МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра обліку та оподаткування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: Облік і аналіз дебіторської заборгованості на ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0713-оа
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітньої програми «Облік і аудит»
В.В. Насальський
Керівник д.е.н., професор Варламова І.С.
Рецензент к.е.н., доцент Саєнко О.Р.

ЗАПОРІЖЖЯ – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра обліку та оподаткування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Освітня програма «Облік і аудит»

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Зав. кафедрою _____ Н.М. Проскуріна
«___»_____ 2024 р.

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

Насальському В’ячеславу Васильовичу

1. Тема роботи: Облік і аналіз дебіторської заборгованості на ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»
керівник роботи Варламова Ірина Сергіївна, д.е.н., професор,
затверджені наказом ЗНУ від 29 грудня 2023 року № 2252-с.

2. Строк подання студентом роботи 25 листопада 2024 року

3. Вихідні дані до роботи: спеціальна література, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, дані обліку та фінансової звітності установи.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що належить розробити): вивчити теоретико-методичну сутність дебіторської заборгованості; проаналізувати облік та його вдосконалення на ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»; зробити аналіз дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов’язкових креслень): кваліфікаційна робота містить: 19 табл., 10 рис., 5 формул

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	д.е.н., професор Варламова І.С.	05.08.2024 р.	05.08.2024 р.
2	д.е.н., професор Варламова І.С.	09.09.2024 р.	09.09.2024 р.
3	д.е.н., професор Варламова І.С.	03.10.2024 р.	03.10.2024 р.

7. Дата видачі завдання: 01 червня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану роботи, підбір літератури	липень 2024	виконано
2.	Написання вступу	липень 2024	виконано
3.	Виконання першого розділу	серпень 2024	виконано
4.	Виконання другого розділу	вересень 2024	виконано
5.	Виконання третього розділу	жовтень 2024	виконано
6.	Написання висновків	листопад 2024	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	листопад 2024	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	листопад 2024	виконано

Студент _____ В.В. Насальський
(підпис)

Керівник роботи _____ І.С. Варламова
(підпис)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ В.В, Сьомченко

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 93 с., 19 табл., 10 рис., 76 літературних джерел, 2 додатки.

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ, СИНТЕТИЧНИЙ ОБЛІК, АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК, ОБОРОТНИЙ АКТИВ, БЕЗНАДІЙНА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ФАКТОРИНГ

Об’єктом дослідження є процес обліку та аналіз дебіторської заборгованості на ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП».

Мета роботи – формування теоретичних положень, методичних основ і розробка пропозицій стосовно вдосконалення обліку та аналіз дебіторської заборгованості на ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП».

Методи дослідження – абстрактно-логічний, системного аналізу, порівняльний, графічний, спостереження, групування, аналізу та синтезу, причинно-наслідкового зв’язку, трендового фінансового аналізу та фінансових коефіцієнтів.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у наступному:

– обґрунтовано теоретично обґрунтовано можливість і доцільність застосування в системі розрахунків операцій по рефінансуванню дебіторської заборгованості шляхом факторингу і форфейтингу, критерії визначення дебіторської заборгованості;

– визначено методичний підхід щодо аналізу дебіторської заборгованості як інструменту покращення фінансового стану та формування стратегії кредитної політики підприємства;

– набули подальшого розвитку:

– класифікація дебіторської заборгованості за основними її видами та методи комплексної оцінки кредитоспроможності замовників, які базуються

на використанні рейтингових оцінок;

– комплексний підхід щодо формування механізму управління дебіторською заборгованістю на стадії її утворення та інкасації;

– пропозиції щодо введення в план рахунків бухгалтерського обліку субрахунку 706, а також розділити у фінансовій звітності (форма №2 «Звіт про фінансові результати») відображення отриманого доходу від реалізації в окремих рядках.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в тому, що запропоновані механізми удосконалення обліку дебіторської заборгованості підприємств дозволяють вийти на якісно новий рівень управління економічними об’єктами и забезпечити своєчасність реакції на зміну умов функціонування підприємств.

SUMMARY

Qualifying work contains: 93 p., 19 tab., 10 fig., 76 references, 2 applications.

DEBORABLE ACCOUNTABILITY, RESERVE FOR DOUBTABLE BORGS, SYNTHETIC APPEARANCE, ANALYTICAL APPEARANCE, CURRENT ASSET, BADLY ACCOUNTABILITY, FACTORING

The object of investigation is the process of registration and analysis of receivables at METALTECHGROUP LLC.

Meta-works – the formation of theoretical provisions, methodological foundations and the development of propositions in a completely thorough manner and analysis of receivables at METALTECHGROUP LLC.

Research methods – abstract-logical, system analysis, leveling, graphical, caution, grouping, analysis and synthesis, causality, trend financial analysis and financial ratios.

The scientific novelty of the obtained results lies at the present time:

– the possibility and the effectiveness of the stagnation in the system of expansion of operations for the refinancing of receivables through factoring and forfaiting has been theoretically demonstrated, criteria for determining accounts receivable;

– a methodical approach has been identified for analyzing receivables as a tool for reducing the financial position and forming a strategy for the enterprise's credit policy;

Further development has been necessary:

– classification of receivables by main types and methods of comprehensive assessment of the creditworthiness of lenders, which are based on various rating assessments;

– a comprehensive approach to forming a mechanism for managing receivables at the stage of approval and collection;

– proposals to introduce sub-account 706 to the chart of accounts, as well as to separate the reflection of income from sales in the financial statements (Form 2 «Statement of Financial Results») in separate lines.

The practical significance of the results of the study lies in the fact that the creation of mechanisms for improving the receivables of enterprises makes it possible to enter a completely new level of economic management who will ensure the timeliness of the reaction to the change in the minds of the functioning of enterprises.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

ВР – Верховна Рада

ЗУ – Закон України

Мінфін – Міністерство фінансів України

МСБО – Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку

п. – пункт

ПАТ – публічне акціонерне товариство

ПП – приватне підприємство

П(С)БО – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку

ПДВ – податок на додану вартість

р. – рік

тис. грн. – тисяч гривень

ТМЦ – товарно-матеріальні цінності

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
РЕФЕРАТ
SUMMARY
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ
ВСТУП……..... 10
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНА СУТНІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ
1.1 Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості..... 14
1.2 Загальні положення визнання та оцінки дебіторської заборгованості. 20
1.3 Організаційні засади управління дебіторською заборгованістю…… 23
РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ НА ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства…..... 30
2.2 Організація обліку дебіторської заборгованості..... 36
2.3 Удосконалення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості на підприємстві..... 51
РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»
3.1 Аналіз складу, структури, давнини утворення дебіторської заборгованості…….. 56
3.2 Метод комплексної оцінки кредитоспроможності замовників..... 66
3.3 Формування системи управління дебіторської заборгованості..... 72
ВИСНОВКИ……..……... 80
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ……..……..... 84
ДОДАТОК А Бухгалтерський баланс ТОВ «Металтехгруп» (Звіт про фінансовий стан)……..…… 91
ДОДАТОК Б Наказ про облікову політику ТОВ «Металтехгруп»….. 93

ВСТУП

Облік та аналіз розрахунків із дебіторами мають стратегічну важливість для підприємств будь-якої галузі та форми власності. Результати цих процесів безпосередньо впливають на фінансову стабільність, податкову базу підприємства, виконання планових показників доходів і витрат, а також на досягнення стратегічних цілей його розвитку, зокрема забезпечення конкурентоспроможності та прибутковості господарської діяльності.

Незважаючи на значний вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємств, багато підприємств не спроможні ефективно управляти цим показником, який займає значну частку оборотних активів. Це, в свою чергою, призводить до кризи неплатежів. Таким чином, тема кваліфікаційної роботи є вкрай актуальною, адже виникає потреба у розробці шляхів ефективного управління дебіторською заборгованістю, де ключову роль відіграє система обліку та аналізу.

Дослідження цієї проблематики здійснювали як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема Бутинець Ф.Ф., Білик М.Д., Голов С.Ф., Сопко В.В., Нашкерська Г.С., Кузнєцова Н., Новікова М., Уткіна А., Поддєрьогін А., а також Є. Брікхем, Бланк І.А., Дж. Ван Хорн. У їхніх роботах висвітлюються питання оцінки та управління дебіторською заборгованістю, проте деякі теоретичні й методологічні аспекти залишаються недостатньо опрацьованими та потребують подальшого дослідження.

Мета даної кваліфікаційної роботи полягає у розробці теоретичних положень, методичних основ і практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку та аналізу дебіторської заборгованості на прикладі ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП».

Для досягнення мети поставлені такі завдання:

– вивчити основні теоретичні аспекти обліку та аналізу дебіторської заборгованості;

– уточнити понятійний апарат дебіторської заборгованості;

– розробити класифікацію дебіторської заборгованості з урахуванням вітчизняного та міжнародного досвіду;

– проаналізувати стан дебіторської заборгованості на ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»;

– запропонувати шляхи вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю.

Об’єктом дослідження є процес організації обліку та аналізу дебіторської заборгованості на ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів організації обліку та аналізу дебіторської заборгованості.

Інформаційною базою слугують дані ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП», включаючи первинну документацію, податкову звітність, а також статистичні матеріали, галузеві інструкції та нормативні документи.

У кваліфікаційній роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: аналіз і синтез – для дослідження економічної сутності дебіторської заборгованості; системний підхід – для формування моделі управління дебіторською заборгованістю; причинно-наслідковий аналіз – для класифікації видів дебіторської заборгованості; трендовий аналіз і фінансові коефіцієнти – для виявлення тенденцій формування та погашення заборгованості; методи групування, порівняння, аналізу та синтезу – для визначення практичних рекомендацій; абстрактно-логічний підхід – для формулювання висновків.

Кваліфікаційна робота спрямована на вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства та забезпечення його фінансової стабільності й ефективності.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у наступному:

– теоретично обґрунтовано доцільність та можливість використання механізмів рефінансування дебіторської заборгованості через факторинг і

форфейтинг, а також визначено критерії класифікації дебіторської заборгованості;

– розроблено методичний підхід до аналізу дебіторської заборгованості як інструменту для покращення фінансового стану підприємства та формування ефективної кредитної політики.

набули подальшого розвитку:

– класифікація дебіторської заборгованості за ключовими видами та методи комплексної оцінки кредитоспроможності замовників із використанням рейтингових оцінок;

– інтегрований підхід до формування механізму управління дебіторською заборгованістю на етапах її виникнення та інкасації;

– пропозиції щодо вдосконалення плану рахунків бухгалтерського обліку шляхом введення субрахунку 706, а також уточнення відображення доходу від реалізації в окремих рядках фінансової звітності (форма №2 «Звіт про фінансові результати»).

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що розроблені механізми вдосконалення обліку дебіторської заборгованості сприяють переходу підприємств на якісно новий рівень управління економічними процесами, забезпечуючи своєчасне реагування на зміни у зовнішньому середовищі.

Основні результати дослідження пройшли апробацію та отримали публікацію: стаття «Управління дебіторською заборгованістю: проблеми та перспективи» у збірнику наукових статей молодих учених «Обліково-аналітичне забезпечення управління розвитком підприємства» (випуск 9, м. Запоріжжя, 2024 р.); тези «Удосконалення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості на підприємстві» у збірнику матеріалів XVII Університетської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих учених «Молода наука – 2024» (м. Запоріжжя, 17-22 квітня 2024 р.); тези «Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості» у збірнику матеріалів XVIII Міжнародної науково-практичної конференції

«Управління соціально-економічним розвитком держави і регіонів» (м. Запоріжжя, 18-19 квітня 2024 р.).

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Загальний обсяг роботи – 93 сторінки, включаючи 10 рисунків, 19 таблиць, 5 формул, 2 додатки та 71 пункт використаних джерел.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНА СУТНІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

1.1 Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості

У сучасних умовах господарської діяльності підприємства, реалізуючи продукцію або надаючи послуги, часто використовують комерційний кредит, надаючи покупцям відтермінування платежів. Такий підхід дозволяє збільшити обсяги реалізації, але водночас призводить до зростання дебіторської заборгованості, що вилучає частину оборотного капіталу з обігу та знижує платоспроможність підприємства.

Зростання обсягів дебіторської заборгованості підкреслює важливість її управління, в якому ключову роль відіграє система обліку та аналізу. Для ефективної організації таких процедур необхідно вирішити низку завдань: вивчити економічну сутність дебіторської заборгованості, її виникнення в сучасних умовах, здійснити класифікацію за різними ознаками, удосконалити методику обліку поточної, простроченої та безнадійної заборгованості, а також провести аналіз цієї заборгованості. Першочерговим завданням є визначення сутності дебіторської заборгованості.

Аналізуючи поняття «дебіторська заборгованість», необхідно спиратися на національні стандарти бухгалтерського обліку. Основним нормативним документом, який регулює її облік, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [49], а додаткові положення містяться у П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [51]. Проте трактування цього поняття у зазначених стандартах є неоднозначним.

Вітчизняні науковці трактують дебіторську заборгованість подібно до визначення у П(С)БО 10, згідно з яким це сума заборгованостей дебіторів

перед підприємством на певну дату. Зокрема, професор Ф. Ф. Бутинець визначає її як сукупність заборгованостей підприємства на конкретну дату [6, с. 38].

Зарубіжні автори, такі як Є. Бріхгем, трактують дебіторську заборгованість як суми, що підлягають отриманню від клієнтів за реалізовані товари чи послуги [7, с. 211].

Дослідження вказують на наявність суперечностей у національних стандартах бухгалтерського обліку щодо визначення, визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості. Це підкреслює необхідність подальшого дослідження сутності та класифікації цього явища.

Згідно з П(С)БО №10, дебіторська заборгованість охоплює всі суми, заборговані підприємству юридичними чи фізичними особами внаслідок минулих подій, незалежно від того, чи ця заборгованість утримується до дати погашення, чи призначена для перепродажу.

Заборгованість, призначена для перепродажу, створюється або набувається для отримання прибутку через відсотки, дивіденди чи короткотермінові зміни ціни. Відповідно до п.4 П(С)БО 13, така заборгованість є фінансовим активом, призначеним для перепродажу, і її облік здійснюється відповідно до положень цього стандарту [51].

Таблиця 1.1 – Визначення поняття «дебіторська заборгованість»

Автор	Визначення
1	2
	Західна наукова школа
Юджин Ф. Майкл С. Ерхардт	Дебіторська заборгованість – це кошти, які компанії-споживачі заборгували нашій компанії.
Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович	Дебіторська заборгованість – це суми грошей, що їх мають сплатити підприємству клієнти, які придбали товари чи послуги. Вона є складовою частиною оборотних активів і часто називається розрахунками з дебіторами або сумами до отримання.
Вітчизняна наукова школа	
Бланк І.О., Ситник Г.В.	Поточна дебіторська заборгованість відображає суму зобов’язань на користь підприємства, що виникають у результаті фінансових зобов’язань юридичних або фізичних осіб за товари, роботи, послуги, видані аванси тощо.

Продовження таблиці 1.1

1	2
Бєлозерцев В.	Дебіторська заборгованість є грошовим еквівалентом результату вимушеної чи запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами (юридичними або фізичними особами), яка відбулася в минулому. Цей борг може бути достовірно визначений, узгоджений із контрагентом та підлягає сплаті підприємству в майбутньому, а наразі відображається в балансі як актив.
Дубровська Є., Смачило В.	Дебіторська заборгованість також визначається як оборотний актив підприємства, що виникає в процесі його збутової діяльності та характеризується взаємовідносинами з контрагентами щодо оплати отриманих товарів, робіт або послуг.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л.	Дебіторська заборгованість – це сума коштів, яку юридичні або фізичні особи заборгували підприємству на певну дату внаслідок взаємодії у процесі господарської діяльності.
Калабухова С.В.	Дебіторська заборгованість є ключовим елементом оборотного капіталу, сутність якого полягає в особливостях існуючих форм розрахунків між підприємствами. Вона характеризується періодом часу від моменту передачі продукції, виконання робіт або надання послуг до їх повної оплати.
Лігоненко Л.О., Новікова Н.М.	Дебіторська заборгованість також розглядається як частина майна підприємства, що включає вимоги майнового характеру до інших осіб, які виступають боржниками у певних правовідносинах.
Момот Т.В	Дебіторська заборгованість може бути визначена як безвідсоткова фінансова позика, надана підприємством своїм контрагентам.
Мочерний С.В, Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.	Дебіторська заборгованість – це сума коштів або майна, що належить підприємству, організації чи фізичній особі, але затримується іншими учасниками господарських відносин через несвоєчасні розрахунки за отримані товари, послуги чи виконані роботи.
Новікова Н.М.	Поточна дебіторська заборгованість підприємства за товари, роботи чи послуги відображає загальну суму грошових та майнових зобов’язань на користь підприємства станом на певну дату. Вона виникає внаслідок надання комерційних чи споживчих кредитів покупцям, авансування постачальників (попередньої оплати) та формує право підприємства вимагати погашення цих зобов’язань.

