

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розкрито економічну сутність дебіторської та кредиторської заборгованості як фактора, що справляє вплив на фінансову стійкість підприємства. Розглянуто основні причини і наслідки заборгованості та визначено заходи процесу управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Запропоновано нові підходи, щодо вдосконалення обліку, здійснення аналізу та внутрішнього контролю за кредиторською заборгованістю

Постановка проблеми. Фінансова стійкість підприємства передбачає збалансованість фінансових потоків, наявність коштів, які дають підприємству змогу підтримувати свою діяльність протягом певного періоду часу. Вона є показником платоспроможності підприємства в довгостроковому періоді. Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємств багато в чому залежать від ефективного управління їх фінансовими потоками. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є важливим завданням загального управління фінансовими потоками підприємства. Ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємства неможливе без всебічного й об'єктивного аналізу інформації про зміни, що впливають на розмір дебіторської та кредиторської заборгованості, з метою оцінювання можливих коливань фінансових результатів і збереження необхідного рівня платоспроможності. Тому сьогодні великого значення і особливої актуальності набувають питання розробки шляхів ефективного управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємств при здійсненні експортно-імпортних операцій, з урахуванням особливостей кожного з них.

Стан вивчення проблеми На даний момент дана проблема не є достатньо вивченою. Зокрема оборотні кошти не іммобілізовані в запасах товарно-матеріальних цінностей, а зосереджені майже на 70 % у кредиторській заборгованості. З цього можна дійти висновку, що незабезпеченість підприємств власними оборотними коштами зумовлена недоліками в обліку та аналізі кредиторської заборгованості. Крім того, статистичні дані свідчать про те, що ця заборгованість характеризується, у свою чергу, досить високим рівнем питомої ваги простроченої заборгованості. Таким чином існує певна залежність між удосконаленням управління дебіторською та кредиторською заборгованістю та ефективністю використання оборотних коштів підприємства.

Мета дослідження. Проаналізувати вплив стану дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства; визначити основні напрями формування політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю з метою підвищення фінансової стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємств при здійсненні експортно-імпортних операцій займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків – Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.С. Лень, М.Д. Білик, І.А. Бланк, Н.М. Новікова, С.А. Кузнецова та інші. На сучасному етапі розвитку країни розробка комплексного підходу щодо управління вищезазначеною заборгованістю на стадії її формування та інкасації має велике практичне значення, тому цей факт зумовлює необхідність подальшого дослідження системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основною метою аналізу будь-якого аспекту фінансово-господарської діяльності підприємства є виявлення негативних для його фінансового стану тенденцій. Пошук резервів підвищення ефективності діяльності, обґрунтування прийняття управлінських рішень, моніторинг різних аспектів діяльності підприємства, доцільність нововведень. Результати аналізу фінансового аналізу є тим підґрунтям, на основі якого формуються фінансова політика підприємства, розробляється сукупність заходів, формуються відповідні фінансові механізми, необхідні для реалізації поставленої перед ТОП-менеджментом підприємства мети. Варто зазначити, що результати оцінки стану розрахунків підприємства дають можливість виявити недоліки в їх організації та здійсненні, визначити необхідні для цього шляхи удосконалення та заходи, відібрати з них найбільш прийнятні та доцільні для кожного окремого підприємства. На базі розроблених заходів, щодо поліпшення стану розрахунків необхідно створити

комплексну політику управління розрахунками підприємства, яка визначає перспективи покращення їх стану. Здійснюючи експортно-імпортну діяльність підприємство бере участь в управлінських процесах, які можна укрупнити до трьох основних напрямів, а саме: процес виробництва продукції (товарів), процес реалізації, купівлі, процес розрахунків, логічним завершенням якого є отримання фінансового результату. Так, управлінський процес – це комплекс взаємопов'язаних операцій, що виконуються в певній послідовності і спрямовані на розв'язання конкретних проблем та досягнення поставлених цілей.

В даній роботі висвітлено особливості аналізу останніх двох управлінських процесів, зокрема в даному розділі ми розглянемо аналіз розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій. Оптимальною моделлю аналізу на нашу думку є наступна:

- 1) Аналіз структури, динаміки та об'єму реалізації, купівлі товарів, при здійсненні експортно-імпортних операцій;
- 2) Аналіз розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій;
- 3) Аналіз результатів від здійснення експортно-імпортних операцій.

