заборгованість.

Вищезазначені класифікаційні ознаки можна вважати основними, тому що вони найповніше розкривають сутність заборгованості, котра виникає під час розрахункових відносин.

Здійснивши аналіз наукових праць [1; 11], можна сформувати систему факторів, що впливають на ефективність управління товарною кредиторською заборгованістю та організацію її обліку:

- кількість постачальників підприємства;
- характер взаємовідносин з кредиторами;
- рівень економічної довіри;
- узгодженість умов договорів;
- контроль строків поставки та оплати;
- надійність постачання.

Від правильної організації розрахунків з постачальниками і підрядниками залежить організація матеріального забезпечення й постачання відповідно до договірних зобов'язань і комерційних угод, а також платоспроможність та фінансовий стан підприємства в цілому. Для уникнення проблем, пов'язаних з несвоєчасністю постачання, його неповною та неналежною якістю, підприємство найчастіше йде шляхом співпраці з перевіреними часом і досвідом діловими партнерами. Проте це не завжди є гарантією того, що контрагент виконає свої зобов'язання належним чином. У цьому випадку, виходячи з умов договору та чинного законодавства, виникає потреба у проведенні претензійно-позовної роботи проти кредитора. З іншого боку, вчасно не розраховуючись за поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги підприємство саме може стати об'єктом застосування штрафних санкцій: при великому обсязі виробництва й відповідно укладених договорів неможливо відстежити кожну поставку та кожну проплату і вчасно зреагувати на їх наслідки. З цього приводу А.Р. Скрипка зазначає, що «ключова роль і місце бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками полягає у налагодженні системи своєчасного інформування управлінців про момент настання виконання зобов'язань як з боку контрагентів, так і з боку самого підприємства з метою прийняття рішень та вжиття оперативних заходів» [14]. При цьому система бухгалтерського обліку повинна виконувати функції не лише щодо інформування про терміни, але й щодо обсягу взятих зобов'язань. Таким чином, підприємство зможе планувати необхідний обсяг вивільнення оборотних коштів на певну дату, що у свою чергу є основною передумовою повних і своєчасних розрахунків.

На основі досліджених та систематизованих принципів і методологічних засад було розроблено алгоритм управління розрахунками підприємства за товари, роботи, послуги, який сприятиме досягненню максимальної ефективності його діяльності шляхом посилення облікової складової у цьому управлінні (рис. 4).

Кожний етап нищезначеного алгоритму має ряд особливостей, які потребують особливої уваги:

1. Управління розрахунками з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами на підприємстві повинне розпочинатися з аналізу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, який варто здійснювати за даними бухгалтерської звітності, а також аналітичного обліку розрахунків із кредиторами за попередні роки. Для забезпечення достовірності інформації доцільно досліджувати не менше трьох попередніх періодів, приділяючи особливу увагу темпам зростання кредиторської заборгованості у найбільш нестабільні роки.

Аналіз потрібно здійснювати в певній послідовності, починаючи з виявлення змін, що відбулися в обсязі та складі кредиторської заборгованості в цілому й за її видами. При цьому необхідно звернути увагу на реальність і характер боргів, час і причини їх виникнення. При проведенні аналізу необхідно також відрізнити допустиму заборгованість (виникає згідно з діючими умовами договору) від невиправданої (виникає внаслідок порушення фінансової дисципліни).

2. Визначення кола потенційних контрагентів полягає у їх попередній перевірці та аналізі до початку співпраці й подальшому оцінюванні результатів роботи з ними. Що стосується планування розміру товарної кредиторської заборгованості, то основою його прогнозу повинна бути система фінансових звітів, оскільки як елемент балансу вона тісно пов'язана з формуванням фінансових результатів і грошових потоків підприємства. Такий підхід зручний ще й тим, що моделювання різних сполучень показників форм звітності легко здійснювати за допомогою стандартних комп'ютерних програм.