Визначення, наведене у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», охоплює всі види заборгованості підприємству, включно з фінансовими інвестиціями – активами, які підприємство утримує з метою збільшення прибутку.

У п. 4 П(С)БО 13 «Фінансові активи» подається визначення дебіторської заборгованості, не призначеної для продажу: це заборгованість, що виникає в результаті надання коштів, продажу активів, робіт або послуг безпосередньо боржникові, яка не є фінансовим активом для продажу. Таке

визначення більш точно розкриває сутність цього поняття.

Аналіз національних стандартів бухгалтерського обліку дозволяє дійти висновку, що дебіторська заборгованість – це сума зобов'язань дебіторів перед підприємством на певну дату, яка виникає внаслідок надання коштів, продажу активів, робіт чи послуг і не призначена для перепродажу.

У міжнародній практиці не існує окремого стандарту для обліку дебіторської заборгованості. Вона регламентується МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». У цих стандартах дебіторська заборгованість класифікується як фінансовий актив, проте чітке визначення поняття відсутнє.

У п. 9 МСБО 39 зазначено, що позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які не мають котирування на активному ринку. Це визначення є ширшим порівняно з тлумаченнями, наведеними в національних стандартах.

Щодо поточної дебіторської заборгованості, то, згідно з П(С)БО 10, вона визнається активом одночасно з визнанням доходу та оцінюється за первісною вартістю. Однак, утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди пов'язане з доходом. Наприклад, аванси за продукцію, яка ще не передана, створюють дебіторську заборгованість, але не доходи. Це потребує врахування при вдосконаленні нормативної бази.

Класифікація дебіторської заборгованості є ключовим елементом обліку та аналізу. Від правильності класифікації та вибору її ознак залежить не лише облік, а й ефективність управління. Існуючі класифікації часто охоплюють лише одну ознаку, що знижує їхню практичну цінність.

У вітчизняній практиці класифікація заборгованості орієнтується на сферу діяльності дебітора, тоді як у зарубіжній практиці враховується специфіка різних видів заборгованості.

Для забезпечення більшої наочності представлені варіанти групування дебіторської заборгованості на основі вітчизняного та зарубіжного підходів

(рис. 1.1 і 1.2).



Рисунок 1.1 – Групування дебіторської заборгованості за зарубіжним досвідом

Розглянемо детальніше особливості вітчизняної класифікації дебіторської заборгованості. Згідно з П(С)БО 10, вона поділяється на довгострокову та поточну. У бухгалтерському обліку дебіторська заборгованість класифікується за такими критеріями: терміни погашення, ймовірність її погашення та методи оцінки для відображення у балансі.

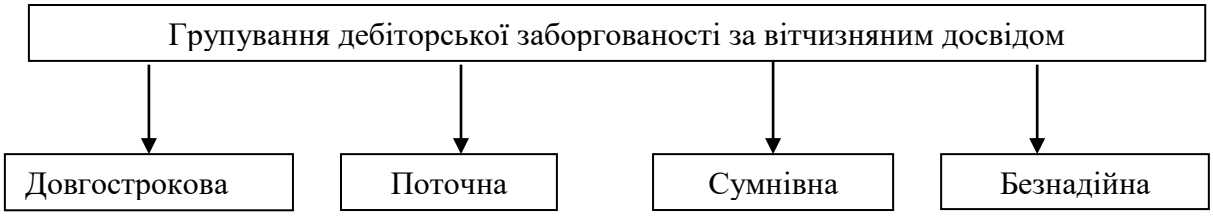


Рисунок 1.2 – Групування дебіторської заборгованості за вітчизняним досвідом

Згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, поточна дебіторська заборгованість визначається як сума, що виникає в межах звичайного операційного циклу або підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців від дати балансу. Водночас заборгованість, яка не пов’язана з нормальним операційним циклом і має термін погашення понад

дванадцять місяців з дати балансу, класифікується як довгострокова.

Дебіторську заборгованість також поділяють на види залежно від об’єктів, щодо яких виникли зобов’язання дебіторів. Запропонована класифікація основних видів дебіторської заборгованості представлена на рисунку 1.3.

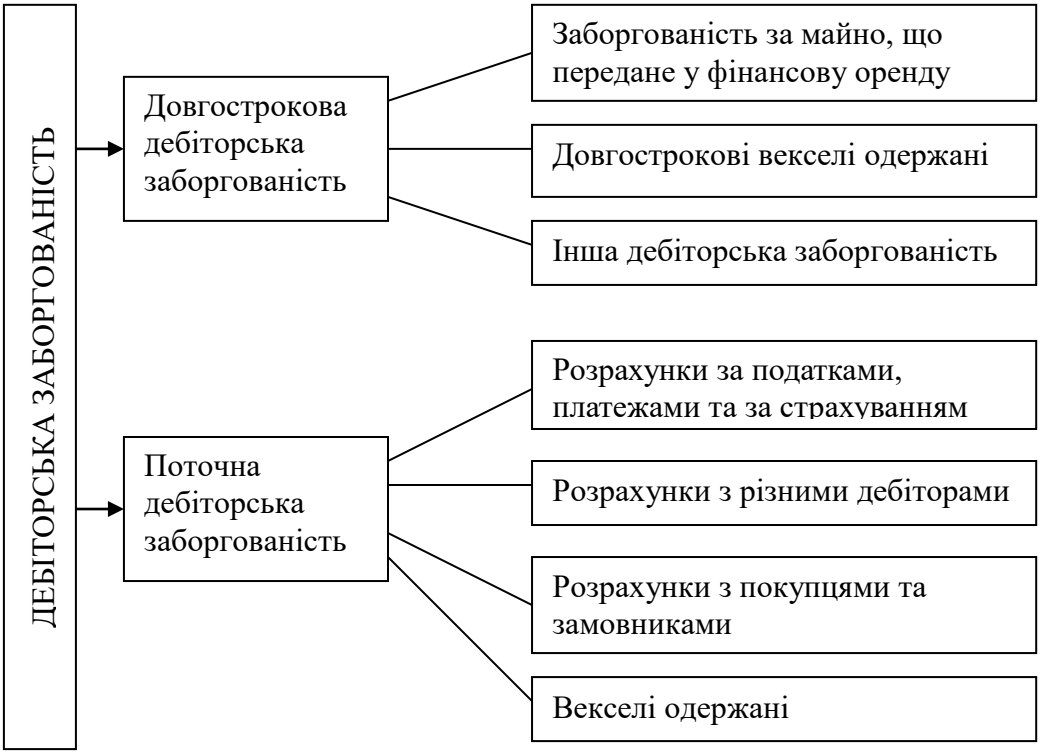


Рисунок 1.3 – Класифікація дебіторської заборгованості за основними її видами

Для управлінських цілей важливо класифікувати дебіторську заборгованість залежно від платоспроможності дебіторів. Згідно з цими критеріями, за стандартом вона поділяється на сумнівну та безнадійну. Сумнівна заборгованість визначається, коли є сумніви щодо її погашення боржником. Якщо є впевненість у неповерненні боргу або пройшов термін позовної давності, така заборгованість вважається безнадійною.

Можна зробити висновок, що існує ще одна категорія заборгованості, яка є поточною, але не відноситься ані до сумнівної, ані до безнадійної. Цей

вид можна назвати «дійсною» заборгованістю. Хоча термін «дійсна» дебіторська заборгованість не визначений у національних стандартах бухгалтерського обліку, можна припустити, що це заборгованість, яка буде погашена вчасно згідно з умовами договорів і щодо якої немає сумнівів у її поверненні.

Також варто зазначити, що підприємство має право самостійно обирати ознаки класифікації. Наприклад, доцільно поділяти дебіторську заборгованість на допустиму та невиправдану, що виникає через недоліки в діяльності підприємства, наприклад, через виявлені недостачі або розкрадання товарно-матеріальних цінностей. Такий поділ, запропонований Біликом М.Д., дозволяє виявити порушення фінансової дисципліни та проблеми в роботі як контрагентів, так і постачальників.

З огляду на те, що існують два основні підходи до класифікації дебіторської заборгованості, які мають як спільні, так і відмінні риси, Н. Матицина зазначає, що класифікація за вітчизняними стандартами орієнтована на жорстко регульовану економіку і недостатньо враховує ринкові вимоги.

Тому при переході до міжнародних стандартів фінансової звітності варто враховувати досвід зарубіжних країн, оскільки таке групування дебіторської заборгованості допомагає зрозуміти її вплив на фінансовий стан підприємства і виявити резерви, які не використовуються через недосконаліть системи управління.

1.2 Загальні положення визнання та оцінки дебіторської заборгованості

Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість визнається активом, якщо є ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і її сума може бути точно визначена [50].

Процес оцінки дебіторської заборгованості показаний на рисунку 1.4.

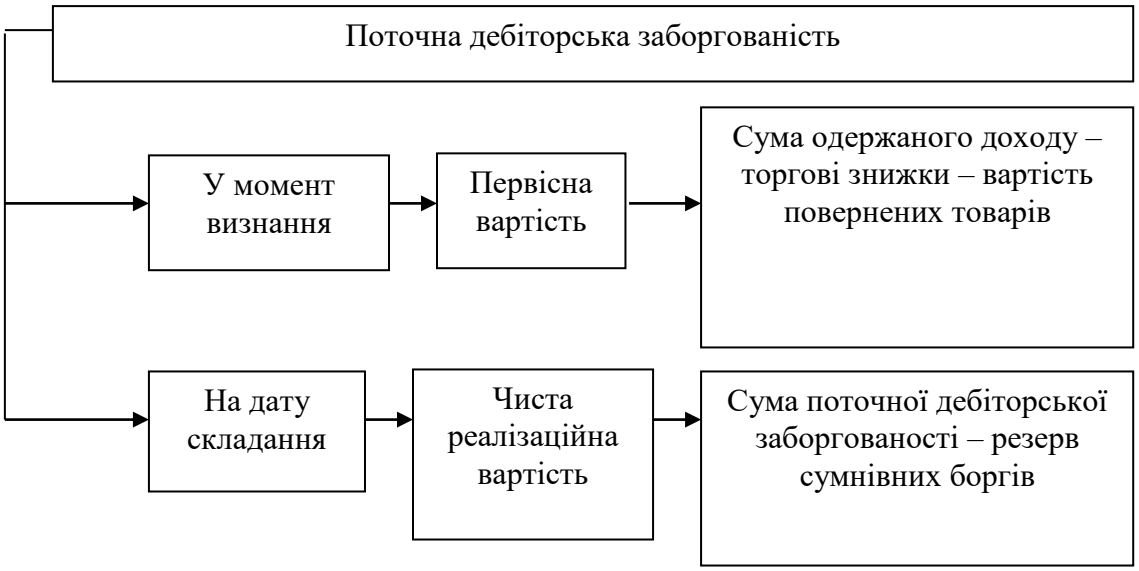


Рисунок 1.4 – Оцінка дебіторської заборгованості

При застосуванні вищезазначених критеріїв для віднесення дебіторської заборгованості до активів виникає кілька проблем. Наприклад, не завжди зрозуміло, який рівень ймовірності отримання економічних вигод у майбутньому є критичним для визнання активу. Також варто зазначити, що розміри ймовірних вигод і втрат не можуть бути безпосередньо порівняні, оскільки між ними існують суттєві відмінності, зокрема через часові фактори та особливості податкового законодавства.

Що стосується часу, то виникають труднощі з точним визначенням майбутньої вартості дебіторської заборгованості, враховуючи інфляційні темпи та терміни погашення заборгованості. З податкового боку важливо зауважити кілька моментів. По-перше, дохід від реалізації товарів чи послуг визнається одночасно з дебіторською заборгованістю, а зобов’язання з податку на прибуток не залежать від моменту її погашення. По-друге, при визнанні безнадійної дебіторської заборгованості вона може бути віднесена до валових витрат, але коригування суми з ПДВ не відбувається.

Крім того, може виникнути проблема з точним визначенням суми

дебіторської заборгованості, що підлягає погашенню, особливо якщо існує невизначеність щодо її погашення. Враховуючи це, доцільно було б запровадити критичне значення ймовірності отримання підприємством економічних вигод від дебіторської заборгованості.

Поточна дебіторська заборгованість визнається активом одночасно з визнанням доходу і оцінюється за первісною вартістю. Якщо ж ця заборгованість є фінансовим активом, то вона включається у підсумок балансу за чистою реалізаційною вартістю, після вирахування резерву сумнівних боргів.

Створення резерву сумнівних боргів ґрунтується на принципах обачності та відповідності доходів і видатків. Це дозволяє коректно співвідносити доходи з витратами, що сприяє згладжуванню різких коливань у прибутку підприємства. Проте, незважаючи на важливість цього процесу, в реальній практиці створення резерву для сумнівних боргів відбувається нечасто, що свідчить про недостатню якість обліку кредитних взаємовідносин.

Щодо методів обліку безнадійних боргів, існують два основних підходи: метод прямого списання та метод створення резерву. Метод прямого списання є простішим у використанні, але має значні недоліки, оскільки важко визначити точний момент, коли борг можна вважати безнадійним. Це може призвести до викривлення реальної картини та управлінських помилок. Тому, хоча цей метод широко використовується в практиці, його недоліки значні.

Другу групу методів обліку безнадійних боргів можна охарактеризувати як методи, що передбачають нарахування резерву. Згідно з П(С)БО 10, розрахунок резерву сумнівних боргів може здійснюватися за допомогою одного з таких методів:

– на основі платоспроможності окремих дебіторів;

– виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах відстрочення платежу;

– за класифікацією дебіторської заборгованості.

Після аналізу цих методів можна зробити кілька висновків.

Метод, що базується на аналізі платоспроможності окремих дебіторів, схожий на метод прямого списання безнадійних боргів. У його рамках нарахування резерву передує списанню безнадійного боргу, що є більш оптимальним для управлінських рішень, оскільки інформація, отримана з бухгалтерського обліку, дозволяє приймати більш обґрунтовані рішення. Цей метод є досить простим і не потребує великих витрат часу.

Другий метод, що передбачає оцінку питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції на умовах відстрочення, має певний недолік. Підприємства, як правило, припиняють взаємовідносини з дебіторами, які мають безнадійну заборгованість, і в подальші періоди їх ситуація змінюється. Тому виникає питання, чи буде резервоутворення на основі старих відносин із дебіторами відповідати реальній сумі заборгованості на момент складання звітності.

Найбільш ефективним методом є той, що базується на класифікації дебіторської заборгованості, оскільки він дозволяє найбільш точно відображати ситуацію із заборгованістю. Однак і він має схожі недоліки з попереднім методом. Тому варто розглянути можливість створення комбінованого методу, який поєднував би переваги першого та третього методів нарахування резерву сумнівних боргів.

1.3 Організаційні засади управління дебіторською заборгованістю

На сьогодні однією з основних причин погіршення фінансового стану більшості підприємств в Україні є значне збільшення рівня їх дебіторської заборгованості. Однак питання ефективного управління заборгованістю, як у практичному, так і науковому контекстах, досліджується недостатньо.

Аналіз міжнародного досвіду свідчить про наявність великої кількості методів управління дебіторською заборгованістю, проте рекомендації західних вчених не завжди підходять для українських підприємств. Це зумовлено кількома чинниками:

– по-перше, ринкові методики розраховані на платоспроможних клієнтів, в той час як значна частина вітчизняних підприємств має низьку платоспроможність;

– по-друге, в Україні ще не поширені вексельні кредити;

– по-третє, відсутня чітка правова та виконавча база для стягнення боргів у разі несплати наданих послуг.

Таким чином, виникає потреба у розробці спеціального механізму управління дебіторською заборгованістю, який враховував би специфіку функціонування підприємств в українських ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень показує різноманітність підходів до вирішення цієї проблеми. Дефініцією «управління дебіторською заборгованістю» займалися багато вчених, зокрема А.М. Азріліян, І.М. Коренева, О.А. Скорба, Н.М. Новікова та інші. Однак більшість досліджень не охоплюють комплексно теоретичні аспекти управління дебіторською заборгованістю.

Управління – це безперервний процес, що має свою послідовність та логіку. Згідно з деякими дослідженнями, процес управління можна поділити на кілька етапів: визначення довгострокових цілей, вивчення стратегії розвитку та виконання заходів для їх досягнення в коротші строки.

Визначення управління дебіторською заборгованістю, яке пропонує А.М. Азріліян, включає прийняття рішень щодо обсягу кредитів, наданих покупцям, умов їх надання та стягнення. Це визначення є найбільш актуальним, оскільки воно охоплює основні етапи управління дебіторською заборгованістю.

І.М. Коренева розглядає управління дебіторською заборгованістю як систему ухвалення рішень щодо її величини, що сприяє оптимізації грошових

потоків підприємства при мінімізації витрат на управління заборгованістю. Це визначення більше відповідає поняттю «кредитна політика», оскільки включає не тільки ухвалення рішень про величину заборгованості, а й формування системи кредитних умов, стандартів оцінки покупців, визначення процедур стягнення боргів та стимулювання покупців за своєчасне погашення боргу.