Що стосується вітчизняної практики, то Мних Є.В. в навчальному посібнику "Економічний аналіз діяльності підприємств", проводить аналіз за п'ятьма основними напрямками. Зокрема на першому етапі доцільно проводити аналіз рейтингу зовнішньоекономічної діяльності, на другому – аналіз динаміки обсягу зовнішньоекономічної діяльності, на третьому – аналіз раціональності використання коштів при здійсненні експортно-імпортних операцій, на четвертому – аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями, на п'ятому – аналіз виробничо-комерційних і фінансових результатів експортно-імпортних операцій [90, 448]. Дещо укрупнено модель аналізу представлена у Жигелея І.В. та Романчука К.В., зокрема аналіз обсягів, динаміки та структури ЗЕД, аналіз рівня виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями, аналіз ефективності ЗЕД [9 с. 594]. В даній роботі, зроблена спроба вдосконалити та доопрацювати дані моделі.

Отже, можна виділити такі основні завдання управління розрахунками з метою покращення їх стану: зниження частки простроченої дебіторської заборгованості; збільшення коефіцієнта оборотності коштів у дебіторській заборгованості (відповідно зменшується середній період вилучення коштів з обороту) та невелике зменшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, або збереження його значення на рівні до базового періоду; зменшення конкретного моменту сповільнення оборотності дебіторської заборгованості шляхом постійного моніторингу змін у політиці оплати рахунків покупцями та замовниками; робота з контрагентами з метою вчасної оплати ними їхніх зобов'язань; використання прогресивних форм розрахунків; регулювання обсягу кредиторської заборгованості з метою запобігання погіршенню фінансової стійкості та ліквідності підприємства; запобігання виникненню кредиторської заборгованості з розрахунків по податках та іншими обов'язковими платежами; оптимізація рівнів різних видів кредиторської заборгованості та частки її загального обсягу в структурі капіталу підприємства. Конкретні напрями, в яких необхідно вдосконалити стан розрахунків даного підприємства, визначаються, виходячи з розрахованих аналітичних коефіцієнтів та таблиць, що відображають стан дебіторської та кредиторської заборгованостей. Так дебіторська заборгованість є частиною активів підприємства, а кредиторська заборгованість – пасивів підприємства та становить короткостроковий позичений капітал, а тому управління розрахунками і заходи покращення їх стану на підприємстві мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку, як оптимізація структури капіталу підприємства.

Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності.

П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість", дає наступне визначення: дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Уточнення вимагає визначення поточної дебіторської заборгованості, оскільки згідно з П(С)БО 10, вона "за продукцію, товари, послуги визначається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів і послуг та оцінюється за первісною вартістю" [10, с. 59]. Утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди слід пов'язувати з доходом. Дохід, як зазначають Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда, вимірюється сумою очікуваних грошових надходжень, тому якщо не очікується погашення дебіторської заборгованості у звітному періоді, то наступні надходження коштів, або певних матеріальних цінностей не можна вважати доходом. Тому, можна стверджувати, що дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти, або цінні папери від іншого підприємства. [15, с. 353]. Вона представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати отриманих товарів, продукції, послуг. Визначається, як актив, коли підприємство стає стороною контракту і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові кошти. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, в свою чергу, вимагає додаткового фінансування. Згідно класифікації П(С)БО дебіторська заборгованість розподіляється наступним чином: довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу, або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником. Слід зазначити, що класифікація дебіторської заборгованості, яка запропонована діючим в Україні Планом рахунків та П(С)БО №10 "Дебіторська заборгованість" є суперечливою та не задовольняє в повному обсязі потребам користувачів при складанні фінансової звітності. Базуючись на проведеній систематизації можливих варіантів групування дебіторської заборгованості, доцільно створити системний класифікатор дебіторської заборгованості з використанням таких параметрів: ознак, принципів та мети класифікації, якісної характеристики ознаки, користувачів інформації, типів класифікації. Класифікація дебіторської заборгованості за правовим критерієм передбачає її розподіл на строкову, або прострочену. До строкової відноситься дебіторська заборгованість, строк погашення якої ще не настав, або становить менше одного місяця і яка пов'язана з строками розрахунків, визначеними в угодах. Прострочена – це заборгованість з порушенням договірних термінів, або заборгованість, що пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів.

Окремо необхідно виділити безнадійну дебіторську заборгованість – рахунки, які покупці не оплатили та оплата по них не передбачається. Такі борги списуються на збитки по закінченні строку позовної давності.

Розмір дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами, які поділяються на зовнішні та внутрішні:

1) Зовнішні:

- Економічна ситуація в країні та в галузі в цілому;
- Попит на продукцію, товари;
- Обсяг ринку та рівень його насиченості.