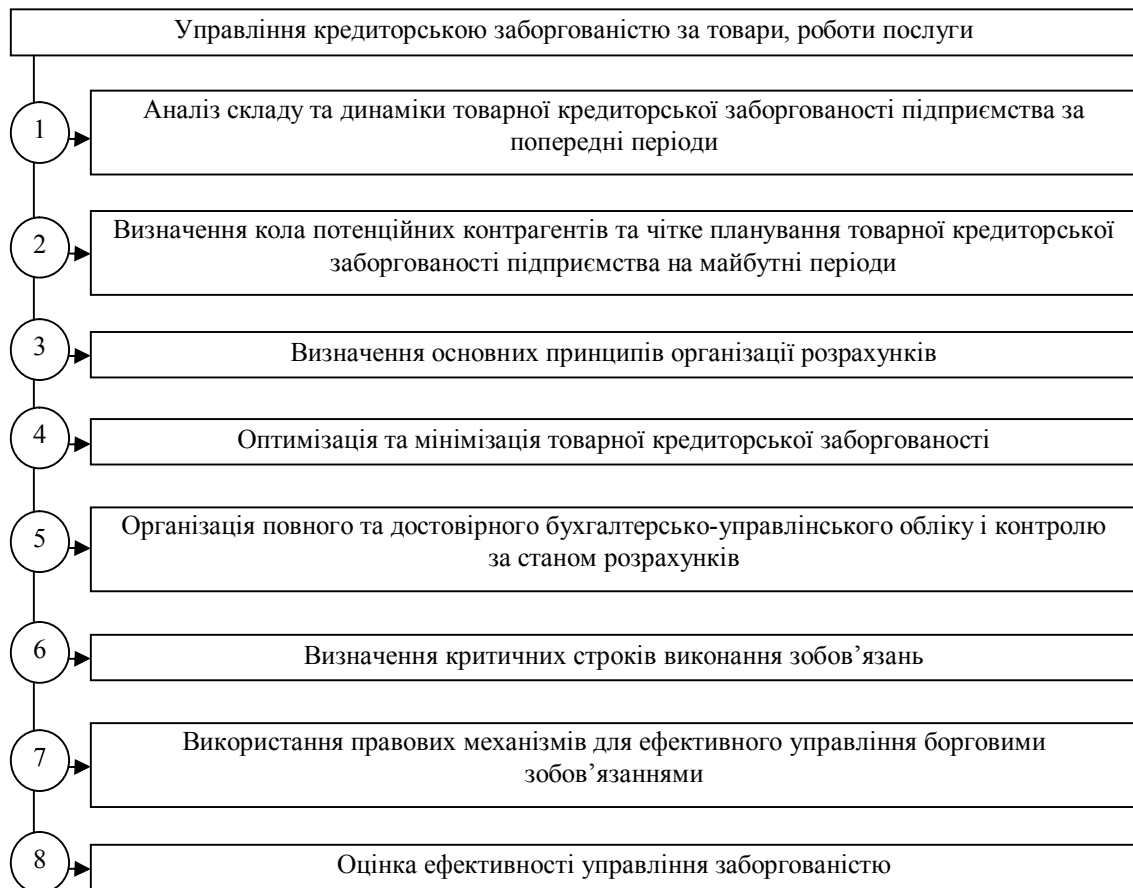


Рис. 4. Алгоритм управління розрахунками з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами (розроблено автором)

3. При побудові системи розрахунків важливого значення набуває правильне визначення принципів їх організації, які є такими:

– грошові кошти суб'єктів господарської діяльності підлягають обов'язковому зберіганню на рахунках в установах банків;

– постачальники та покупці мають право вільного вибору форми безготівкових розрахунків і способу платежу, що узгоджується при укладанні договорів поставок або договорів підряду;

– учасники розрахункових відносин повинні використовувати розрахунково-платіжні документи типової форми;

– розрахунки з постачальниками потрібно здійснювати одразу після відпуску (відвантаження) товарів, надання послуг або одночасно з ними;

– платежі за товари і послуги з рахунка підприємства здійснюються за згодою (акцептом) платника (власника рахунка) після перевірки виконання постачальником договірних умов;

– платежі мають здійснюватися через установи банку та під їх контролем тільки за розпорядженням платника й за наявності у нього необхідних коштів;

– взаємні претензії за розрахунками між платником та одержувачем коштів розглядаються сторонами в претензійно-позовному порядку без участі банку.