О. Ареф'єва стверджує, що управління дебіторською заборгованістю є найбільш доступним та швидким способом поповнення грошових коштів на рахунках підприємства. Це твердження можна підтримати, однак воно не повністю розкриває економічний зміст поняття, оскільки в ньому не вказано, як саме досягти бажаного результату при управлінні дебіторською заборгованістю.

Скорба О.А. зазначає, що управління дебіторською заборгованістю включає прийняття рішень для зменшення безнадійної заборгованості та стимулювання зростання обсягів реалізації. Це визначення відображає основний принцип політики управління, але, на наш погляд, управління повинно бути орієнтоване на попередження перетворення нормальної дебіторської заборгованості на прострочену, а потім на безнадійну. Тому більш прийнятною є лише друга частина визначення.

Белялов Т.Е. трактує управління дебіторською заборгованістю як процес, який включає визначення політики кредитування та інкасації для різних груп покупців і видів продукції, аналіз покупців за обсягами закупівель та історією кредитних відносин, контроль за розрахунками з дебіторами, визначення методів прискорення погашення боргів, розробку умов продажу та прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів. Цей підхід надає чітке уявлення про процес управління, проте також важливо враховувати інші визначення, оскільки вони зосереджені на головних цілях управління.

На основі дослідження можна визначити, що сутність управління дебіторською заборгованістю полягає в плануванні, організації та контролі

заборгованості, спрямованих на досягнення її керованого стану та недопущення виникнення некерованої заборгованості.

Крім того, доцільно визначити об’єкт, суб’єкт та предмет управління дебіторською заборгованістю:

− об’єкт управління – дебіторська заборгованість, тобто неоплачені товари, роботи або послуги, що підтверджені документами і мають право на отримання в грошовій формі або інших активах.

− суб’єкт управління – фінансові менеджери та економісти підприємства.

− предмет управління – взаємовідносини між господарюючими суб’єктами, що виникають через дебіторську заборгованість та її погашення.

Основою управління дебіторською заборгованістю є встановлення цілей і завдань, що відповідають загальній стратегії підприємства. Головною метою є мінімізація її обсягів і строків інкасації, а також максимізація прибутку підприємства через ефективне управління процесом інкасації дебіторської заборгованості. Відповідно до поставленої мети, завдання управління дебіторською заборгованістю мають різні трактування в працях українських та зарубіжних вчених.

«Г.Г. Кірейцев вважає основними завданнями управління дебіторською заборгованістю такі:

– стимулювання зростання обсягу продажу через надання комерційного кредиту, що сприяє збільшенню прибутку;

– підвищення конкурентоспроможності за рахунок надання відстрочки платежів;

– оцінка ризику неплатоспроможності покупця;

– визначення планового розміру резерву для сумнівних боргів;

– надання рекомендацій щодо роботи з фактичними або потенційними неплатоспроможними покупцями» [34, с. 369].

«Коваленко Л.О. пропонує вирішувати такі завдання в процесі управління дебіторською заборгованістю: визначення обсягу інвестицій у

дебіторську заборгованість за комерційним та споживчим кредитом; формування принципів та умов кредитної політики для покупців продукції; визначення складу потенційних дебіторів; забезпечення інкасації дебіторської заборгованості; прискорення погашення боргів за допомогою сучасних форм рефінансування» [27, с. 136].

«На думку автора, найбільш повно ці завдання відображені в статті Сурніної К.С., де зазначено основні завдання управління дебіторською заборгованістю: мінімізація фінансових ризиків, пов’язаних із можливими збитками через списання безнадійних боргів та дефіцитом грошових коштів на підприємстві; мінімізація втрат від можливого інфляційного знецінення заборгованості; мінімізація неодержаного доходу через неможливість активного використання коштів, інвестованих у заборгованість» [59, с. 26].

«У статтях Новікової Н.М. та Черненко Л.В. доповнено завдання, зазначені Сурніною К.С., і зазначено, що процес управління дебіторською заборгованістю повинен включати: перебудову управління дебіторською заборгованістю через маркетинг в умовах неплатежів; раціональне використання різних механізмів повернення боргів» [59, с. 28].

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок, що завдання управління дебіторською заборгованістю повинні розглядатися з урахуванням двох основних аспектів: як джерело безкоштовних коштів для дебіторів та можливість розширення ринку збуту продукції для кредитора.

Таким чином, ці завдання можна класифікувати як з точки зору маркетингу, так і з точки зору фінансового менеджменту.

Систематизація завдань управління дебіторською заборгованістю представлена на рисунку 1.5.

Аналізуючи завдання управління дебіторською заборгованістю, можна зробити висновок, що таке управління повинно базуватись на чітко сформульованих принципах:

– принцип єдності та своєчасності прийняття управлінських рішень;

– принцип взаємодії між маркетинговими підрозділами та відділами з

управління дебіторською заборгованістю;

– принцип послідовності в ухваленні управлінських рішень;

– принцип інформаційної доступності.

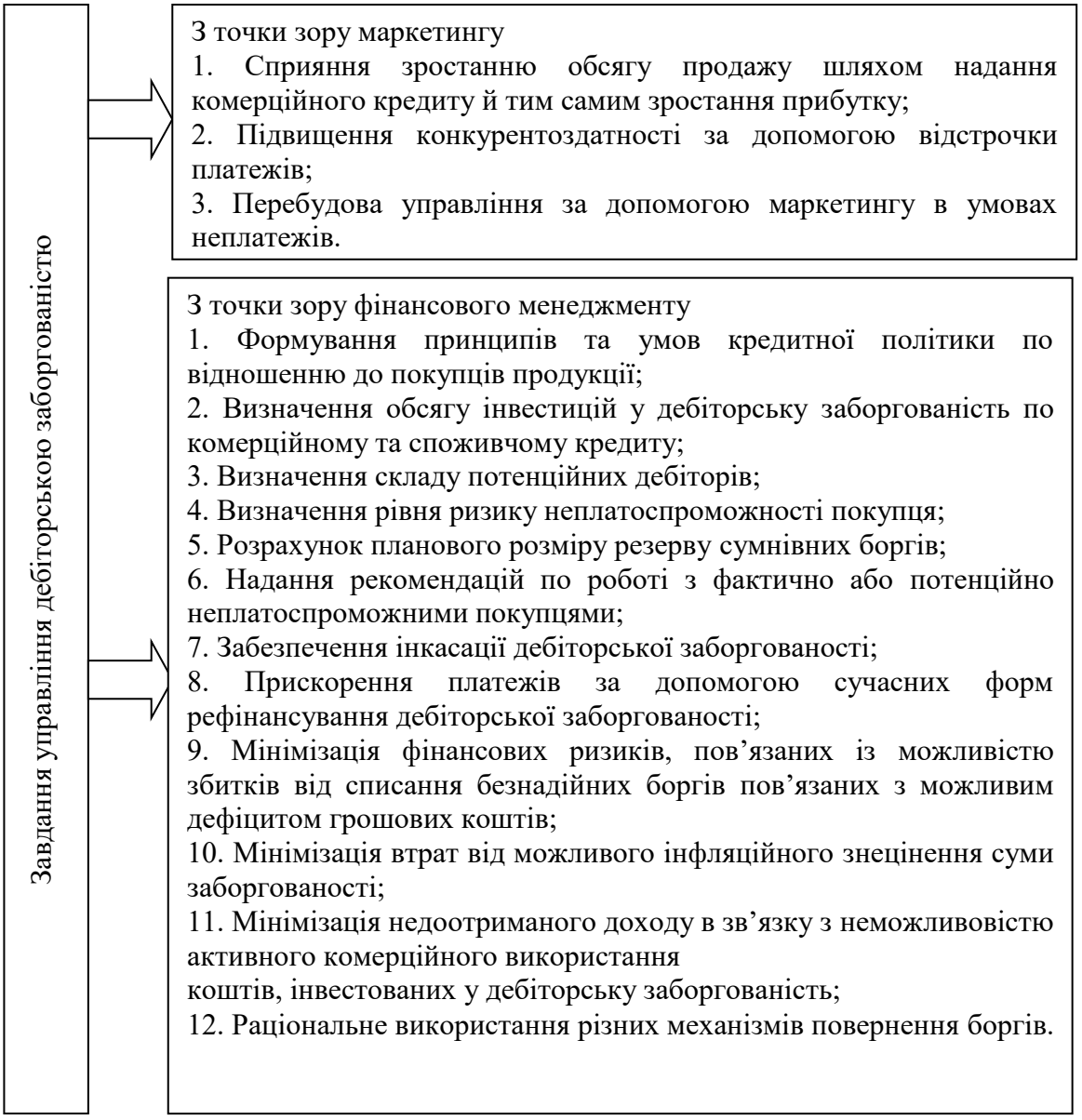


Рисунок 1.5 – Систематизація завдань управління дебіторською заборгованістю

У сучасних умовах ринкової конкуренції підприємці змушені здійснювати продажі з відстроченням платежів, що призводить до часткового вилучення оборотного капіталу у вигляді дебіторської заборгованості. При

цьому частина заборгованості є нормальною, оскільки відповідає умовам розрахунків, тоді як інша – це прострочена та безнадійна дебіторська заборгованість, що виникає через порушення платіжної дисципліни.

Серед основних проблем, пов’язаних із дебіторською заборгованістю, слід зазначити, що прострочена та безнадійна заборгованість негативно впливає на фінансовий стан підприємства та його платоспроможність. Виведення значних коштів з обігу через збільшення дебіторської заборгованості змушує підприємство збільшувати свою кредиторську заборгованість, що веде до підвищення витрат та зниження прибутків або збільшення збитків.

Поліпшення процесу управління дебіторською заборгованістю дозволить вирішити ці проблеми, пов’язані з її наявністю та неконтрольованим зростанням.

РОЗДІЛ 2
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ НА ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженої відповідальності «МЕТАЛТЕХГРУП» (м. Запоріжжя, код ЄДРПОУ 36649083) – це компанія, основним напрямками діяльності є відновлення геометричної точності обладнання, ремонт механічної частини, ремонт чи заміна на сучасну гідроапаратуру, установка контролерів або ВПП провідних виробників: Siemens, WL, ремонт чи заміна на сучасну електроавтоматику, заміна застарілих приводів осей на сучасні, встановлення систем індикації для геометричної точності.

Професіоналізм співробітників і добре налагоджений процес розробки дозволяють компанії пропонувати своїм клієнтам найефективніші технологічні рішення, які поєднують у собі найкращі характеристики рекомендованихпродуктів.

Метою діяльності даної компанії є надання комплексних технічних рішень в наступних галузях: електротехніка, приборобудування, точне машинобудування.

Компанію заснована в 2009 році і встигла зарекомендувати себе як надійний та стабільний партнер. Компанія «МЕТАЛТЕХГРУП» гнучко підходить до розробки проектів та їх впровадження.

Підприємство здійснює механічну обробку, електроерозійу обробку, термічну обробку різноманітних деталей зі сталі та чавуну, кольорових металів та сплавів.

Компанія є розробником власних рішень і є постачальником дляінших компаній, приділяє першорядну увагу одержанню ефекту від їхвикористання

в компаніях замовника. Гарантує замовнику реальний результат впровадження технічних рішень у розумні терміни, в рамках затвердженого бюджету з мінімальними для компанії ризиками.

Їх основні розробки використовують на великих та маленьких підприємствах, локальних та міжнародних компаніях. Компанія активно використовує передові технології в розробці. В даний час підприємство освоює виробництво технічної оснаски за кресленнями замовника.

Перелік робіт, що виконує підприємство:

– виконує токарну обробку деталей з циліндричною, конічною та фасонною поверхнями, типу дисків, фланців, кілець одночасно по двох координатах, а також обробка зовнішніх, торцевих та внутрішніх поверхонь по замкнутій поверхні. Найбільші розміри виробу, що обробляється, Ø1000мм, L=500 мм. Токарну обробку деталей типу вал, нарізку метричної, дюймової різьблення, пітчевої та архімедової спіралі з кроком 3/8 та 7/16". Найбільший діаметр оброблюваної заготовки Ø220 мм L = 1400мм.

– виконує обробку вертикальних, горизонтальних і похилих поверхонь, пази різної конфігурації, кути, рамки, зубчасті колеса і т.д. Найбільші розміри виробу, що обробляється, 1000х1000 мм.

– виконує плоске шліфування поверхонь, похилих та фасонних поверхонь, пазів та уступів. Найбільші розміри виробу, що обробляється, 1000ммх630 ммх400мм. Виконує кругле шліфування зовнішніх, внутрішніх та пологих конусних поверхонь, а також плоских фланців. Найбільші розміри виробу, що обробляється, Ø280ммх780 мм.

– виконує шліфування станини до 2000мм, шліфування каретки, шліфування супорта, шліфування нижньої частини супорта, шліфування верхньої частини супорта, шліфування направляючих верстата;

– виготовлення деталей, з високою точністю, об’ємної форми типу штампів і прес-форм, обробки отворів різної конфігурації в деталях із струмопровідних матеріалів, як із звичайних конструкційних, так і важкооброблюваних типів нержавіючих сталей і т.п.

– загартування та поверхневе гартування, відпал та відпуск деталей.

Предметом діяльності компанії є:

– виробництво духових шаф, печей і пічних пальників;

– електромонтажні роботи;

– діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту;

– оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням;

– оптова торгівля металами та металевими рудами;

– неспеціалізована оптова торгівля;

– комп'ютерне програмування;

– ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення;

– установлення та монтаж машин і устаткування;

– будівництво житлових і нежитлових будівель;

– оптова торгівля машинами й устаткованням для добувної промисловості та будівництва;

В компанії виконуючи складні проекти і активно розвивалась ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» є зацікавленою в найманні нових співробітників та надає можливість як професіоналам, так і початковим фахівцям працювати на цікавих проектах та гарантує стабільну та перспективну роботу.

Організаційна структура ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» є класичною ієрархією, де кожний підлеглий має одного керівника. Організаційні структури варіюються від функціональних до проектних, з великою кількістю матричних структур між ними.

Співробітники групуються на вищому рівні за сферами компетенції, наприклад бухгалтери, системні адміністратори тощо. У кожному відділу у цій структурі функціонує як самостійна група на чолі з одним керівником і працює незалежно від інших відділів.

Генеральний директор ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» займається організацією всієї роботи в компанії і несе відповідальність за результати, також відкриває банківські рахунки компанії та виконує ряд функцій:

- визначає стратегію компанії;
- управляє створенням інфраструктури для всіх відділів;
- вирішує самі найважливіші питання взаємодії бізнесу;
- відповідає за розвиток всієї технологічної частини зараз і в майбутньому;
- максимально спрощує процес діяльності;
- виконує моніторинг та контроль роботи відділів;
- визначає процеси управління та контролю, вибирає фінансові критерії та інструменти для прийняття рішень.

Технічний директор відповідає за виконання планів на рівні команди, організацію роботу технічних відділів, всілякі оцінки та складання робочого графіку, контроль за станом проекта, а також мітінги, комунікація з замовником, розподіл та делегування задач, проведення технічних співбесід, прийом та розвиток членів команді, розвиток технічної частини проекта / проектів, над якими працюють команди, відповідно до прийнятих у компанії правил, написання технічної документації, вибір технологій для проекту.

В компанії відсутній відділ маркетингу, маркетингову діяльність фактично здійснює відділ продажу. Деякі функції маркетингу бере на себе комерційний директор. Посадові обов'язки співробітників прописано в посадових інструкціях.

Комерційний директор і відділ продаж відповідає за стратегічне ведення продукту, аналіз і моніторинг ринку, моніторинг конкурентів, збирає необхідну інформацію про клієнтів, складає документацію (при підтримці бухгалтера комерційні пропозиції з описом інформаційного продукту або послуг та вигоди для клієнта), продумує стратегію для подальшого продажу на основі аналізу попередніх періодів.

Менеджмент необхідний кожній компанії для координації роботи співробітників. Відділ менеджменту покращує організацію діяльності, підвищує внутрішні показники, підтримує темп робочого процесу.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»

ґрунтується на принципах: обачності, повноти висвітлення, автономності, послідовності, безперервності нарахування та відповідності доходів і витрат,історичної собівартості, єдиного грошового вимірника та періодичності.

Виконаємо горизонтальний аналіз активів ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Горизонтальний аналіз активів ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» у тис.грн

Показники	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного року, тис. грн	Абс. приріст, +,–, тис. грн	Відн. приріст, %
Необоротні активи	171,8	174,2	2,4	1,4
Запаси	1523,6	2058,8	535,2	35,1
Дебіторська заборгованість запослуги	1190,4	893,0	-297,4	-25,0
Оборотні активи	4393,0	4881,0	488,0	11,1
Активи	4564,8	5055,2	490,7	10,7

Збільшення суми балансу зумовлене зростанням оборотних активів (11,1%).

Метою горизонтального аналізу є виявлення абсолютних і відносних змін величини різних статей балансу, його розділів за певний період і критична оцінка виявлених, змін. Горизонтальний аналіз зводиться до побудови аналітичної таблиці, у якій абсолютні балансові показники доповнюються відносними показниками темпів зростання (зниження).