2) Внутрішні:

- Кредитна політика підприємства;
- Особисті якості менеджера, що займається управлінням дебіторської заборгованості;
- Вибраний вид розрахунків.

Зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств і обмежити їх вплив досить складно. Внутрішні – залежать від того, наскільки фінансовий менеджер володіє навичками управління дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість покупців – це фактично безвідсоткова позика контрагентам. Її рівень визначається підприємством за умовами розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови є суворими, то зменшується обсяг продажу товарів через те, що покупці не мають можливості придбати товар в кредит на запропонованих умовах і, відповідно, зменшується величина дебіторської заборгованості за

рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростає товарооборот і сума дебіторської заборгованості.

Перш ніж прийняти рішення про послаблення розрахункових умов, слід порівняти витрати від утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості контрагентів з вигодою від зростання обсягу продаж. Якщо результат такого порівняння дає прибуток, то підприємство може послабити покупцям свої розрахункові умови.

Однак послаблення вимог щодо розрахунків не завжди дає такий результат. Інколи додаткові витрати на безнадійні борги та утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості значно перевищують прибуток від додаткового товарообороту. Результатом може стати накопичення на балансі, окрім старої, ще й нової дебіторської заборгованості. В цьому випадку краще не змінювати умови розрахунків, тобто не послаблювати їх.

Кредиторська заборгованість – тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній, або фізичній особі. Розрізняють поточну і прострочену. Поточна виникає у межах діючих термінів її сплати. Заборгованість, не погашена з настанням термінів сплати, є простроченою.

В залежності від юридичної природи і правового режиму кредиторської заборгованості можна віднести до однієї з двох груп.

Перша – це заборгованість організації перед бюджетом і соціальними фондами. Заборгованість перед бюджетом – це, недоїмки, тобто не сплачені своєчасно податки; нараховані податковими органами фінансові санкції; заборгованість по платежах прірівняним з погляду їхньої обов'язковості до податків, наприклад по митним зборам і іншим видам платежів, що надходять безпосередньо на казначейські рахунки у обласній чи місцевий бюджет, заборгованість по обов'язкових платежах у позабюджетні фінансові фонди.

Друга група – заборгованість організації перед її персоналом: борги по виплатах працівникам заробітної плати, компенсаціям, платежам у порядку відшкодування шкоди, заподіяного здоров'ю та ін.

Третя група – заборгованість перед партнерами і контрагентами по договірних і корпоративних зобов'язаннях: борги по платежах постачальникам за поставлені товари, підрядникам за виконані роботи, з отриманих, але невідпрацьованих авансів, оплата векселів. Тут же заборгованість організації перед учасниками (засновниками) по виплаті їм доходів (дивідендів) і заборгованість фірми-засновника перед дочірніми підприємствами по оплаті внесків у статутний капітал, по компенсації збитків, заподіяних дочірньому підприємству з вини основного підприємства. Борги третьої групи досить різноманітні, тому далеко не всі їх види зазначені в П(С)БО (вони охоплені одним узагальненим терміном – "Інші кредитори").

Саме аналіз заборгованості третьої групи буде розглянутий нижче.

При аналізі поточної дебіторської та кредиторської заборгованості необхідно визначити наступні завдання: формування реальної кредитної політики (строки відтермінування платежів, системи знижок); чітке, оптимальне визначення моменту сповіщення, або прискорення погашення заборгованості покупцями; оцінка покупців з точки зору надійності (ймовірності оплати); контроль за своєчасністю погашення заборгованості та вивчення причин договірних відносин; з'ясування причин прострочки розрахунків; оцінка ефективності дебіторської заборгованості.

Метою аналізу дебіторської заборгованості є оцінювання рівня, структури дебіторської заборгованості, ефективності інвестування в дебіторську заборгованість фінансових засобів, визначення фактично непогашеної заборгованості за попередні періоди.

Джерелом аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, дані аналітичного та синтетичного обліку, нормативно-методичні документи з обліку, інвентаризації, звітності, контролю, внутрішні звітність.

Серед основних недоліків існуючої системи аналізу дебіторської заборгованості можна визначити такі:

а) для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо існуючої політики управління істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Однак форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, яка рекомендувана нормативними документами, не враховує специфіки даного активу, що зумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику

кількість методів оцінювання. Крім цього, облікові реєстри, що є рекомендовані для використання, не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і узагальнення. Це зумовлює неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами зокрема і заборгованості загалом з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи суб'єктів господарювання, складання рекомендацій щодо її попередження;

б) невирішені проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги;

в) застосування у наших умовах традиційної за кордоном методики аналізу дебіторської заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами.