4. Оптимізація кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги повинна передбачати пошук нових підходів, за допомогою яких її зміна зможе позитивно впливати на діяльність підприємства. Мінімізація ж полягає у створенні механізму управління кредиторською заборгованістю, при якому вона максимально зменшуватиметься або повністю погашатиметься.

5. Організація бухгалтерського обліку розрахунків із кредиторами повинна передбачати визначення елементів облікової політики щодо заборгованості постачальникам і підрядникам та закріплення їх відповідними розпорядчими документами; достовірне, своєчасне, повне та

безперервне відображення розрахункових операцій; обробку даних щодо товарної кредиторської заборгованості за допомогою відповідних облікових процедур, прийомів і способів; складання звітності про стан заборгованості на основі отриманої та обробленої інформації. При цьому система управлінського обліку заборгованості підприємства перед кредиторами повинна забезпечувати оперативне отримання інформації про виробничі процеси для прийняття економічно виправданих управлінських рішень зі зниження витрат і збільшення прибутків. Забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми кредиторської заборгованості, вивчення причин виникнення та прорахування її наслідків, регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві – основні складові, які повинна включати система контролю за станом розрахунків з постачальниками і підрядниками.

6. У більшості договорів постачання з відстрочкою платежу граничний термін виконання зобов'язань визначається шляхом додавання встановленої кількості днів до дати виникнення заборгованості (це може бути дата підписання угоди, дата відвантаження товарів, отримання товарів покупцем та ін.). Для спрощення розрахунку критичного строку сплати доцільно виділити типові умови надання відстрочки платежу й реалізувати можливість їх обліку в системі управління кредиторською заборгованістю.

7. Зобов'язальні правовідносини визначені часом, а тому мають як відповідний момент виникнення, так і відповідний момент припинення. Поняття «припинення зобов'язання» передбачає припинення правового зв'язку між його сторонами, звільнення їх від прав та обов'язків, що становлять зміст зобов'язання. Тобто кредитор втрачає право вимагати від боржника виконання передбачених у зобов'язанні дій, а боржник звільняється від обов'язку виконувати такі дії під загрозою застосування до нього заходів відповідальності. Підстави щодо припинення зобов'язань передбачено Цивільним кодексом України [15]. Вони поділяються на такі, що залежать від волі сторін у зобов'язанні (належне виконання, передання відступного, зарахування, за домовленістю сторін (новація), прощення боргу, поєднання боржника та кредитора в одній особі), і навпаки (неможливість виконання, смерть фізичної особи, ліквідація юридичної особи).

8. Важливу роль у підвищенні ефективності управління розрахунками відіграє чітке розмежування обов'язків між працівниками підприємства, дотримання ними фінансової дисципліни, постійне підвищення кваліфікації та професіоналізму співробітників. Для оцінювання ефективності управління заборгованістю доцільно:

– стежити за ефективністю роботи підприємства, порівнювати показники його діяльності з показниками діяльності інших суб'єктів господарювання (основних конкурентів) та середнім показником галузі;

– при партнерських відносинах з постійними кредиторами, визначивши причини успішної співпраці, використовувати набуті знання для побудови вдалих стосунків з потенційними контрагентами;

– визначити несприятливі для підприємства партнерські зв'язки, які сповільнюють його господарську діяльність, з подальшим усуненням та запобіганням їхній появі в майбутньому.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення розрахунків підприємства з кредиторами потребує належної організації, оскільки ця заборгованість може стати причиною розвитку негативних явищ його діяльності. Завдання щодо підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю товарного характеру повинне бути одним із пріоритетних для кожного суб'єкта господарювання: з одного боку, це створить запобіжний механізм щодо стрімкого зростання зобов'язань та його впливу на економічну безпеку підприємства, а з іншого – дозволить отримати максимальний ефект від використання залучених ресурсів.

Висновки. На основі проведеного дослідження отримано такі результати:

1. При організації первинного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками запропоновано формувати графік документообігу, оскільки ці облікові операції здійснюються виконавцями в різні періоди.