Зростання загальної суми зобов’язань забезпечує більш повнерозкриття наявного потенціалу компанії, хоча призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Відповідно до статуту учасники ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» має право брати участь у розподілі прибутку, отримувати інформацію про діяльність товариства, надавати річні баланси, фінансові звіти.

Об’єктом аналізу використання капіталу є вид і склад майна, що має

натурально-речову форму, цінні папери, капітальні й інші витрати, кошти й кошти в розрахунках, вивчається їхній склад і структура, оборотність, тому що стан фінансів залежить від швидкості обороту капіталу, що призводитьдо чергового витка припливу коштів.

Таблиця 2.2 – Горизонтальний аналіз пасивів ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» тис.грн.

Показники	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного року, тис. грн	Абс. приріст, +,–, тис. грн	Відн. приріст, %
Власний капітал	1439,7	2196,5	756,8	52,6
Поточна кредиторська заборгованість за послуги	982,6	755,8	-226,8	-23,1
Розрахунки з бюджетом	860,5	696,6	-163,9	-19,1
Інші поточні зобов'язання	1241,6	1361,7	120,1	9,7
Баланс	4564,8	5055,2	490,7	10,7

Для характеристики наявності, складу структури капіталу, щовідбулися в них, за даними балансу складемо аналітичну таблицю 2.3.

Таблиця 2.3– Аналітична таблиця майна ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»

Склад майна	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	Сума, тис. грн	Пит.вага, %	Сума, тис. грн	Пит.вага, %	Сума, тис. грн	Пит.вага, %
Загальний капітал	4564,8	100	5055,2	100	490,4	
1. Основний капітал	171,8	3,8	174,2	3,5	2,4	0,5
2. Оборотний капітал	4393,0	96,2	4881,0	96,5	488,0	99,5
2.1 Матеріальні оборотні активи	1523,6	34,7	2058,8	42,2	535,2	109,7
2.2 Кошти й короткострокові цінні папери	234,7	5,3	320,3	6,6	85,6	17,5
2.3 Дебіторська заборгованість таінші активи	2634,7	60,0	2501,9	51,2	-132,8	27,2

В умовах високого рівня інфляції доцільно використати квартальні баланси.

Дані таблиці показують, що загальна сума капіталу компанії збільшилася на 490,4 тис.грн. Розподіл коштів між основними й оборотним капіталом на початок року становить 3,8 й 96,6 відповідно. Є приріст основного капіталу на 0,5%, а оборотного на 488,0 тис. грн. або 99,5%.

Наведена структура свідчить про те, що високий ступінь зв'язності капіталу або його втрати у зв'язку з фізичними і моральними зношуванням,а остаточному підсумку підвищують ризик неліквідності.

Відповідно до правил ведення бухгалтерського обліку, вкладення капіталу в необоротні активи є новим об'єктом спостереження, облік, аналізу й управління. Питома вага їх у майновій масі всіх активів підприємства в цей час настільки низька, що не витримує порівняння з аналогічними показниками компанії у країнах з розвинутою ринковою економікою.

2.2 Організація обліку дебіторської заборгованості

Довгострокова дебіторська заборгованість – це заборгованість фізичних та юридичних осіб, яка не виникає під час нормального операційного циклу і повинна бути погашена після 12 місяців з дати складання балансу. Важливо зазначити, що при визначенні, чи є заборгованість поточною чи довгостроковою, враховується не загальний строк оплати за договором, а період до погашення, що залишився на момент складання балансу.

До довгострокової дебіторської заборгованості відносяться:

– заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається у балансі орендодавця;

– позики, надані іншим підприємствам;

– позики, надані фізичним особам;

– заборгованість, що виникає через надзвичайні події, такі як пожежі, повені, крадіжки тощо.

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість вважається активом, якщо є ймовірність отримання майбутніх економічних вигод і її сума може бути достовірно визначена. Майбутні економічні вигоди означають потенціал, що сприяє надходженню грошових коштів або їх еквівалентів до підприємства. Довгострокова дебіторська заборгованість оцінюється за дисконтованою вартістю майбутніх платежів, які очікуються для її погашення.

Для обліку довгострокової дебіторської заборгованості використовується рахунок 16 «Довгострокова дебіторська заборгованість» – активний, балансовий рахунок, призначений для обліку заборгованості фізичних та юридичних осіб.

По дебету рахунку 16 відображається виникнення (збільшення) довгострокової заборгованості, по кредиту – її погашення або переведення до поточної.

Рахунок має субрахунки:

161 «Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду»;

162 «Довгострокові векселі одержані»;

163 «Інша дебіторська заборгованість».

На субрахунку 161 відображаються чисті інвестиції орендодавця у фінансову оренду, визначені згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 14 «Оренда». Субрахунок 162 використовується для обліку векселів, отриманих у забезпечення довгострокової дебіторської заборгованості. Субрахунок 163 призначений для обліку іншої довгострокової дебіторської заборгованості, яка не відображається на інших субрахунках рахунку 16.

Аналітичний облік довгострокової дебіторської заборгованості ведеться за кожним дебітором, видами заборгованості, а також за термінами

її виникнення та погашення. Обліковим регістром для рахунку 16 є журнал-ордер № 8, який ведеться по субрахунках.

Сальдо по рахунку 16 відображається в активі балансу.

За договором оренди орендодавець може передавати свої основні засоби та інші необоротні активи в фінансову оренду. Порядок передачі майна в оренду і його облік регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 14 «Оренда».

Таблиця 2.4 – Облік передачі майна у фінансову оренду

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
	Дебет	Кредит	
Списано знос основних засобів, що передаються у фінансову оренду (довідка бухгалтерії»)	131 «Знос основних засобів»	10 «Основні засоби»	1 750
Списано залишкову вартість основних засобів, що передаються у фінансову оренду (акт приймання-передачі основних засобів)	972 «Собівартість реалізованих необоротних активів»	10 «Основні засоби»	15 370
Відображено дохід від передачі основних засобів у фінансову оренду строком на 5 років (договір оренди, акт приймання-передачі основних засобів)	161 «Заборгованість за майно, що передано у фін. оренду»	742 «Дохід від реалізації необоротних активів»	8520
Відображено суму ПДВ (податкова накладна)	742 «Дохід від реалізації необоротних активів»	641 «Розрахунки за податками»	1420
Включено до складу поточної суму заборгованості орендаря за І-й рік оренди (довідка бухгалтерії)	377 «Розрахунки з іншими дебіторами»	161 «Заборгованість за майно, що передано у фін. оренду»	1704
Нараховано в кінці року суму фінансового доходу від 1-го року оренди (договір, розрахунок бухгалтерії)	373 «Розрахунки за нарахованими доходами»	732 «Відсотки одержані»	340
	732 «Відсотки одержані»	79 «Фінансові результати»	340

Вексель, як особливий інструмент безготівкових розрахунків, є письмовим борговим зобов’язанням, яке підтверджує безумовне зобов’язання векселедавця сплатити визначену суму грошей власнику векселя після настання строку. Векселі можуть бути простими або переказними і є цінними

паперами, що підтверджують майнові права.

Простий вексель (соло) – це письмовий документ, який містить безумовне зобов'язання векселедавця (боржника) сплатити векселедержателю (кредитору) зазначену грошову суму в визначений термін і в обумовленому місці.

Переказний вексель (тратта) – це письмовий документ, який містить безумовний наказ векселедавця платнику сплатити зазначену суму грошей отримувачу в зазначений термін і місці. Переказний вексель є вимогою кредитора до позичальника сплатити кошти третій особі, ремітенту. Цей тип векселя з трьома учасниками використовується для передавання боргу від однієї особи іншій.

Простий вексель складається позичальником, який зобов'язується сплатити борг кредитору (див. рис. 2.1).

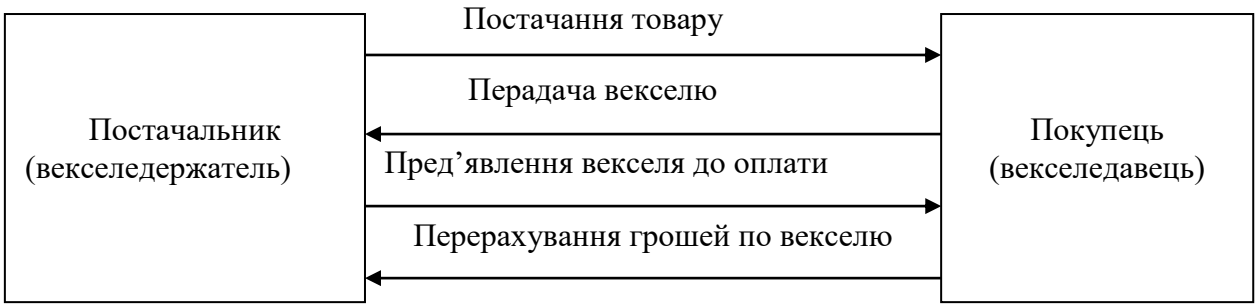


Рисунок 2.1 – Порядок дії простого векселя

Особливим типом є казначейські векселі. Казначейські векселі – це векселі, що випускаються для фінансування витрат державного бюджету (окрім витрат на оплату праці та інших виплат населенню), за умови згоди відповідних отримувачів коштів з державного бюджету.

Казначейські векселі можуть використовуватись для: погашення кредиторської заборгованості (за згодою кредиторів); продажу юридичним особам-резидентам; застави для забезпечення зобов'язань перед резидентами відповідно до законодавства про заставу; або заліку в оплату податків до

державного бюджету за бажанням власника векселя.

Векселедавцем і платником за казначейськими векселями, що випускаються для фінансування державного бюджету, є Головне управління Державного казначейства, яке щомісяця публікує умови випуску і погашення цих векселів.

Можливі господарські операції з отриманими векселями показано в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Господарські операції з векселями одержаними

Векселі одержані	
Виписані покупцями векселі після акцепту	Передача постачальнику в оплату зобов'язань
Акцепти, що надходять від покупців	Передача в заставу для одержання кредитів
	Передача банку для дисконтування
	Передача банку для вимоги платежу по векселю
	Обмін на звільнення від сплати частини податків при настанні терміну погашення
	Власне пред'явлення покупцю

При отриманні векселя підприємством, він є підставою для відображення операції в бухгалтерському обліку. Вексель відноситься до категорії суворо формальних документів. У простому векселі, як письмовому розпорядженні-зобов'язанні позичальника, вказуються місце та дата видачі, сума боргового зобов'язання, строк і місце платежу, найменування кредитора, якому має бути здійснений платіж, а також підпис позичальника-векселедавця.

Окремо може бути вказано зобов'язання по сплаті відсотків.

Переказний вексель обов'язково повинен містити наступну інформацію: слово «вексель»; пропозицію сплатити визначену суму; найменування платника (трасата); термін та місце платежу; найменування отримувача (ремітента); дату та місце складання векселя; підпис особи, яка виписала вексель (трасанта). Виправлення в векселях не допускаються.

Переказний вексель має бути акцептований платником (трасатом),

інакше він не несе зобов’язань. Акцепт – це згода платника оплатити вексель. Платник зазначає на лицьовій стороні векселя: «зобов’язуюсь оплатити» або «вексель акцептований», а також вказує дату акцепту, ставить підпис і печатку.

Порядок бухгалтерського обліку вексельних операцій регулюється нормативними актами. Векселі, отримані для забезпечення довгострокової дебіторської заборгованості, обліковуються на рахунку 162 «Довгострокові векселі одержані». Облік вексельних операцій залежить від типу векселів, їх заповнення, процесу видачі, акцепту, передачі та авалю.

Оцінка векселя проводиться за сумою, вказаною на векселі як прописом, так і цифрами. Вексельна сума може включати відсотки, як додаткову плату за період обігу векселя. Облік векселів ведеться паралельно з обліком дебіторської та кредиторської заборгованості. Сплата векселя в строк погашає всі зобов’язання за ним.

Аналітичний облік ведеться за кожним векселем окремо (за видами векселів): векселі, строк сплати яких ще не настав; дисконтовані векселі (акцептовані банком); векселі, що не були сплачені у встановлений термін.

До іншої дебіторської заборгованості відносяться довгострокові позики, видані працівникам підприємства, а також інші види розрахунків. Видача позик проводиться за умови наявності відповідних документів та передбачена статутом або іншим документом підприємства.

Позика оформлюється письмовим договором, в якому вказуються: предмет, розмір, умови видачі, термін повернення, порядок погашення, відповідальність сторін та юридичні реквізити. Позика може бути видана як готівкою, так і безготівковим способом. Максимальний розмір позики не обмежений, і вона може бути надана на будь-який термін.

Облік довгострокових позик ведеться на субрахунку 163 «Інша дебіторська заборгованість». У процесі діяльності підприємства часто виникає потреба в розрахунках з контрагентами та органами державної влади. Коли підприємство відвантажує продукцію, воно не отримує оплату

негайно, що призводить до утворення дебіторської заборгованості до моменту надходження платежу.

Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації. В разі відстрочення платежу різниця між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою визнається як нараховані доходи (відсотки).

У балансі поточна дебіторська заборгованість поділяється на заборгованість покупців та замовників. Покупці – це особи, які придбавають товари (роботи, послуги), а замовники – учасники договору, на підставі замовлення яких виробляється продукція або надаються послуги.

Порядок і форми розрахунків між постачальником і покупцем визначаються умовами господарських договорів. Бухгалтер повинен перевіряти відповідність основних умов договору вимогам чинного законодавства.

Основними джерелами інформації для контролю розрахунків з покупцями та замовниками є первинні документи обліку розрахунків:

– накладні;
– рахунки-фактури;
– рахунки;
– акти приймання робіт і послуг;
– податкові накладні;
– товарно-транспортні накладні;
– банківські виписки;
– прибуткові касові ордери;
– векселі.

Також існує така форма розрахунку, як товарообмінна (бартерна) операція – це господарська діяльність, яка передбачає взаєморозрахунки за продукцію (роботи, послуги) не у грошовій формі, а через обмін товарами чи послугами без грошових розрахунків. Тобто, сторони проводять

взаємозамінний обмін товарів, робіт або послуг на рівнозначні за вартістю.

У разі здійснення бартерних операцій, сторони укладають договори, в яких визначають умови поставок, строки та відповідальність за невиконання зобов'язань. Під час відвантаження товару (виконання робіт або надання послуг) за бартерною угодою складаються відповідні рахунки-фактури, накладні та акти, де вказуються сума ПДВ, дата складання, найменування і адреси постачальника та покупця.

Дебіторська заборгованість визнається і відображається в фінансовій звітності за сумою, яка визначається на основі поточного обліку. Для обліку дебіторської заборгованості покупців і замовників використовується рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», з субрахунками 361, 362, 363, що відображають розрахунки з вітчизняними та іноземними покупцями. Дохід від реалізації товарів, робіт або послуг відображається на рахунку 70, а податок – на рахунку 64.

Аналітичний облік розрахунків з покупцями і замовниками має забезпечувати інформацію щодо дебіторської заборгованості, яка ще не наставала за строком, а також заборгованості, що не була погашена вчасно. Облік ведеться за кожним покупцем, замовником, рахунком або операцією, для чого підприємство може використовувати картки аналітичного обліку або накопичувальні відомості.

При складанні управлінської звітності важливо враховувати, що на різних етапах виконання угод можуть виникати відхилення від умов договорів, і для їх своєчасного виявлення необхідно здійснювати оперативний контроль та інформувати управлінців про причини цих відхилень.

Поточна дебіторська заборгованість покупців і замовників за надані товари, роботи або послуги (окрім забезпечених векселями) відображається в балансі в розділі «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги». Чиста реалізаційна вартість цієї заборгованості розраховується як сума поточної заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Резерв

створюється за рахунок операційних витрат і безнадійні борги списуються за рахунок цього резерву.

Основні бухгалтерські проводки для роботи з резервом сумнівних боргів:

– при нарахуванні резерву: Д-т 94 «Інші операційні витрати», субрахунок 944 «Сумнівні і безнадійні борги» – К-т 38 «Резерв сумнівних боргів»;

– при списанні безнадійної заборгованості: Д-т 38 «Резерв сумнівних боргів» – К-т 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»; К-т 37 «Розрахунки з різними дебіторами» (щодо безнадійної заборгованості).

Списання безнадійної дебіторської заборгованості також супроводжується відповідними записами поза балансом.

Таблиця 2.6 – Відображення в обліку операцій по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума
	Дебет	Кредит	
Реалізовано товари покупцю	36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	70 «Доходи від реалізації»	6 150
На суму ПДВ	70 «Доходи від реалізації»	641 «Розрахунки за податками»	1 025
Надійшла оплата від покупця за поставлені товари	31 «Рахунки в банках»	36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	6 150
Відображені суми отриманих авансів, зараховані при пред'явленні покупцям (замовникам) рахунків за поставку товарів	37 «Розрахунки з різними дебіторами»	36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	12 540
Списана дебіторська заборгованість покупців, що визнана безнадійною	38 «Резерв сумнівних боргів»	36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	5 620
Сплачено грошову компенсацію покупцю при бартерній операції	36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	31 «Рахунки в банках»	1 680
В результаті зміни фін. стану покупця відновлюється сума його заборгованості, що раніше визнана безнадійною	36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	38 «Резерв сумнівних боргів»	5 620

Погашення списаної безнадійної заборгованості відображається за рахунок отриманих грошових коштів або інших активів. Для цього використовуються відповідні рахунки, наприклад: Д-т 30 «Каса», Д-т 31 «Рахунки в банках» і ін.