Крім цього, загальна криза неплатежів, характерна для сучасної української економіки, змушує сумніватися в об'єктивності, своєчасності і корисності отриманих результатів аналізу. Використання вітчизняних методик не дає змоги однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств. Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу дебіторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації комплексного характеру, достатньої для прийняття рішень щодо глибини кризи неплатежів аналізованого суб'єкта.

Аналіз дебіторської заборгованості варто проводити у декілька етапів:

- 1) Визначення рівня загального розміру дебіторської заборгованості, її структури;
- 2) Розподіл дебіторської заборгованості в розрізі країн покупців;
- 3) Визначення складу дебіторської заборгованості за її видами та аналіз динаміки її складових;
- 4) Визначення періоду інкасації дебіторської заборгованості, її оборотності;
- 5) Аналіз складу простроченої заборгованості, причин її виникнення;

6) Оцінка безнадійних боргів підприємства.

Розкриємо нижче докладно кожен з етапів аналізу:

1) Джерело аналізу дебіторської заборгованості підприємства є баланс підприємства, відомості аналітичного обліку (Відомість розрахунків з покупцями – нерезидентами Додаток № 13). Слід наголосити, що детально аналізується дебіторська заборгованість з метою прийняття поточних управлінських рішень, спрямованих на її скорочення, і для застосування своєчасних заходів по стягненню сумнівної дебіторської заборгованості.

За даними Відомості розрахунків з покупцями – нерезидентами визначається: загальна сума дебіторської заборгованості (підсумок гр.8 + (гр.11 – гр.15); аналізується заборгованість у розрізі окремих покупців, замовників, контрактів і дат виникнення заборгованості; структура заборгованості, залежно від умов поставок зазначених в контрактах.

На першому етапі аналізу варто зробити оцінку рівня дебіторської заборгованості підприємства і його динаміки у попередньому періоді. Оцінка цього рівня здійснюється на основі визначення коефіцієнта відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість, який розраховується за формулою: коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість дорівнює загальній сумі дебіторської заборгованості підприємства поділеної на загальну суму оборотних активів підприємства.

Якщо із року в рік цей коефіцієнт скорочується, то це є позитивним фактором в роботі підприємства.

2) При аналізі дебіторських розрахунків необхідно сформувати, портфель дебіторів, де разом з такими показниками, як розміри, терміни повернення по окремих боргах, потрібно розрахувати середній термін повернення по всьому портфелю. До того ж необхідно врахувати географічне розташування контрагентів, адже географічна віддаленість окремих контрагентів зумовлює певні особливості ранжування термінів розрахунків з розподілом їх на чотири групи:

- 1) Країни СНД та найближчі країни Європи;
- 2) Країни Азії;
- 3) Країни Американського континенту;

4) Австралія.

Далі необхідно проводити порівняльний аналіз окремих боргів з середнім показником. При цьому розбити дебіторів мінімум на три групи: групу з термінами погашення менше середнього показника; групу з термінами погашення приблизно відповідними середньому показнику; групу з терміном погашення, перевищуючими середній показник. Результати аналізу варто відобразити у табличній формі.

Даний етап аналізу простий та наочний, дозволяє якісно одержувати певні моніторингові дані, що дають можливість стежити за ситуацією та вчасно реагувати на зміни розрахунках.

Щомісячне проведення такого аналізу дає можливість чітко уявити стан розрахунків зі споживачами і виявити прострочену заборгованість. Постійний моніторинг даних стане поштовхом для вчасної інвентаризації стану розрахунків з дебіторами. Серед усіх видів дебіторської заборгованості найбільший обсяг припадає на заборгованість покупців за відвантаженою продукцію. Всі складові дебіторської заборгованості мають різну ліквідність, тому проводячи аналіз розрахунків варто на це звернути особливу увагу.

До того ж вона допоможе посилити контроль розрахунків на підприємстві та сприяти швидкому та якісному прийняттю управлінських рішень.

3) На третьому етапі аналізу вивчається склад дебіторської заборгованості за окремими її видами. Необхідно побудувати таблицю складу та динаміки дебіторської заборгованості. На її основі визначається частка кожного виду дебіторської заборгованості у загальному її обсязі та досліджується динаміка зміни розміру кожного її виду.