2. Виокремлено систему факторів, що впливають на ефективність управління товарною кредиторською заборгованістю та організацію її обліку.

3. З метою забезпечення дієвого механізму регулювання розрахунків підприємства з контрагентами запропоновано згрупувати заборгованість, що виникає під час реалізації

розрахункових відносин між діловими партнерами, за найбільш вагомими класифікаційними ознаками.

4. Розроблено алгоритм управління розрахунками підприємства за товари, роботи, послуги.

Обґрунтовані теоретичні засади обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, а також запропоновані методичні рекомендації буде використано у подальших дослідженнях та під час удосконалення процесу управління такою заборгованістю, зокрема при пошуку шляхів підвищення ефективності управління зобов'язаннями підприємства на основі виконання фінансового аналізу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бродська І.І. Ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства: обліково-аналітичний аспект / І.І. Бродська // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 75 – 81.
2. Зеленко С.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги / С.В. Зеленко, О.О. Горбатюк // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2014. – Вип. 11(1). – С. 65 – 71.
3. Мишко О.В. Облік і управління дебіторською та кредиторською заборгованістю – запорука успішної діяльності підприємства / О.В. Мишко // Україна наукова. – 2013. – № 3. – С. 55 – 58.
4. Міценко Н.Г. Кредиторська заборгованість торговельного підприємства: проблеми оцінки та управління / Н.Г. Міценко, А.І. Міщук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.3. – С. 292 – 296.
5. Попова В.Д. Облікове забезпечення управління кредиторською заборгованістю в контексті трансформації зобов'язань / В.Д. Попова, Н.В. Долішня // Науковий вісник БДФЕУ. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 45 – 48.
6. Шишкова Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з контрагентами підприємства / Н.Л. Шишкова // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – С. 20 – 28.
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник [для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / за заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
8. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / за заг. ред. Ю.А. Вериги. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 396 с.
9. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 40 – 44.
10. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: практ. посіб. / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2011. – 840 с.
11. Кузьмін О.Є. Фактори впливу на заборгованість підприємства та їх класифікація / О.Є. Кузьмін, О.Б. Волович // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 200 – 204.
12. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова та ін. / за ред. проф. М.Ф. Огійчука. – 6-те вид., перероб. і допов. – К.: Алерта, 2011. – 1042 с.
13. Югас Е.Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками / Е.Ф. Югас // Економічний вісник. – 2011. – № 17/2. – С. 102 – 109.
14. Скрипка А.Р. Значення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками для управління підприємством / А.Р. Скрипка // Економічні науки. – 2010. – № 14. – С. 88 – 90.
15. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

УДК 657.36:005

Пустьяк Ольга Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту.
Демченко Яна Миколаївна, студентка. Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка. **Ефективність управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги: обліково-аналітичний аспект.** Розглянуто теоретико-методичні основи та практичні питання підвищення якості й ефективності управління кредиторською заборгованістю підприємств за товари, роботи, послуги.

Ключові слова: кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, управління кредиторською заборгованістю, розрахункові операції, ефективність.

УДК 657.36:005

Пустьяк Ольга Васильевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита. **Демченко Яна Николаевна**, студентка. Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка. **Эффективность управления кредиторской задолженностью за товары, работы и услуги: учетно-аналитический аспект.** Рассмотрены теоретико-методические основы и практические вопросы повышения качества и эффективности управления кредиторской задолженностью предприятий за товары, работы и услуги.

Ключевые слова: кредиторская задолженность за товары, работы и услуги, управление кредиторской задолженностью, расчетные операции, эффективность.

UDC 657.36:005

Pustiak Olga, candidate of economic sciences, assistant professor of accounting and auditing. **Demchenko Yana**, student. Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University. **Efficiency of management an account payable for commodities, works and services: accounting and analytical aspects.** Article is devoted to theoretical and methodological foundations and practical issues of improving the quality and efficiency of management an account payable for commodities, works and services.

Keywords: account payable for commodities, works and services, managing payables, payment operations, efficiency.