Зміни в дебіторській заборгованості фіксуються у Звіті про рух грошових коштів підприємства.

Нетоварна дебіторська заборгованість виникає від інших операцій підприємства, наприклад, від розрахунків за аванси, з підзвітними особами або за нарахованими доходами, і обліковується окремо від товарної дебіторської заборгованості.

Для обліку нетоварних операцій використовується рахунок 37. На рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» обліковуються розрахунки за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами, зокрема за авансами, нарахованими доходами, претензіями, відшкодуванням збитків, позиками членам кредитних спілок та іншими операціями, строк оплати яких припадає на поточний або наступний господарський рік.

На дебеті рахунку 37 відображається виникнення дебіторської заборгованості, а на кредиті – її погашення або списання. Субрахунки рахунку 37 наведені в таблиці 2.7.

Аналітичний облік ведеться окремо за кожним дебітором, видами заборгованості, а також термінами її виникнення та погашення. У випадку розрахунків з підзвітними особами облік здійснюється по кожній особі; за позиками членам кредитних спілок – по кожному члену; по розрахунках з працівниками – по кожному працівнику.

Іноді підприємства можуть видавати аванси під поставку матеріальних цінностей або виконання робіт (послуг), а також при оплаті продукції та робіт, прийнятих за частковою готовністю. Аванс є сумою грошей або іншою майновою цінністю, переданою в рахунок виконання договірного зобов’язання. Це може бути як повний, так і частковий платіж, коли покупець фінансує продаж до отримання товару.

Таблиця 2.7 – Субрахунки, що відкриваються до рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами»

Рахунок	Назва субрахунку	Характеристика
371	Розрахунки за виданими авансами	Передбачений для обліку розрахунків за виданими авансами під поставку матеріальних цінностей або під виконання робіт, а також по оплаті продукції та робіт, прийнятих замовником по частковій готовності
372	Розрахунки з підзвітними особами	Ведеться облік розрахунків з підзвітними особами. Цей субрахунок використовується для обліку грошових коштів, виданих в підзвіт працівникам (зі спискового складу) на адміністративно-господарські, операційні витрати та службові відрядження
373	Розрахунки за нарахованими доходами	Ведеться облік нарахованих дивідендів, відсотків, роялті тощо, які підлягають отриманню
374	Розрахунки за претензіями	Ведеться облік розрахунків за претензіями, які пред'явлені постачальникам, підрядникам, транспортним та іншим організаціям, а також за пред'явленими їм та визнаними штрафами, пенею, неустойками
375	Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків	Ведеться облік розрахунків за відшкодуванням підприємству завданих збитків в результаті нестач і втрат від псування цінностей, нестач та розкрадання грошових коштів, якщо винуватця виявлено
376	Розрахунки за позиками членам кредитних спілок	Ведеться облік розрахунків за позиками членам кредитних спілок у кредитних спілках
377	Розрахунки з іншими дебіторами	Виникають з приводу розрахунків за іншими операціями, облік яких не відображається на інших субрахунках рах. 37, зокрема розрахунки за операціями, пов'язаними із здійсненням спільної діяльності (без створення юридичної особи), усі види розрахунків з працівниками (крім розрахунків з оплати праці та з підзвітними особами), інші розрахунки.

Для обліку розрахунків за виданими авансами на поставку матеріальних цінностей (виконання робіт, надання послуг) або оплату частково готової продукції передбачено рахунок 371 «Розрахунки за авансами виданими». Авансові платежі постачальникам оформлюються платіжними дорученнями з посиланням на укладений договір, а підтвердженням є виписка банку. Зарахування авансів здійснюється розрахунком (довідкою) бухгалтерії.

Аналітичний облік за рахунком 371 ведеться для кожного одержувача авансових платежів. Під час видачі авансів, запис здійснюється по дебету

рахунку 371 у кореспонденції з рахунками 30 «Каса», 31 «Рахунки в банках» тощо. Після поставки товарів або виконання робіт зарахована сума авансу відображається записом по кредиту рахунку 371 в кореспонденції з рахунком 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками».

При наявності претензій до постачальників, аванс списується проводкою: Д-т рах. 374, К-т рах. 371. Повернуті невикористані аванси постачальникам відображаються як: Д-т рах. 30, 31, К-т рах. 371. Якщо аванси не повернуті, їх обліковують як сумнівні борги: Д-т рах. 944, К-т рах. 371.

Також підприємство може видавати готівку працівникам під звіт для господарських витрат та службових відряджень. Для визначення суми авансу на відрядження використовується попередній розрахунок. Аванс на закордонне відрядження має бути виданий у валюті країни призначення або в вільноконвертованій валюті згідно з вимогами НБУ щодо вивезення валюти.

Направлення працівників у відрядження здійснюється на основі наказу керівника підприємства, в якому вказуються мета, терміни та місце відрядження. Цей наказ є підставою для видачі посвідчення про відрядження, яке є документом, що підтверджує виконання службового доручення поза основним місцем роботи.

На підприємстві необхідно вести спеціальні журнали обліку працівників, які виїжджають у відрядження, та тих, хто повертається з нього. Працівники, що отримали аванс під звіт, повинні подати бухгалтерії авансовий звіт про витрачені кошти, до якого додаються всі підтвердні документи. Авансовий звіт – це документ, у якому підзвітна особа зазначає отриману суму, фактично витрачені кошти, залишок або перевитрату авансу. Обов’язковим реквізитом є резолюція керівника підприємства або уповноваженої ним особи, яка затверджує витрачену суму, а також підпис керівника.

Бухгалтер проводить обробку авансового звіту, вказуючи відповідні кореспондуючі рахунки. Після складання звіту визначається різниця між

сумою отриманого авансу і фактичними витратами. У разі перевитрати авансу працівнику повертаються кошти з каси без його заяви, якщо перевитрата відбулася на цілі, передбачені наказом. Якщо перевитрата була на інші цілі, є два варіанти:

– сума перевитрати відшкодовується за рішенням керівника з подальшим її включенням до сукупного оподатковуваного доходу працівника.

– сума перевитрати не відшкодовується, і в авансовому звіті зазначається лише затверджена керівником сума.

Видані під звіт кошти повинні використовуватись тільки за призначенням, і їх передача іншій особі заборонена. Видача готівки здійснюється тільки після повного звітування підзвітної особи за попередній аванс. Залишки коштів, що не були використані, повинні бути повернуті в касу підприємства у встановлені строки:

– за відрядженнями – протягом трьох днів після повернення (для закордонних відряджень, за умови використання корпоративних карток, – не пізніше 10 днів, а за дозволом керівника – до 20 робочих днів);

– на закупівлю сільськогосподарської продукції та її переробки – протягом 10 робочих днів після видачі авансу;

– на інші виробничі потреби – наступного робочого дня після видачі авансу.

Якщо підзвітна особа не подала звіт або не повернула невикористані кошти в зазначений термін, бухгалтерія має право утримати суму заборгованості з її заробітної плати, відповідно до законодавства. Крім того, без подання звіту за попереднє відрядження працівник не може отримати нові кошти під звіт.

Видача коштів працівникові для відрядження або на господарські потреби оформляється видатковим касовим ордером, а повернення невикористаних сум – прибутковим касовим ордером. Прибуткова накладна підтверджує надходження товарно-матеріальних цінностей від підзвітної

особи, у ній вказуються найменування, одиниці виміру, кількість та ціна отриманих товарів, а також місце їх оприбуткування. Дебіторська заборгованість підзвітних осіб нараховується після отримання авансових сум і погашається при повному розрахунку.

Витрати підзвітної особи, підтверджені документами, списуються на собівартість продукції чи придбання товарно-матеріальних цінностей, включаючи їх в суму фактичних витрат. Облік розрахунків з підзвітними особами ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» у вересні 2015 року наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Відображення в обліку операцій з розрахунку з підзвітними особами

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума
	Дебет	Кредит	
Відображено суму авансу, виданого працівнику на відрядження або на господарські потреби	372	30	5 200
Списано на рахунки витрат витрати, оплачені з підзвітних сум і затверджені керівником, в межах норм	92	372	1 540
Використано підзвітні суми для придбання основних засобів	10	37	
Відображені податкові розрахунки з ПДВ	64	37	
Списана безнадійна дебіторська заборгованість підзвітної особи	94	37	2 120
Відображено перевитрачання підзвітною особою сум понад встановлені норми (на відшкодування цієї суми є згода керівника)	977	372	289
Повернуті в касу залишки невикористаних сум	30	372	348

Заборгованість, яка обліковується на субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами», охоплює різноманітні розрахунки з юридичними та фізичними особами, що мають різний економічний зміст (табл. 2.9).

Аналітичний облік на рахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» здійснюється за кожним дебітором окремо, а також за видами заборгованості та термінами її виникнення і погашення.

Таблиця 2.9 – Економічний зміст розрахункових операцій по рахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»

Категорії дебіторів та кредиторів	Економічний зміст розрахунків
Підприємства і організації	По операціях некомерційного характеру (за роботи та послуги, виконані установами зв'язку, навчальними закладами, науково-дослідними організаціями тощо); згідно з виконавчими документами судових органів
Персонал підприємства	Згідно виконавчих документів судових органів, по наданих безпроцентних позиках

Відображення операцій з обліку іншої дебіторської заборгованості ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» у грудні 2015 р. наведено нижче (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10 – Відображення операцій з обліку іншої дебіторської заборгованості

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн
	Дебет	Кредит	
Надійшли в погашення дебіторської МШП	22	37	1 512
Одержано вексель в погашення поточної дебіторської заборгованості	34	37	8 950
Відображена реалізація товарів в обмін на програмне забезпечення	37	702	1 140
Відображено дохід від реалізації МШП	37	71	268
Відображена сума, що підлягає відшкодуванню винними особами	37	74	395

У балансі залишки дебіторської заборгованості відображаються відповідно до термінів її погашення. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи або послуги відображається в статті балансу «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» (рядки 160-162 активу балансу). До підсумку балансу включається чиста реалізаційна вартість, яка визначається як сума поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги після вирахування резерву сумнівних боргів. Згідно з бухгалтерським стандартом №10 «Дебіторська заборгованість», ця сума визначається шляхом віднімання резерву сумнівних боргів (рядок 162 активу балансу) від загальної суми дебіторської заборгованості (рядок 161 активу

балансу), тобто тієї частини заборгованості, щодо якої є сумніви в її погашенні боржником. Дебіторська заборгованість по нетоварних операціях відображається в рядках 180-210 II розділу активу балансу.

Оскільки активи повинні бути оцінені за вартістю, яку реально можна отримати від їх використання чи продажу, заблокована заборгованість, скоригована на резерв сумнівних боргів, відображає суму, яку підприємство фактично може отримати. Тому важливо правильно розрахувати резерв сумнівних боргів.

Нарахування резерву сумнівних боргів відображається в статті «Інші операційні витрати» звіту про фінансові результати (форма №2). Поточна дебіторська заборгованість, яка не пов’язана з розрахунками за реалізовані товари, роботи чи послуги, списується з балансу та відображається як витрати в тій же статті та рядку.

2.3 Удосконалення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості на підприємстві

З початку розвитку ринкових відносин в Україні і до сьогодні залишається багато актуальних та нерозв’язаних питань, пов’язаних з обліком дебіторської заборгованості. Це, в свою чергу, призводить до необхідності постійного перегляду нормативно-правових актів і регулюючих документів, а також пошуку нових шляхів удосконалення організації та методики обліку розрахунків з дебіторами.

На основі аналізу наукових досліджень у цій галузі можна виділити кілька проблемних аспектів:

– облік довгострокової дебіторської заборгованості згідно з вимогами П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»;

– відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних видів

дебіторської заборгованості в загальній структурі;

– дослідження обліку сумнівних боргів, зокрема резерву на їх покриття, для узгодження бухгалтерського і податкового обліку;

– потреба змін у структурі регістрів аналітичного і синтетичного обліку дебіторської заборгованості.

Наразі облік дебіторської та кредиторської заборгованостей ведеться в одному регістрі – Журналі №3, що, на нашу думку, є недостатньо коректним, оскільки це різні об’єкти бухгалтерського обліку.

Усі активи підприємства, включаючи дебіторську заборгованість, повинні бути класифіковані. Класифікація дебіторської заборгованості передбачає групування розрахунків з дебіторами за певними ознаками, залежно від критеріїв або цілей. Однак на сьогодні не існує єдиного підходу до класифікації дебіторської заборгованості в нормативно-правовій базі. Зокрема, згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», розрізняють:

– довгострокову дебіторську заборгованість – суму дебіторської заборгованості, яка не виникає під час нормального операційного циклу і буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу;

– поточну дебіторську заборгованість – суму дебіторської заборгованості, яка виникає під час нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Варто зазначити, що поточною дебіторською заборгованістю можна вважати таку, що відповідає лише одному з цих критеріїв. Віднесення заборгованості до довгострокової можливе лише за умови відповідності двом критеріям: виникнення поза межами нормального операційного циклу і погашення понад дванадцять місяців з дати балансу.

Зважаючи на те, що ці два види дебіторської заборгованості є відповідно оборотними і необоротними активами, важливо чітко зазначити це в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Результати систематизації дозволяють виділити такі методи оцінки дебіторської заборгованості:

– на основі історичної собівартості – первісне оцінювання, яке

визначається за номінальним та спонтанним методами;

– на основі вартості реалізації (погашення) – факторингове, форфейтингове оцінювання, оцінювання при дисконті векселів, чисте реалізаційне оцінювання, оцінка з урахуванням сумнівних боргів, експертне оцінювання;

– на основі поточної вартості – оцінка з урахуванням валютного курсу, індексу цін, поточної процентної ставки.

Для зменшення відхилень між розрахунковою та реальною вартістю дебіторської заборгованості пропонується комплексний підхід, що включає коригування первісної вартості заборгованості з урахуванням коефіцієнта часу. Це дозволяє оцінити заборгованість з урахуванням зростання вартості з часом і зміни купівельної спроможності грошей. Використання такого комплексного оцінювання в бухгалтерському обліку сприяє точнішому прогнозуванню поточних і майбутніх грошових потоків підприємства.

Розробка чіткої та ефективної системи контролю за обліком дебіторської заборгованості потребує вдосконалення класифікації, уніфікації методів оцінки та документів аналітичного обліку, що дозволить накопичувати інформацію про розрахунки з дебіторами з різними рівнями деталізації і узагальнення [46].

Наразі фінансовий облік на підприємствах здійснюється згідно з вимогами національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які, в свою чергу, повинні відповідати міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Однак, хоча вимоги МСФЗ враховуються при розробці Національних положень, вони не повністю відображені. Зокрема, в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та національних П(С)БО не приділено належної уваги ключовим концепціям капіталу та його збереження, що негативно впливає на організацію та методику обліку дебіторської заборгованості.

Особливо важливими з точки зору обліку дебіторської заборгованості є принцип нарахування та відповідність доходів і витрат основоположним

припущенням, а також концепції капіталу і його збереження. Принцип нарахування дозволяє відображати операції в фінансовій звітності на момент їх здійснення, незалежно від того, чи відбувся рух грошових коштів. Тобто, дебіторська заборгованість визнається при передачі права власності на товари з умовою відстрочення оплати, а дохід від реалізації товарів, робіт або послуг визнається одночасно. Вітчизняне законодавство не вимагає гарантії фактичного отримання коштів як передумови для визнання частини власного капіталу – прибутку.

Існують дві концепції збереження капіталу: фінансова та фізична. Згідно з «Концептуальною основою», концепція збереження капіталу зв'язує концепції капіталу та прибутку, що є основою для визнання доходу від реалізації товарів. Принципи, наведені в «Концептуальних основах складання та подання фінансових звітів», хоч і не є законодавчим документом, мають значення при складанні фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ. Частина цих принципів відображена в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», а також у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Згідно з вимогами НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість визнається при передачі права власності на товар за умовами відстрочення оплати, і відображення її в обліку відбувається через проведення, яке фіксує визнання доходу. Проте більшість науковців вважають, що теорія визначення доходів в бухгалтерському обліку вже достатньо розвинута, що викликає сумніви, оскільки існують суперечності між тлумаченням доходу та принципом нарахування.

Принцип нарахування доходів і витрат дозволяє відображати дохід у фінансовій звітності незалежно від надходження грошових коштів, що викликає питання щодо його відповідності з визначенням «дохід – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань». Відвантаження товарів на умовах відстрочення оплати, що веде до дебіторської заборгованості, не гарантує отримання активів, і тому

доцільно розмежувати факт реалізації товарів від отримання доходу.