4) Показник, що показує у скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість, відображає коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в днях розраховується по формулі: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості дорівнює чистому доходу поділеному на середню дебіторську заборгованість (розрахунки на початок періоду + розрахунки на кінець періоду) $\times 0,5$, тис. грн.

Зростання оборотності дебіторської заборгованості може означати поліпшення платіжної дисципліни покупців (своєчасне погашення покупцями заборгованості перед підприємством) і (або) скорочення продажів з відстроченням платежу (комерційного кредиту покупцям) – по термінах, або за вартістю операцій.

Зниження оборотності дебіторської заборгованості свідчить про погіршення платіжної дисципліни покупців і збільшення продажів з відстроченням платежу. Динаміка цього показника в значній мірі залежить від кредитної політики підприємства, що встановлює принципи розрахунків з покупцями, і від ефективності системи кредитного контролю, що забезпечує своєчасність отримання оплати від покупців за відвантаженими товарами, виконаними роботами, наданими послугами.

Показник оборотності дебіторської заборгованості може бути істотно уточнений, якщо замість виручки від продажів використовувати для розрахунку спеціальний, властивий дебіторській заборгованості оборот по її погашенню, оцінюється по даним бухгалтерського обліку, як кредитовий зворот по рахунку розрахунків з покупцями в дебет рахунку, на якому відбивається здобуття активів, або погашення зустрічних зобов'язань (це можуть бути рахунки грошових коштів, матеріальних запасів, або рахунку розрахунків з кредитором).

Показник оборотності дебіторської заборгованості може розраховуватися окремо по короткостроковій і довгостроковій дебіторській заборгованості, по окремому контрагенту, групі контрагентів, контракту. Проте для цілей фінансового аналізу довгострокова дебіторська заборгованість може розглядатися, як складова частина необоротних активів, а її погашення може відобразитися у складі обороту по використанню (списанню) позаоборотних активів.

Показником, що характеризує ефективність управління дебіторською заборгованістю, є період погашення дебіторської заборгованості, що визначається у днях.

Такий показник, як період погашення дебіторської заборгованості, характеризує її роль у фактичній тривалості фінансового та загального операційного циклу підприємства. Розраховується даний коефіцієнт за формулою: період погашення дебіторської заборгованості дорівнює 360 днів поділені на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Збільшення коефіцієнту відбувається, якщо додаткова вартість коштів компенсується додатковим прибутком від збільшення обсягів реалізації. Широке розповсюдження в управлінні дебіторською заборгованістю отримали коефіцієнти

інкасації, розроблені С. Дж. Браном та М. П. Крицменом. Інкасація боргових вимог – це банківська послуга отримання за дорученням клієнта коштів від боржника такого клієнта в рахунок погашення його боргу чи акцепту за векселями, чеками, іншими розрахунковими й товарними документами. Коефіцієнти інкасації – частина надходжень від заборгованості визначеного терміну щодо обсягу реалізації періоду виникнення заборгованості. Якщо коефіцієнт більше 1, то дебіторська заборгованість знизилася, якщо коефіцієнт менше 1, то дебіторська заборгованість і ймовірність формування безнадійної заборгованості зростають. [111, 40]

Період інкасації дебіторської заборгованості розраховується по формулі: період інкасації дебіторської заборгованості дорівнює середньому залишку дебіторської заборгованості в тис. грн. поділеному на одноденний оборот від реалізації продукції у визначеному періоді.

Період інкасації дебіторської заборгованості показує, за скільки в середньому днів рахунки до оплати перетворюються в грошові кошти (тобто це усереднений термін товарних та комерційних кредитів, які фірма надає своїм діловим партнерам, а також відстрочення та прострочення платежів покупцями (замовниками) за відвантаженою продукцією (надані послуги, виконані роботи). Низькі значення цього показника характеризують швидку оборотність обігових коштів і ефективне управління товарними та комерційними кредитами менеджерами фірм.

Якщо фірма здійснює м'яку політику щодо дебіторської заборгованості, це веде до продовження термінів за рахунками її кредиторів, що може призвести до зростання кредиторської заборгованості фірми за рахунок невчасної сплати деяких видів накладних витрат.

Як і інші показники, середній період інкасації дебіторської заборгованості треба розглядати в порівнянні з іншими показниками. Якщо підприємство вимагає сплати рахунків протягом 10 днів, то середній період інкасації, що дорівнює 35,6 дня, означає, що у фірми є серйозні проблеми з оплатою своїх рахунків покупцями і треба переглянути свої умови щодо розрахунків і навпаки, якщо підприємство встановило середні строки оплати 20 днів, а середній період інкасації становить 16,8 дня, це означає, що менеджер фірми успішно вирішує проблему фінансового забезпечення фірми. Але при цьому необхідно зважати на аналіз старіння рахунків. Для цього дебіторська заборгованість розподіляється за місяцями, у яких здійснювалися відповідні продажі з відстрочкою платежу.

5) По своїй суті дебіторська заборгованість це витрати на виробництво неоплаченого вчасно товару чи послуг, які фірма оплачує, або за рахунок власних, або за рахунок позикових засобів. Якщо величина несплати перевищить фінансові і кредитні можливості підприємства, то воно буде не в змозі оплачувати рахунки постачальників і стане банкрутом. Тому, необхідно визначити структуру простроченої заборгованості в розрізі країн, контрагентів, контрактів, валюти, тощо. Необхідно визначити інтенсивність старіння простроченої заборгованості в розрізі кожного контрагента та його частку в загальній структурі заборгованості. При визначенні динаміки та темпу прострочення, фінансовий менеджер швидко зможе прийняти рішення, щодо необхідності прийняття радикальних рішень до покупця.

Результати проведеного аналізу використовуються в наступному етапі, який передбачає визначення оптимальної дебіторської заборгованості в майбутньому періоді за формулою: оптимальна дебіторська заборгованість дорівнює плановому обсягу реалізації продукції з наданням комерційного кредиту помноженому на коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції та суму середнього періоду обороту дебіторської заборгованості за результатами аналізу минулого періоду та середнього періоду прострочки платежів за результатами аналізу минулого періоду.

Альтернативою, щодо боротьби з простроченою дебіторською заборгованістю можуть бути факторингові послуги. Факторинг (від англійського *factor* – малятер, посередник) – це банківська операція, суть якої полягає в придбанні банком (фактором) у постачальника (продавця) права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантаженою їм товари (виконані роботи, надані послуги), з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів. Метою факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. В нашій країні негайно, або через 2-3 дні постачальник одержує від факторингового відділу банку визначений відсоток від суми вимог. Факторинг може виконувати також й інші функції – покриття ризиків, пов'язаних

із своєчасним отриманням оплати, управління дебіторською заборгованістю клієнта, надання консалтингових послуг фактором власнику дебіторської заборгованості. [12, с. 41].

Факторинг дає змогу постачальникові мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару, або послуги, зменшує потребу у відтягуванні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дає змогу постачальникові отримати кошти за рахунок своєї дебіторської заборгованості.

Основні недоліки факторингу в тому, що в умовах України ризик факторингових операцій дуже високий, оскільки висока ймовірність недобросовісності покупця підприємства. Обсяг факторингових операцій дуже малий, а відсоток за факторинговий кредит – високий, ще більш високою може бути страхова сума [12, с. 43].

Отже, найоптимальнішим варіантом для підприємства буде, формування концептуальної моделі формування механізму управління простроченою дебіторською заборгованістю, яка включає такі етапи: формування стандартів платоспроможності покупців та їх оцінку (простроченою дебіторська заборгованість у попередньому періоді); обґрунтування політики управління простроченою дебіторською заборгованістю по відношенню до покупців і замовників; обґрунтування сучасних форм рефінансування простроченої дебіторської заборгованості; впровадження системи контролю за рухом простроченої дебіторської заборгованості впровадження системи укладення договорів із покупцями та замовниками за гнучкими умовами щодо термінів і форм оплати, в основу якої покладено визначення платоспроможності покупців, застосування попередньої оплати до несумлінних платників, забезпечення суворого контролю за надходженням платежів на рахунок та виконанням законодавчо встановленої відповідальності за затримку платежів, застосування форм розрахунків, які гарантують їх своєчасність і сучасних форм рефінансування.

6) Для оцінки стану дебіторської заборгованості важливо оцінити ймовірність виникнення та розмір безнадійних боргів. Така оцінка є шостим етапом аналізу дебіторської заборгованості. Зазначений аналіз можна здійснити за допомогою таблиці оцінки реального стану дебіторської заборгованості підприємства. На основі ранжування дебіторської заборгованості за термінами її виникнення та статистичних розрахунків ймовірності безнадійних боргів для кожної вікової групи визначається сума безнадійних боргів. Дебіторській заборгованості кожної вікової групи відповідає певний відсоток безнадійних боргів. Із зростанням строків виникнення дебіторської заборгованості цей відсоток зростає.