Для цього пропонується ввести в План рахунків субрахунок 706 «Реалізація» та окремо відображати операції з реалізації товарів у фінансовій звітності, зокрема в розділі «Звіт про фінансові результати».

Таблиця 2.11 – Бухгалтерські записи з відображення реалізації товарів на умовах відстрочення оплати

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума
Реалізовано товар з відстрочкою оплати	361	706	Сума з ПДВ
Списано собівартість реалізованих товарів 902 28 собівартість	902	28	Собівартість
Отримано грошові кошти від покупців 311, 301 361 Сума з ПДВ	311, 301	361	Сума з ПДВ
Визнано дохід від реалізації товарів	706	702	Сума з ПДВ
Нараховано податкове зобов’язання з ПДВ 702 641 Сума ПДВ	702	641	Сума з ПДВ

Суму реалізованих товарів, оплата за які не надійшла не доцільно, враховувати у підсумок звіту оскільки це суперечитиме принципу збереження капіталу підприємства.

РОЗДІЛ 3
АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»

3.1 Аналіз складу, структури, давнини утворення дебіторської заборгованості

Як показує практика, значна частина дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів зумовлена не лише загальним станом економіки (дефіцит коштів, масові неплатежі, недосконаліть нормативно-правової бази щодо стягнення заборгованості). Її розмір також значною мірою залежить від специфіки діяльності підприємства, аналіз якої дозволяє оцінити стан розрахунків із дебіторами. На розмір дебіторської заборгованості впливають такі фактори: загальний обсяг продажів та частка відстрочених платежів (з ростом продажів, зазвичай, збільшується і дебіторська заборгованість); умови розрахунків з покупцями, зокрема надані пільги (наприклад, подовження термінів оплати, зниження вимог до надійності дебіторів). Чим більше пільг надається покупцям, тим більші залишки дебіторської заборгованості. Водночас, чим активніше підприємство займається стягненням заборгованості, тим меншими є її залишки і тим вища її якість; важливу роль також відіграє платіжна дисципліна покупців.

Основною метою аналізу дебіторської заборгованості є розробка ефективної політики кредитування покупців, що сприяє підвищенню прибутковості, прискоренню розрахунків та зниженню ризику неплатежів.

Основні завдання аналізу включають:

– оцінку стану, складу та структури дебіторської заборгованості;

– формування аналітичної інформації для контролю за дебіторською заборгованістю;

– визначення реальної вартості дебіторської заборгованості з урахуванням змін купівельної спроможності;

– аналіз та розробка політики розрахунків, обґрунтування умов надання кредиту покупцям;

– внутрішньогосподарський контроль за відповідністю умов надання кредиту покупцям та отримання кредиту від постачальників;

– прогнозування розрахункової вартості боргу з урахуванням коефіцієнтів часу.

Особливу увагу при аналізі дебіторської заборгованості слід звернути на статтю «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги», яка часто має найбільшу частку в загальній сумі дебіторської заборгованості. Аналіз починають з вивчення складу, стану та динаміки дебіторської заборгованості як в абсолютних, так і в відносних величинах.

Аналіз змін у складі та структурі дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» за період 2022–2023 років показав, що на кінець періоду заборгованість зменшилась на 317,4 тис. грн, або на 14,5 % порівняно з початком періоду.

Після ознайомлення зі складом і структурою дебіторської заборгованості необхідно оцінити її:

– реальну вартість, оскільки не всю заборгованість можна буде стягнути;

– вплив на фінансові результати підприємства.

Зворотність дебіторської заборгованості визначається на основі минулого досвіду та поточних умов. Проте існує ризик, що минулий досвід може не адекватно відображати можливі майбутні збитки, або що поточні умови не враховуються в повному обсязі.

Збитки можуть бути значними, якщо не врахувати реальність і правильність оформлення дебіторської заборгованості, а також правильність визначення ймовірності її повернення.

Для розрахунку відсотка неповернення боргів використовуються

середні дані за кілька років.

Таблиця 3.1 – Аналіз структури й динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «Металтехгруп», тис. грн

Вид дебіторської заборгованості	на початок звітного року	на кінець звітного року	Абс. відхилення, тис.грн	Відн. відхилення, %
Дебіторська заборгованість затовари, роботи, послуги	1190,4	893,0	-297,4	25,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	-	-	-	-
за виданими авансами	-	-	-	-
з бюджетом	470,5	520,5	50,0	10,6
у тому числі податкуна прибуток	-	-	-	-
з нарахованих доходів	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	521,8	451,8	-70	-13,4
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	-	-
Всього	2182,7	1865,3	-317,4	-14,5

Важливо враховувати реальні умови, тому слід провести аналіз таких аспектів:

– які відсотки неповернення дебіторської заборгованості припадають на одного чи кількох основних боржників, що характеризує концентрацію неплатежів;

– чи може неплатіж основного боржника вплинути на фінансовий стан підприємства;

– як розподіляється дебіторська заборгованість за строками виникнення;

– яка частка векселів у складі дебіторської заборгованості є продовженням старих векселів;

– чи були враховані знижки та інші умови на користь покупця.

За даними аналітичного обліку можна проаналізувати склад дебіторів, терміни виникнення заборгованості, причини її утворення, суми та процес

стягнення.

Під час аналізу слід обов'язково розрізняти допустиму (нормальну) заборгованість, що виникає за умовами договору, та неприпустиму (невиправдану) заборгованість, яка виникає через порушення умов договору або платіжної дисципліни.

Таблиця 3.2 – Аналіз складу і давнини утворення дебіторської заборгованості ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» на 31.12 2023 року

Вид дебіторської заборгованості	Сума, тис.грн	У тому числі				
		до 1міс.	від 1 до 3 міс.	від 3 до 6 міс	від 6 до 12 міс.	більш 12 міс.
Дебіторська заборго-ваність за товари, роботи, послуги	893,0	531,9	203,8	82,9	57,6	16,8
У тому числі заборгованість клієнтів:						
ТОВ «Ренесанс»	143,5	127,3	16,2			
ПП «Віконт»	111,5	93,5		18,0		
ТОВ «Будмаркет»	335,4	172,1	113,1	50,2		
ТОВ «Дніпро»	45,6				45,6	
ПП «Радіонет»	16,8					16,8
ТОВ «Техносервіс»	210,0	139,0	56,3	14,7		
ПАТ «Металдевелопмент»	18,1		18,1			
ПП «Загорецький»	12,0				12,0	
Інші дебітори	451,8	320,2	91,5	40,1		
Разом	1344,8	852,1	295,3	123,0	57,6	16,8
Питома вага, %	100,0	63,4	22,0	9,1	4,3	1,2

Оцінка складу дебіторської заборгованості проводиться за окремими групами, зокрема за строками її інкасації. Результати такого аналізу зазвичай подають у вигляді таблиці. Аналіз базується на ранжуванні дебіторської заборгованості за термінами її виникнення.

Цей етап є простим та наочним, а таблиця, побудована таким чином, є зручною для аналізу, оскільки дозволяє швидко визначати строки заборгованостей. Вона також надає корисні моніторингові дані, що дозволяють контролювати ситуацію не лише для підприємств з проблемною дебіторською заборгованістю, а й для тих, які не стикаються з такими

проблемами.

Серед позитивних аспектів можна відзначити, що більша частина заборгованості (63,4%) має термін до одного місяця, що дає підприємству впевненість у її погашенні в найближчий час. Сумнівною є заборгованість на суму 57,6 тис. грн, або 4,3%, а безнадійна дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги складає 1,2%, або 16,8 тис. грн (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Структура дебіторської заборгованості
ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» у 2023 ріці

Але, порівнюючи з 2022 року (табл. 3.3) показники сумнівної та безнадійної заборгованостей покращились. У 2022 році безнадійна заборгованість склала 3,96 % дебіторської заборгованості.

Безнадійні борги означають, що певна частина коштів, вкладених у дебіторську заборгованість, не буде повернута. Наявність сумнівної дебіторської заборгованості свідчить про неефективну політику підприємства щодо надання відстрочок у розрахунках з покупцями. Для визначення можливості стягнення таких боргів необхідно перевірити наявність актів звірки розрахунків або листів, що підтверджують визнання боргів дебіторами, а також чи не минули терміни позовної давності.

Таблиця 3.3 – Аналіз складу і давнини утворення дебіторської заборгованості ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» на 31.12.2022 року

Вид дебіторської заборгованості	Сума, тис.грн	У тому числі				
		до 1міс.	від 1 до 3 міс.	від 3 до 6 міс	від 6 до 12 міс.	більш 12 міс.
Дебіторська заборго-ваність за товари, роботи, послуги	1190,40	652,67	303,762	122,86	64,348	46,77
Інші дебітори	521,80	320,20	71,50	11,008	98,022	21,07
Разом	1712,20	972,87	375,262	133,868	162,37	67,84
Питома вага, %	100	56,82	21,91	7,82	9,48	3,96

Щодо боргів, що неможливо стягнути, слід створювати резерв за сумнівними боргами. У випадку наявності обґрунтованих документів безнадійні борги списуються як дебіторська заборгованість, термін позовної давності по якій закінчився, і вносяться до збитків підприємства.

Якість дебіторської заборгованості також визначається її оборотністю, що вимірюється такими показниками, як: – коефіцієнт оборотності (швидкість обігу дебіторської заборгованості); – тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (кількість днів, протягом яких кошти перебувають у дебіторській заборгованості).

Оцінюючи стан оборотних активів, важливо аналізувати ці показники, зокрема якість і ліквідність дебіторської заборгованості (табл. 3.4) [15, с. 56].

Таблиця 3.4 – Показники стану дебіторської заборгованості ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» за 2022-2023 роки

Показник	Роки	
	2022	2023
Оборотність дебіторської заборгованості	6,5	7,5
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	55,9	48,9
Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, %	3,96	1,2
Частка дебіторської заборгованості в поточних активах, %	49,7	38,2
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,7	0,66

Оборотність дебіторської заборгованості визначається як відношення виручки від реалізації продукції до середньої дебіторської заборгованості

(формула 3.1):

$$Од = \frac{В}{Дс} \quad (3.1)$$

де $О_д$ – оборотність дебіторської заборгованості;

$В$ – виручка від реалізації продукції;

$Д_с$ – середня дебіторська заборгованість.

Аналіз показників якості та ліквідності дебіторської заборгованості є важливим аспектом оцінки її стану. Під якістю дебіторської заборгованості розуміється ймовірність її повного повернення. Цю ймовірність можна оцінити за строком виникнення заборгованості та часткою прострочених боргів.

Досвід показує, що чим більший строк заборгованості, тим нижче ймовірність її повернення. Показник ліквідності дебіторської заборгованості характеризує швидкість, з якою вона буде переведена в грошові кошти, тобто це також є показником оборотності. Для оцінки оборотності дебіторської заборгованості використовують кілька показників. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає ділову активність та ефективність управління боргами клієнтів і інших дебіторів. Це значення показує, скільки разів за період дебітори погасили свої зобов’язання перед компанією. Коефіцієнт розраховується як відношення виручки (чистого доходу) до середньої суми дебіторської заборгованості за період (формула 3.2) [18]:

$$Ко.дз = ВР / ДЗ \quad (3.2)$$

де ВР – виручка отримана за реалізацію товарі, послуг;

ДЗ – середня дебіторська заборгованість;

Для того щоб розрахувати середню дебіторську заборгованість необхідно застосувати таку формулу 3.3:

$$ДЗ = (ДЗп + ДЗк) / 2 \; ДЗ \qquad (3.3)$$

де $Дз_П$ – дебіторська заборгованість на початок періоду;

$Дз_К$ – дебіторська заборгованість на кінець періоду;

Далі за допомогою формул визначимо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, для початку знайдемо середню дебіторську заборгованість.

ДЗ = (2182,7 +1865,3) / 2 = 2024,0

Знайшовши середню дебіторську заборгованість, знайдемо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на початок і на кінець періоду: на початок періоду він дорівнює 6,19 (12534,6 / 2024), на кінець періоду – 7,46 (15103,2 / 2024).

У ТОВ «Металтехгруп за попередній з період дебіторська заборгованість компанії зробила 6,19 обороти, то за звітній – тільки 7,46 оборотів. Для поліпшення показників необхідно внести корективи до поточної стратегії управління дебіторською заборгованістю, зокрема працювати виключно на умовах передоплати з клієнтами, які не виконують своєчасні платежі за надані послуги.

Період погашення дебіторської заборгованості є показником ефективності взаємовідносин з клієнтами, оскільки він демонструє, як швидко вони розраховуються за свої рахунки. Цей коефіцієнт також дає змогу оцінити платіжну дисципліну покупців. Використовуючи цей показник, можна визначити ефективність управління дебіторською заборгованістю. Розраховується він за відповідною формулою 3.4 [23 с.302]:

$$Тп.дз. = t \times ДЗ / ВР \qquad (3.4)$$

де t- тривалість аналізованого періоду

Далі розрахуємо за допомогою формули період погашення за попередній і за звітній період:

– за попередній період:

Тп.дз = 360 × 2024 / 12544,6 = 58,18 днів

– за звітний період

Тп.дз = 360 × 2024 / 15103,2 = 48,24 днів

Дані свідчать про те, що загальна політика управління дебіторською заборгованістю є неефективною, а середній період погашення дебіторської заборгованості в ТОВ «Металтехгруп» не є стабільним.

Для того, щоб період погашення дебіторської заборгованості був контрольованим, необхідно розробити комплексну стратегію управління дебіторською заборгованістю покупців. Стратегія повинна включати: націнку на товар за використання товарного кредиту, штрафи за несвоєчасне погашення зобов'язань, поділ покупців на групи з визначенням тих, з якими компанія готова працювати без передоплати, а також алгоритм дій у випадку прострочки.

Частка дебіторської заборгованості дозволяє оцінити її питому вагу в загальній структурі поточних активів та її динаміку протягом аналізованого періоду. Чим вищий цей показник, тим менш мобільною є структура активів підприємства. Він розраховується за формулою 3.5:

$$Чдз = ДЗ / ПА \times 100\% \quad (3.5)$$

де ДЗ – дебіторська заборгованість;

ПА – поточні активи;

Далі розрахуємо за допомогою формули період погашення за

попередній і за звітній період:

– за попередній період

Чдз = 2182,7 / 4393,0 = 49,69%

– за звітній період

Чдз = 1865,3 / 4881,0 = 38,22%

З наведеного розрахунку можна побачити, що частка за звітній період становить 38,22%, що не є мобільною структура майна підприємства.

На завершальному етапі аналізу повинні бути розроблені пропозиції, спрямовані на ліквідацію або мінімізацію сум дебіторської заборгованості [42, С. 25-28]. Основними завданнями управління розрахунками, спрямованими на покращення їх стану, є:

– зменшення частки простроченої дебіторської заборгованості;

– збільшення коефіцієнта оборотності коштів у дебіторській заборгованості (що зменшує середній період інкасації) та невелике зменшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості або збереження його на попередньому рівні;

– визначення моменту сповільнення оборотності дебіторської заборгованості через постійний моніторинг змін у політиці оплати рахунків покупцями та замовниками;

– співпраця з контрагентами для своєчасного виконання ними зобов’язань і оперативне застосування фінансових санкцій до недисциплінованих платників;

– впровадження прогресивних форм розрахунків;

– покращення організації бухгалтерського обліку на підприємстві;

– відмова від контрактів з ненадійними партнерами;

– аналіз потенційної платоспроможності підприємств, з якими встановлюються ділові відносини.

Таким чином, можна зробити висновок, що склад дебіторської заборгованості значною мірою впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних

активах може свідчити про неефективну кредитну політику підприємства, збільшення обсягів реалізації чи неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості завдяки скороченню періоду її погашення (а не за рахунок зниження обсягів реалізації) є позитивним показником ефективного управління дебіторською заборгованістю. Аналіз показників, що відображають стан дебіторської заборгованості за попередній період, дає змогу визначити основні завдання політики її управління.

3.2 Метод комплексної оцінки кредитоспроможності замовників

Неконтрольована дебіторська заборгованість є однією з основних причин фінансових проблем у підприємництві. Одним із важливих напрямів для її зменшення є посилення контролю через створення спеціалізованих підрозділів на підприємствах. Для великих підприємств це може бути окремий відділ управління дебіторською заборгованістю, а для середніх і малих – спеціальна особа, яка відповідає за ці питання.

Основні функції такого підрозділу включають: облік проблемної дебіторської заборгованості, розробку схем погашення заборгованості, застосування факторингу, векселів та взаємозаліків, проведення реструктуризації боргів, координацію взаємодії з кредиторами для запобігання примусовому стягненню боргів, розробку методів оптимізації боргових зобов’язань, а також контроль за виконанням фінансових планів щодо погашення дебіторської заборгованості.

Важливим аспектом управління дебіторською заборгованістю є не лише контроль, але й стратегічне планування для досягнення максимальної прибутковості. У конкурентному середовищі недостатньо працювати лише з «надійними» покупцями, оскільки це обмежує обсяг продажів. Фінансовий менеджер повинен організувати успішну співпрацю з цією категорією

покупців, запобігаючи при цьому можливим збиткам. Оцінка ризику є важливим елементом цієї стратегії, оскільки дозволяє визначити умови для продажу і зменшити ризики за рахунок відмови від слабких платоспроможних контрагентів.