Визначення ймовірності безнадійних боргів та розрахунок на цій основі реальної величини дебіторської заборгованості дасть можливість проаналізувати перспективи вилучення дебіторської заборгованості у майбутніх періодах, а отже, керівництво зможе оцінити необхідний розмір резерву по безнадійних боргах, який підприємству доцільно буде сформувати на наступні періоди. На шостому етапі аналізу детально розглядається склад простроченої дебіторської заборгованості і середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості. Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості розраховується за формулою: коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості дорівнює сумі дебіторської заборгованості, несплаченої у передбачені строки поділеної на загальна сума дебіторської заборгованості.

Важливим етапом аналізу дебіторської заборгованості є факторний аналіз, спрямований на кількісну оцінку впливу різноманітних чинників на рівень дебіторської заборгованості. В його основі лежить використання методичного прийому, який дозволить виділити вплив кожного чинника на зміну результативного показника. Проте, дане питання знайде своє відображення в наступній науковій роботі.

Варто зауважити, що значна питома вага в складі джерел коштів підприємства, як відомо, належить позичковим коштам, у тому числі й кредиторській заборгованості. Тому необхідно вивчати та аналізувати поряд з дебіторською заборгованістю і кредиторську, її склад, структуру, а потім провести порівняльний аналіз із дебіторською заборгованістю. Передусім треба перевірити достовірність інформації щодо видів і строків кредиторської заборгованості. Для цього користуються структурі кредиторської заборгованості, встановлюють причини змін її окремих складових і розробляють заходи для регулювання заборгованості, особливо тих її складових, які негативно впливають на діяльність підприємства.

Як правило, основною причиною змін структури кредиторської заборгованості є взаємні неплатежі. Тому при аналізі експортно-імпорتنних операцій підприємства велике значення має порівняння показників кредиторської і дебіторської заборгованості. При цьому важливо порівнювати не тільки їхні обсяги в абсолютному вираженні, що здійснюється при визначенні коефіцієнтів ліквідності, але і тривалість періодів оборотності. Якщо період оборотності дебіторської заборгованості помітно перевищує аналогічний показник по кредиторській заборгованості, то може стати причиною сповільнення оплати поточних платежів. Це може підтвердити порівняльний аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості.

У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

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

Важливо при аналізі підприємства, що займається імпортом продукції вивчити склад і структуру кредиторської заборгованості на підприємстві.

При аналізі за звітний період кредиторської заборгованості за умов комерційного кредиту, доцільно порівняти їх суму з минулим роком та визначити їх питому вагу в загальному обсязі імпорتنних операцій, середні терміни кредиту в розрізі країн, по видах товару та в цілому.

Деталізація аналізу кредиторської заборгованості може проводитись з використанням запропонованої вище методики аналізу дебіторської заборгованості.

Так, оборотність кредиторської заборгованості розраховується за тією самою формулою, що й дебіторської, з тією лише різницею, що в знаменнику відображається сума середньої за звітний період величини кредиторської заборгованості тощо.

Варто зазначити, що зростання оборотності кредиторської заборгованості може свідчити про поліпшення платіжної дисципліни підприємства в стосунках з постачальниками, бюджетом, позабюджетними фондами, персоналом підприємства, іншими кредиторами (своєчасне погашення підприємством своєї заборгованості перед кредиторами) і (чи) скорочення покупок з відстроченням платежу (комерційного кредиту постачальників); зниження оборотності кредиторської заборгованості – про зниження платіжної дисципліни підприємства в стосунках з кредиторами і (чи) про збільшення покупок з відстроченням платежу. Показник оборотності кредиторської заборгованості може бути істотно уточнений, якщо замість виручки від продажу використовувати для розрахунку оборот по погашенню кредиторської заборгованості, який може оцінюватися за даними бухгалтерського обліку, як дебетовий оборот по рахунках розрахунків з кредиторами в кредит обліку грошових коштів, матеріальних запасів, або розрахунків з дебіторами (у разі погашення зустрічних зобов'язань). Досить точно оборот по погашенню кредиторською заборгованості можна оцінити за формою № 4 "Звіт про рух грошових коштів", як витрату грошових коштів на оплату придбаних товарів, робіт, послуг, машин, устаткування, транспортних засобів, на оплату праці і відрахування до позабюджетних фондів, на розрахунки з бюджетом, на виплату дивідендів, але при цьому не враховуються взаєморозрахунки (бартер) рахунків. Середній термін обороту кредиторської заборгованості в днях розраховується аналогічно, як і оборот дебіторської заборгованості в днях, за виключенням використання в знаменнику дробу середньої за період величини кредиторської заборгованості.

Важливим етапом аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості при здійсненні експортно-імпорتنних операцій є факторний аналіз, спрямований на кількісну оцінку впливу різноманітних чинників на рівень дебіторської заборгованості. В його основі лежить використання методичного прийому, який дозволить виділити вплив кожного чинника на зміну результативного показника. Проте даний аспект аналізу знайде своє відображення в наступній науковій роботі.

Отже, на даному етапі розвитку аналізу потребують розробки моделі співвідношення дебіторської та кредиторської

заборгованостей і певного інструментарію, який дозволить би швидко та якісно виявляти негативні явища, що впливають на кількісні та якісні зміни цих заборгованостей. Баганим є співвідношення, коли кредиторська заборгованість переважає дебіторську на 10-20%. Однак, як показують дослідження, на деяких підприємствах кредиторська заборгованість переважає зобов'язання дебіторів у 10 і більше разів. Цьому можуть сприяти певні причини, і саме їх аналіз дозволить прийняти відповідні управлінські рішення. Варто пам'ятати, що наявність значних об'ємів дебіторської заборгованості, як підкреслює Ф.Ф. Бутинець, спричиняє низьку платоспроможність підприємства [9, 351].

Отже, слід запропонувати комплексний методичний підхід до розрахунку простороної заборгованості, розробити комплексну методику розрахунку такого резерву, що містить аналітичну і математичну моделі розрахунку.

Суть аналітичної моделі повинна полягати в оцінюванні рівня платоспроможності дебітора на основі розроблених критеріїв рівня неплатоспроможності Математична модель визначення величини резерву заснована на методі класифікації дебіторської заборгованості за термінами непогашення (див. перший етап аналізу кредиторської заборгованості).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Використання комплексного методичного підходу до управління заборгованістю, виходячи з всебічного оцінювання розмірів, складу та термінів виникнення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги з урахуванням специфіки господарюючого суб'єкта, забезпечує своєчасне прийняття управлінських рішень.

Список використаної літератури.

1. *Атамас П.И.* Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посібник / П.И. Атамас – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 387 с. – Бібліогр.: с. 86. – ISBN 978-611-01-0044-1.
2. *Дідківський М.І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / М.І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с. – (Вища освіта XXI століття). – ISBN 966-346-076-8
3. *Багрова І.В.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : Підручник для студ. вищих навч. закладів / І.В. Багрова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с. – ISBN 966-8253-95-7.
4. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа: учебник [для студентов высших учебных заведений] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
5. *Безруких П.С.* Бухгалтерский учет : пособие / П.С. Безруких. – М.: Высшая школа, 1999. – 563 с.
6. *Білуха М.Т.* Аудит: підручник для вузів / М.Т. Білуха. – К. : Знання, 2000. – 768 с.
7. *Білуха М.Т.* Курс аудиту / М.Т. Білуха. – К. : Вища школа – Знання, 1998. – 574 с.
8. *Бутинець Ф.Ф.* Організація бухгалтерського обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Воїналович, І.Л. Томашевська ; за ред. Ф.Ф. Бутинця ; М-во освіти і науки України, Житомирський держ. технол. ун-т. – 4-е вид., доповн. і переробл. – Житомир : Рута, 2005. – 528 с. – ISBN 966-8059-42-5
9. *Бутинець Ф.Ф.* Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко. – Житомир: ПП Рута, 2002 р. – 462 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість" затв. наказом МФУ від 08.10.99 року № 237 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 "Дохід" затв. наказом МФУ від 29.11.1999 року N 290 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99>
12. *Смачило В.В.* Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 35-45.
13. *Чернелевський Л.М.* Податковий облік і контроль: навчальний посібник / Л.М. Чернелевський, Т.Ю. Редзюк. – К.: Крок, 2004. – 328 с.
14. *Череп А.В.* Банківські операції : навч. посібник / А.В. Череп, О.Ф. Андросова. – К.: Кондор, 2008. – 410 с. – ISBN 978-966-351-159-7.
15. *Шегда А.В.* Економіка підприємства : Навчальний посібник / ред. А.В. Шегда. – К.: Знання, 2005. – 432 с. – ISBN 966-346-034-2.

КАЛІНІНА ОЛЕНА ЮРІЇВНА – викладач Волинського інституту економіки та менеджменту, здобувач Волинського інституту економіки та менеджменту наукового ступеня кандидат економічних наук у галузі обліку