Таким чином, підприємства необхідно класифікувати за категоріями ризику, що дозволить зберігати цю інформацію в електронному вигляді та швидко аналізувати її для полегшення процесу управління дебіторською заборгованістю.

Рекомендується класифікувати підприємства за рівнями ризику:

– перша категорія (А) – мінімальний або нульовий ризик (підприємства з високою платоспроможністю та стабільним фінансовим станом).

– друга категорія (Б) – звичайний комерційний ризик (підприємства з доброю репутацією і стабільним фінансовим станом, без значних проблем із заборгованістю).

Такий підхід дозволяє ефективно контролювати і управляти дебіторською заборгованістю, вчасно реагуючи на погіршення фінансового становища контрагентів.

Ризик середнього рівня:

– третя категорія (В) – підприємства, які можуть отримувати відстрочку платежу. Ці компанії вважаються фінансово стабільними, але мають випадки затримок у платежах перед постачальниками. Для таких підприємств необхідно чітко встановлювати строки погашення та штрафи або проценти за прострочення. Якщо ці вимоги не виконуються, це призводить до прострочення на ранніх етапах, що значно ускладнює виправлення ситуації порівняно з недопущенням прострочення з самого початку.

– четверта категорія (Г) – високий ризик. Це підприємства з фінансовими проблемами, і їхня дебіторська заборгованість може спричинити значні втрати, тому вимагає ретельного контролю. Хоча співпраця з такими підприємствами може бути вигідною, важливо присвоїти

їм цю категорію ризику та розробити ефективні заходи контролю для зниження потенційних втрат.

Неприйнятний рівень ризику:

– п’ята категорія (Д) – дуже високий ризик. Це підприємства, які мають серйозні фінансові труднощі і не виконують свої зобов’язання. Співпраця з такими підприємствами можлива лише на умовах передплати та жорсткого контролю для забезпечення виконання угод лише після отримання платежу.

Таким чином, при управлінні дебіторською заборгованістю на підприємствах важливо розробити методичні положення для оцінки платоспроможності покупців. Алгоритм оцінки покупців та замовників, що визначає стратегію управління дебіторською заборгованістю, складається з кількох етапів:

– вибір покупця.

– інформаційне забезпечення процесу оцінки покупця за кількісними та якісними показниками.

– визначення загальної рейтингова оцінки покупця.

– присвоєння відповідної категорії надійності покупця.

– прийняття рішення про платоспроможність покупця.



Рисунок 3.2 – Алгоритм визначення платоспроможності покупців

Основні показники для розрахунку та оцінки потенційного покупця включають: оборотність дебіторської заборгованості, період її погашення, а також відношення дебіторської заборгованості до обсягу реалізації товарів, робіт або послуг (за умови попереднього співробітництва).

За кожним з компонентів нараховуються бали, що варіюються від 1 (мінімальний або відсутній ризик) до 5 (високий ризик). Підсумкові бали за всіма компонентами складаються та діляться на кількість показників для отримання загальної попередньої рейтингової оцінки, заснованої на кількісних характеристиках.

Основні складові аналізу якісних показників покупців включають вивчення історії покупця, його платіжну дисципліну та наявність угоди. На третьому етапі визначається кінцева загальна рейтингова оцінка, яка є середнім значенням рейтингових оцінок кількісних і якісних показників.

На четвертому етапі, на основі кінцевої рейтингової оцінки, покупцю присвоюється відповідна категорія надійності:

1-1,5 – А. Мінімальний або відсутній ризик непогашення боргу.

1,51-2,0 – Б. Звичайний комерційний ризик.

2,01-2,5 – В. Підвищений ризик несвоєчасної оплати.

2,51-3 – Г. Значний ризик.

3,01 - … – Д. Високий ризик.

На п’ятому етапі продавець приймає рішення щодо платоспроможності покупця. Щомісяця фінансовий менеджер з дебіторської заборгованості ранжує покупців за допомогою встановленого алгоритму. У разі зміни статусу покупця (а отже, умов відвантаження та оплати) він направляє менеджеру зі збуту повідомлення про зміну статусу, а у разі необхідності – розпорядження про припинення відвантажень цьому покупцю. Підприємство повідомляє покупця про зміни умов контракту, нагадує про необхідність оплати, проводить переговори та пропонує можливі варіанти погашення боргу (наприклад, графік погашення, взаємозалік, оплата векселем). Також складається акт звірки розрахунків.

У разі невдало завершених переговорів з покупцем, юридичний відділ на підставі заяви фінансового менеджера надсилає боржнику лист із вимогою повернення боргу та претензією. Якщо ці процедури не приводять до погашення заборгованості, керівництво приймає рішення про продаж дебіторської заборгованості, укладення договору факторингу або звернення до суду.

Для ілюстрації цього алгоритму буде проведений розрахунок для двох дебіторів ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП»: ТОВ «Ренесанс» та ПАТ «Металдевелопмент». Рейтингову оцінку за кількісними показниками для зазначених підприємств наводиться в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Нарахування балів за кількісними показниками

Компонент	Рівень показника	Фактичне значення для ТОВ «Ренесанс»	Фактичне значення для ПАТ «Металдевелопмент»	Бал	Присуджений бал для ТОВ «Ренесанс»	Присуджений бал для ПАТ «Металдевелопмент»
1	2	3	4	5	6	7
Стан дебіторської заборгованості наявних покупців та замовників						
Оборотність дебіторської заборгованості	> 4,0	5,3	6,9	1	1	1
	4,0-2,0			2		
	2,0-1,5			3		
	1,5-1,0			4		
	< 1,0			5		
Період погашення дебіторської заборгованості днів	1-30			1		
	31-60		52	2		2
	61-90	67		3	3	
	91-120			4		
	більше 120			5		
Рейтингова оцінка за кількісними показниками					2	1,5

Отже за кількісними показниками ТОВ «Ренесанс» потрапив до першої категорії, а ПАТ «Металдевелопмент» до другої.

Результати оцінки підприємств за якісними показниками відображено в таблиці 3.6.

Визначення кінцевої рейтингової оцінки та присудження категорії надійності замовника наведено у таблиці 3.7.

Таблиця 3.6 – Нарахування балів за якісними показниками

Компонент	Умови	Бал	Присуджений бал для ТОВ «Ренесанс»	Присуджений бал для ПАТ «Металде-велопмент»
1	2	3	4	5
Взаємовідносини покупця з підприємством	Постійний покупець	1	1	1
	Одноразове придбання	2		
Недотримання платіжної дисципліни в минулому	Немає	1		1
	Є	2	2	
Наявність договору	Письмовий	1	1	1
	Усний	2		
Наявність, застави, гарантії, поручительства	Є	1		
	Немає	2	2	2
Рейтингова оцінка за якісними показниками			1,5	1,25

Отже, ПАТ «Металдевелопмент» отримало категорію надійності «А», що свідчить про безперечну платоспроможність та фінансову стабільність цього підприємства. ТОВ «Ренесанс» було віднесено до категорії «Б», що вказує на наявність звичайного комерційного ризику.

Цей замовник має хорошу репутацію і перебуває в фінансово стабільному стані.

Таблиця 3.7 – Визначення кінцевої рейтингової оцінки замовників

Підприємство	ТОВ «Ренесанс»	ПАТ «Металдевелопмент»
Кінцева рейтингова оцінка	1,75	1,4
Присуджена категорія (клас)	Б	А

Застосування запропонованих заходів у ТОВ «МЕТАЛТЕХГРУП» дало змогу знизити дебіторську заборгованість у 2023 році на 314,2 тис порівняно з 2022 роком.

3.3 Формування системи управління дебіторської заборгованості

У процесі ведення бізнесу економічні суб’єкти прагнуть не лише повернути вкладені кошти, але й отримати прибуток. Однак через зниження обсягів виробництва часто виникають ситуації, коли підприємство не може стягнути борги з контрагентів. Зростання дебіторської заборгованості погіршує фінансовий стан підприємства і іноді навіть призводить до банкрутства.

Причинами зростання дебіторської заборгованості можуть бути нераціональна кредитна політика, збільшення обсягів продажу, неплатоспроможність покупців та інші фактори.

Багато підприємств стикаються з типові проблемами, серед яких:

– відсутність точної інформації про терміни погашення зобов’язань дебіторами;

– неурегульованість роботи з простроченою заборгованістю;

– відсутність даних про збільшення витрат, що пов’язані із зростанням дебіторської заборгованості та її часу оборотності;

– відсутність оцінки платоспроможності покупців та ефективності комерційного кредитування;

– розподіл функцій збору коштів, аналізу дебіторської заборгованості і прийняття рішень про надання кредиту між різними підрозділами.

Для вирішення цих проблем та покращення фінансового стану підприємства важливо визначити етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю.

Першим етапом є аналіз дебіторської заборгованості за попередній період. Це включає проведення комплексного аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості. Основні параметри для оцінки стану дебіторської заборгованості включають середньорічний розмір, середній термін погашення та частку заборгованості в структурі доходів від

операційної діяльності. Потрібно також проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованості, коефіцієнти оборотності, співвідношення сум і строків оплати, а також їхній вплив на фінансові результати підприємства.

Якість дебіторської заборгованості визначається ймовірністю її повернення в повному обсязі. Цю ймовірність можна оцінити за терміном виникнення заборгованості та часткою прострочених боргів у загальній сумі. Практика показує, що чим довший строк дебіторської заборгованості, тим менша ймовірність її стягнення.

Ліквідність дебіторської заборгованості оцінюється через її оборотність, що включає такі показники, як:

– тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (час перебування коштів у заборгованості);

– коефіцієнт оборотності (швидкість обороту дебіторської заборгованості).

Важливо порівнювати обсяги дебіторської заборгованості з обсягами кредиторської, оскільки зменшення дебіторської заборгованості без зміни кредиторської може знизити коефіцієнт покриття, що негативно позначиться на платоспроможності підприємства.

Другим етапом є формування принципів кредитної політики щодо покупців. Тип кредитної політики визначає підходи до балансування рівня прибутковості та ризику в кредитній діяльності підприємства. Існують три типи кредитної політики: консервативна, помірна та агресивна. Консервативна (жорстка) кредитна політика націлена на мінімізацію кредитного ризику. Це досягається через обмеження кола покупців з високим ризиком, скорочення термінів та розмірів кредиту, ускладнення умов надання кредиту та застосування жорстких процедур стягнення заборгованості. За цієї політики підприємство не прагне збільшити прибуток за рахунок розширення обсягів продажу.

Помірний тип кредитної політики визначається як надання стандартних умов, що відповідають загальноприйнятій комерційній та фінансовій

практиці, і націлений на підтримку середнього рівня кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.

Агресивний (м'який) тип кредитної політики орієнтований на збільшення прибутку шляхом розширення обсягу продажу продукції в кредит, незважаючи на високий рівень ризику, пов'язаний з такими операціями. Для цього використовуються такі підходи:

– надання кредиту покупцям з вищим рівнем ризику; збільшення періоду і суми кредиту;

– зниження вартості кредиту; надання можливості пролонгації кредиту.

При виборі типу кредитної політики слід враховувати кілька ключових факторів:

– зовнішні: ринкова кон'юнктура, умови кредитування покупців в галузі та регіоні, банківські ставки, рівень інфляції, криза неплатежів, нормативне регулювання фінансових операцій, а також недосконаліть процедур банкрутства.

– внутрішні: стратегічні цілі підприємства, можливості виробництва, фінансовий стан підприємства, очікуваний ризик і втрати від політики продажу продукції, платоспроможність покупців, партнерські відносини, рівень споживчого попиту, а також система застосування санкцій за прострочення оплат.

Третій етап включає формування параметрів, які відповідатимуть обраному типу кредитної політики, таких як кредитний ліміт, ліміт терміну інкасації заборгованості, шкала рентабельності для формування цін і шкала знижок для попередніх оплат або скорочення термінів інкасації.

Четвертий етап передбачає створення стандартів для оцінки покупців і диференціацію умов кредитування, що ґрунтується на вивченні кредитоспроможності покупців. Це включає визначення критеріїв для оцінки кредитоспроможності, вибір методів оцінки, групування покупців і встановлення умов залежно від їх кредитоздатності.

Інформаційне забезпечення оцінки базується на кількісних і якісних показниках покупців, таких як оборотність дебіторської заборгованості, терміни погашення та співвідношення заборгованості до обсягу реалізації. Основними аспектами аналізу є платіжна дисципліна, історія покупця, компетентність менеджменту та наявність угод. Для прискорення повернення коштів можуть бути використані знижки за швидку оплату.

П’ятий етап включає розробку процедур для інкасації простроченої дебіторської заборгованості, що включають взаємодію з покупцями у разі порушення умов оплати та систему санкцій для контрагентів, які допустили прострочення платежів.

Існують різні методи стягнення дебіторської заборгованості, які можна поділити на такі групи:

– юридичні – включають претензійні процедури та подачу позову до суду;

– економічні – застосування фінансових санкцій, таких як штрафи, пені чи неустойка, передача майна або майнових прав у заставу, а також призупинення постачання продукції;

– психологічні – нагадування боржнику через телефон, факс, пошту, використання ЗМІ або поширення інформації серед інших постачальників, що може призвести до втрати репутації;

– фізичні – арешт майна боржника, що здійснюється органами державної виконавчої служби.

Процедура стягнення заборгованості може включати такі кроки:

– дзвінок до бухгалтерії покупця для нагадування про суму заборгованості, термін її прострочення та уточнення причин затримки платежу, а також з’ясування можливого терміну оплати;

– направлення акта звіряння та листа, в якому пропонується погасити заборгованість;

– направлення вимоги про сплату боргу в визначений строк;

– надсилання листа, підписаного юристом підприємства, з

попередженням про наміри звернутися до суду;

– звернення до суду, якщо сума заборгованості значна.

Шостий етап включає використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для прискорення її переведення в грошову форму оборотних активів. Для цього можуть застосовуватися різні методи рефінансування, такі як факторинг, облік векселів, виданих покупцями, та форфейтинг.

Факторинг – це фінансова операція, в якій підприємство-продавець передає право на отримання платежу по документах за відвантажену продукцію банку. Банк стягує комісію, яка визначається відсотками від суми платежу, а також здійснює кредитування підприємства-покупця шляхом попередньої сплати боргових зобов'язань.

Основні переваги факторингу в Україні:

– відсутність іммобілізації оборотних коштів у дебіторській заборгованості;

– немає необхідності в заставі;

– прискорення оборотності коштів;

– можливість розширення клієнтської бази та налагодження стабільних відносин з покупцями;

– вигідні умови для оптових закупок та підтримка широкого асортименту продукції;

– покращення ділового іміджу та платоспроможності завдяки своєчасним розрахункам;

– зміцнення ринкових позицій підприємства (рис. 3.4).

Облік векселів передбачає продаж векселів, що належать підприємству, банку за дисконтною ціною, тобто нижче їх номіналу. Розмір дисконту, який утримує банк, залежить від номіналу векселів, терміну їх погашення та облікової ставки векселів (у разі сумнівної платоспроможності векселедавця ставка може включати додаткову компенсацію за ризик).



Рисунок 3.3 – Схема факторингового обслуговування

Форфейтинг – це фінансова операція, яка передбачає передачу (індосамент) векселя, забезпеченого товарним кредитом, на користь банку з оплатою комісійної винагороди. Банк бере на себе зобов'язання фінансувати операцію, здійснюючи оплату за векселем, що забезпечується авалем банку імпортера. В результаті форфейтування заборгованість покупця за товарним кредитом перетворюється на фінансову заборгованість перед банком. Форфейтинг об’єднує елементи факторингу та обліку векселів.

Форфейтинг застосовується при довгострокових експортних поставках і дозволяє експортеру швидко отримати кошти через облік векселів. Однак його недоліком є висока вартість таких операцій.

Незалежно від виду операцій, рефінансування базується на кількох основних принципах:

– загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;

– витрати на рефінансування не мають перевищувати вартості

короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до моменту інкасації дебіторської заборгованості;

– витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати в разі затримки.



Рисунок 3.4 – Переваги факторингу

Сьомий етап – це створення ефективної системи контролю за рухом та своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Це необхідно для того, щоб мати можливість не лише отримувати інформацію про події, а й про можливі відхилення, що дає змогу здійснювати превентивне регулювання. Контроль має важливе значення для визначення ефективності та своєчасності погашення дебіторської заборгованості, а також для оцінки того, наскільки

запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку і фінансовому становищу підприємства.

Дослідження показують, що важливим є механізм оперативного контролю, який включає цільові завдання:

– удосконалення інформаційного забезпечення;

– покращення аналітичної бази;

– координація планування, регулювання та контролю;

– розробка альтернативних варіантів управлінських рішень.

Функції оперативного контролю включають:

– превентивний контроль на стадії планування та прогнозування;

– поточний фінансовий контроль;

– ретроспективний контроль.

Отже, принципи формування політики ефективного управління дебіторською заборгованістю, що є частиною загальної політики управління оборотними активами та маркетингової стратегії підприємства, мають включати такі елементи:

– аналіз дебіторської заборгованості за попередній період;

– формування принципів кредитної політики щодо покупців;

– встановлення параметрів відповідно до обраного типу кредитної політики;

– створення стандартів оцінки покупців та диференціація умов надання кредиту;

– формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;

– забезпечення використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;

– створення ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

ВИСНОВКИ

З моменту впровадження ринкових відносин в Україні досі залишаються актуальними багато нерозв'язаних проблем, що стосуються обліку, аналізу та управління дебіторською заборгованістю. Ситуація з розрахунками з дебіторами на українських підприємствах є складною, що проявляється у великих сумах заборгованості та тривалих термінах її погашення. Надання підприємствам свободи у виборі ринків збуту, постачальників і підрядників вимагає особливої уваги до розрахунків з різними контрагентами. Облік дебіторської заборгованості є одним із найбільш складних і суперечливих питань через проблему неплатежів.

Теоретичні та практичні дослідження фахівців у сфері бухгалтерського обліку свідчать, що питання дебіторської заборгованості часто залишається недооціненим, що ускладнює дотримання основних методичних принципів обліку, спотворює інформацію про фінансовий стан підприємства і стан розрахунків, а також знижує ефективність прийняття управлінських рішень.

Підприємства при веденні обліку дебіторської заборгованості керуються насамперед чинними нормативно-правовими актами, зокрема Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість». Порівняльний аналіз нормативних документів показує наявність розбіжностей у трактуванні дебіторської заборгованості. З проведеного дослідження можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість є сумою боргів, які виникають внаслідок надання коштів, продажу активів, виконання робіт чи надання послуг безпосередньо боржникові і не є фінансовим активом для подальшого продажу.

Для ефективної організації обліку та аналізу розрахунків з дебіторами важливою є класифікація дебіторської заборгованості. Вона відображається в обліку за різними класифікаційними ознаками відповідно до чинних нормативно-правових актів. Поділ дебіторської заборгованості є

обов'язковим відповідно до Положень бухгалтерського обліку та «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій». У межах чинного законодавства підприємства мають змогу вибирати систему класифікації дебіторської заборгованості відповідно до завдань, які ставить керівництво.

Для вирішення актуальних проблем у сфері економіки необхідне удосконалення бухгалтерського обліку. Чітка організація бухгалтерії дозволяє забезпечити управлінські потреби достовірною інформацією для аналізу господарської діяльності та обґрунтування управлінських рішень. Разом з обліком дебіторської заборгованості в бухгалтерії та фінансовій звітності визнається дохід від реалізації товарів (робіт, послуг), який є джерелом майбутнього прибутку. Прибуток є частиною власного капіталу підприємства, що свідчить про його фінансову стабільність та здатність підтримувати свою господарську діяльність.

Оскільки національні стандарти бухгалтерського обліку не повністю враховують концептуальні засади МСФЗ, зокрема щодо капіталу та його збереження, необхідно внести відповідні зміни до вітчизняних нормативно-правових актів, що регулюють облік дебіторської заборгованості та доходів від реалізації товарів (робіт, послуг), а також відображення цих даних у фінансовій звітності підприємства.

Під час фінансової кризи ефективне управління дебіторською заборгованістю вимагає комплексного підходу, що включає всебічний аналіз як кількісних, так і якісних показників. Менеджмент підприємства повинен реалізувати кредитну політику таким чином, щоб максимізувати прибуток і рентабельність капіталу, одночасно підтримуючи ліквідність підприємства в межах нормативних значень. Для цього важливо постійно контролювати динаміку обсягів і структури дебіторської заборгованості, розробити ефективну кредитну політику та аналізувати її вплив на показники ліквідності, оборотності дебіторської заборгованості та прибутковості. Окрім того, необхідно здійснювати якісний аналіз наслідків кредитної політики в

довгостроковій перспективі.

Основні напрямки управління дебіторською заборгованістю підприємства включають:

– організацію повного і достовірного обліку дебіторської заборгованості та перенесення даних у звітність.

– аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості у минулих періодах.

– оптимізацію структури дебіторської заборгованості.

– визначення кола потенційних дебіторів та планування заборгованості на майбутні періоди.

– постійний моніторинг дебіторської заборгованості.

– визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців і формування її принципів.

– прискорення погашення заборгованості через сучасні форми рефінансування.

– ефективний контроль за формуванням і погашенням заборгованості та розрахунок резерву сумнівних боргів.

Надмірне зростання дебіторської заборгованості та недисциплінованість покупців можуть перерости у серйозну проблему для підприємств. Хоча товарні кредити відволікають кошти і уповільнюють розвиток, партнери часто наполягають на можливості відстрочки платежів. У таких випадках підприємства зазвичай звертаються до банків за кредитами, проте сума позики рідко є достатньою через обмеженість застави і вкладення в обігові активи. Для вирішення цієї проблеми використовується факторинг – один з найбільш перспективних методів управління дебіторською заборгованістю.

Факторинг є вигідним для підприємств середнього та дрібного бізнесу, оскільки він дозволяє зосередитись на виробництві та максимізації прибутку, прискорюючи отримання платежів, гарантує повне погашення заборгованості та знижує витрати на ведення рахунків. Це особливо корисно для торгових

підприємств, де питання оборотних коштів є критичним.

Отже, факторинг є актуальним для підприємств, що здійснюють поставки товарів з відстрочкою платежу і прагнуть нарощувати обсяги поставок, але не мають достатнього фінансування обігових коштів. Цей фінансовий інструмент має значно більше переваг, ніж недоліків, і може допомогти підприємствам поліпшити своє фінансове становище.

Незважаючи на це, підприємства часто намагаються вирішити свої внутрішні проблеми, ігноруючи фінансові зобов'язання перед контрагентами. Така ситуація може призвести до ухилення від розрахунків, але за умов ефективної оцінки платоспроможності покупців можна запобігти цьому. Алгоритм оцінки платоспроможності, який не потребує великих витрат часу та ресурсів, дозволяє знизити дебіторську заборгованість, покращити платоспроможність та скоротити потребу в додаткових фінансових ресурсах.

Загалом, управління дебіторською заборгованістю є важливим фактором, який впливає на прибутковість підприємства, визначає його кредитну політику, методи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійної заборгованості, а також на вибір умов продажу, що забезпечують гарантовані надходження коштів.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Алпато Н. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві. *Все про бухгалтерський облік.* 2018. № 109. С. 69-73.

2. Бавико О.Є. Позитивна складова фінансової відповідальності. *Форум права*. 2016. № 1. С. 13-18.

3. Бєлозерцев В. Щодотоварного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві. *Економіст*. 2009. №11. С. 23–28.

4. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2018. № 12. С. 24-37.

5. Білуха Н.А. Курс аудита : підручник. Київ : Вища школа : КОО Т-во «Знання», 2009. 574с.

6. Білуха, М. Т. Теорія бухгалтерского обліку : підручник. Київ : КДТЕУ, 2000. 692 с.

7. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств : підручник. Київ : КНТЕУ, 2006. 780 с.

8. Бокун О. Розвиток внутрішнього аудиту в Україні. *Вісник НБУ*. 2020. № 1. С. 11-14.

9. Боліцька В.В. Борги підприємств України: проблеми не розв’язуються. *Актуальні проблеми економіки*. 2023. №2. С. 48-60.

10. Бондарева, О. Експорт товарів. *Бухгалтерія*. 2021. № 8. С. 31-36.

11. Бондарева О. Резерв сумнівних боргів: зміни чи без змін?! *Бухгалтерія*. 2020. № 10. С. 33-35.

12. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія : підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» Житомир : ЖІТІ, 2000. 512 с.

13. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : навч. посіб. Житомир : ПП «Рута», 2009. 472 с.

14. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність: навч. посіб. для

студентів вузів. Житомир : ЖІТІ, 2015. 480с.

15. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник Житомир : ЖІТІ, 2015. 608 с.

16. Вишневський М. Інвентаризація розрахунків. *Податки та бухгалтерський облік.* 2021. №88, С. 12-13.

17. Власова В.М. Основи підприємницької діяльності: економічна теорія, маркетинг, фінансовий менеджмент. Київ : Думка, 2009. 496 с.

18. Войналович О. М. Організація бухгалтерського обліку: загальні основи. *Податки та бухгалтерський облік.*2020. №55. С. 5-12.

19. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник Київ : Лібра, 2006. 704 с.

20. Голов С.Ф. Чи перешкоджає П(С)БО 16 «Витрати» економічній роботі на підприємстві. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2019. № 5. С. 3-10.

21. Гончаренко Н.В. Проблеми розвитку торгівлі сільськогосподарською продукцією. *Економіка України.* 2021. № 7. С. 24.

22. Городянська Л., Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2020. № 6. С. 9-17.

23. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Київ : А.С.К., 2011. 266 с.

24. Гриб Ю. Безнадійна заборгованість. *Бухгалтерія*. 2018. № 30. С.24-27.

25. Губіна І. Інвентаризація розрахунків. *Бухгалтерія.* 2021. № 39. С. 43-48.

26. Гуня В. О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. 2023. № 19. С. 124–131.

27. Гура Н. Визначення об’єкта оподаткування податком на прибуток за Податковим кодексом України. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2013. № 5. С. 22-26.

28. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість» *Вісник Сумського державного університету*. Сер. Економіка. 2024. № 2. С. 202-205.

29. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. Київ : Т-во «Знання» КОО. 2019. С. 158.

30. Зубрицька І. Резерв сумнівних боргів – як його показати в балансі. *Дебет-Кредит*. 2010. № 4. С. 12-17.

31. Касич А. О. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському та податковому обліку. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. № 2(116). С. 185–191.

32. Касич А. О. Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. Кременчук : КрНУ, 2023. Вип. 1/2023 (78). С. 172-181.

33. Кім Г. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури. 510 с.

34. Кірейцев Г. Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз. Київ : ЦУЛ, 2002. 452 с.

35. Корніюк О. Карткові розрахунки: пріоритети розвитку. *Бухгалтерія*. 2020. № 14. С. 69-71.

36. Кужельний М. Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит* : Науково-практичний журнал. 2018. № 8/9. С. 45-49.

37. Лишиленко О.В. Бухгалтерський фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Вид-во «Центр навчальної літератури», 2020. 524 с.

38. Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства. *Вісник Запорізького державної інженерної академії*. 2018. № 4. С. 3.

39. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. Київ : КНТЕУ, 2005. 276с.

40. Лучков О. І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2023. №1. С. 22-26.

41. Мараховська Т. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Вісник Вінницького національного аграрного університету*. 2019. № 4. С. 34.

42. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2020. № 12. С.12-18.

43. Момот Т. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : Цент учбової літератури. 2011. 712 с.

44. Мних Є. Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2019. № 6. С. 33.

45. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 Дата оновлення: 12.01.2023. URL: http://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення 15.10.2024).

46. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2009. № 4. С. 136–140.

47. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання. *Підприємництво, господарство і право*. 2015. № 7. С. 141-146.

48. Новицька Н. В. «Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість». *Актуальні проблеми економіки*. 2022. С. 286-290.

49. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку реалізації товарів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2020. № 1. С. 41-54.

50. Пеняк Ю. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 24. С. 229-235.

51. Петрик О. Аудит дебіторської заборгованості відповідно до

П(С)БО. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2019. № 7. С. 10-19.

52. Податковий кодекс України від 02.12.2012 2755-VI. Дата оновлення: 11.04.2023. URL: http://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення 20.08.2024)

53. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» від 25.10.99 №725/4018. Дата оновлення: 29.09.2020. URL: http://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення 15.10.2024).

54. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» від 10.08.2000 № 193. Дата оновлення: 12.01.2023. URL: http://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення 15.10.2024).

55. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Мінфін. України від 30.11.1999 № 291. Дата оновлення: 09.12.2011. URL: http://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення 15.09.2023)

56. Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів від 02.02.2011 р. № 98. Дата оновлення: 01.07.2022. URL: http://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення 08.09.2024)

57. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку від 24.05.1995 №88. Дата оновлення: 28.12.2022. URL: http://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення 08.10.2024)

58. Романів Є.М. Контроль і ревізія : навч. посіб.. Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2020. 320 с.

59. Рубан Н. Оформлення розрахунково-касових документів. 2019. № 9. С. 28-31.

60. Рудницький, В.С. Методологія і організація аудиту Тернопіль : Економічна думка, 2008. 192 с.

61. Савчук, В. Внутрішній аудит в системі управління корпоративним

підприємством . *Економіка України*. 2011. № 5. С. 50-56.

62. Самарченко О. Облік і списання грошової заборгованості. *Бухгалтерія*. 2015. № 48. С. 33-38.

63. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. Київ : А.С.К., 2011. 784 с.

64. Усач Б.Ф., Душко З.О., Колос М.М. Організація і методика аудиту. Київ : Знання, 2010. 295 с.

65. Фісуненко П.А. Покращення управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств. *Економічний простір*. 2013. № 75. С. 250–262.

66. Шара Є. Ю., Соколовська І. Є. Фінансовий облік І : навч. посіб. Державна фіскальна служба України, Національний університет Державної податкової служби України. Київ : ЦУЛ, 2016. 336 с.

67. Шипунова О. В. Автоматизація управління підприємством: основні принципи, функції та підходи. UEL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn /Soc_Gum/pprbsu/2011_31/11_31_34.pdf

68. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Траектория науки*. 2017. Т. 3, № 2. С. 51-57.

69. Bond, Cecil J. Credit management handbook: A complete guide to credit and accounts receivable operations New York : McGraw-Hill, 1993. 724 p.

70. Cheremushkin, S. V. Firm’s Credit Standing and its implications for recognition, measurement and inter-predation of the liabilities in financial statements prepared in accordance with US GAAP and IFRS / J. : Intern. accounting. 2010. № 4. pp. 22-26.

71. Peter F. Drucker, «A New Discipline», Success 1. January-February 1987, 182 p.

72. Fayol H., General and Industrial Management / Henri Fayol. London : Pitman. 1949. 452 p.

73. Économie et gestion de la qualité des eaux; trad. et adapté par H. Levy-

Lambert ; préf. de M. Lalloy . Paris : Dunod, 1967. XXV, 267 p.

74. Extreme Wetterereignisse und ihre wirtschaftlichen Folgen : Anpassung, Auswege und politische Forderungen betroffener Wirtschaftsbranchen Berlin: Springer, 2005. XI, 246 p.

75. Hoyle, Joe B. SFAS 141 & 142 update for use with Advanced accounting . 6. ed. New York, New York[etc.]: McGraw-Hill. Irwin, 2001. p.4

76. Kneese, A. V. Studies financial institutions: commercial bank. New York[etc.]: McGraw- Hill, 1994. 652 p.

ДОДАТОК А

Бухгалтерський баланс ТОВ «Металтехгруп» (Звіт про фінансовий стан)

Підприємство	ТОВ «Металтехгруп"	за ЄДРПОУ	36649083
Територія	м. Запоріжжя		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство обмеженої відповідальності		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
Станом на 31 грудня 2023 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	85,8	97,6
Основні засоби	1010	86,0	76,6
первісна вартість	1011	95,0	86,0
знос	1012	9,0	9,4
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	**1095**	171,8	174,2
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1523,6	2058,8
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1190,4	893,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	470,5	520,5
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	521,8	451,8
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	234,7	320,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	452,0	636,6
Усього за розділом II	**1195**	4393,0	4881,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**		
Баланс	**1300**	4564,8	5055,2

Продовження ДОДАТКУ А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	18,5	18,5
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1439,7	2196,5
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
Усього за розділом I	**1495**	1458,2	2215,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	**1595**		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	982,6	755,8
розрахунками з бюджетом	1620	860,5	696,6
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	6,9	8,5
розрахунками з оплати праці	1630	15,0	17,6
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1241,6	1361,7
Усього за розділом III	**1695**	3106,6	2840,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**		
Баланс	**1900**	4564,8	5055,2

Керівник
Головний бухгалтер

ДОДАТОК Б

Наказ про облікову політику ТОВ «Металтехгруп»

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«МЕТАЛТЕХГРУП» (ТОВ «Металтехгруп»)

НАКАЗ

№1-БО м. Запоріжжя 02.01.2024

Про облікову політику ТОВ «Металтехгруп»

Керуючись Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV, затвердженими Міністерством Фінансів України положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємств, затвердженими наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 року № 635, інструкціями та іншими нормативними актами, які регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності, виконуючи вимоги, передбачені Статутом ТОВ «Металтехгруп» та з метою забезпечення своєчасного надання достовірної інформації користувачам фінансової звітності.

НАКАЗУЮ:

1. Затвердити Положення про облікову політику ТОВ «Металтехгруп» (додається) та ввести його в дію з 02 січня 2024р.
2. Загальний контроль за виконанням цього Наказу залишаю за собою.
3. Безпосередній контроль за виконанням вимог Положення про обліковуполітику покладається на керівника Підприємства.

Директор ПІБ