

1.4 Дебіторська заборгованість покупців та замовників як об'єкт обліку та контролю у системі антикризового управління підприємством

Сьогодні в Україні більшість вітчизняних суб'єктів господарювання під впливом Глобальної фінансової кризи 2020 року, викликаній коронавірусом SARS-CoV-2, та внаслідок військового стану перебувають у різних за масштабами впливу на фінансово-господарську діяльність кризових ситуаціях.

Низький запас фінансової міцності, суттєва нестача ліквідних обігових коштів, значна заборгованість перед бюджетом і кредиторами, з одного боку, та суттєва дебіторська заборгованість з іншого боку, погіршення певних показників функціонування підприємства, які мають негативний вплив на процеси його життєдіяльності, збитковість діяльності – все це ознаки кризового стану підприємства в умовах сучасного стану вітчизняної економіки.

Тому актуальним питанням сьогодення є впровадження в діяльність вітчизняних підприємств на постійній основі антикризового управління, що дозволить сформувати ефективну підсистему управління підприємством у кризових ситуаціях.

В умовах невизначеності та нестабільності економічних умов система обліково-аналітичного забезпечення підприємства повинна бути гнучкою та адаптивною, щоб забезпечити використання ефективних інструментів управління для реалізації стратегічних планів та оперативних завдань. Відповідно, для досягнення належного управління активами, зобов'язаннями, доходами та витратами система бухгалтерського обліку підприємства підлягає певній модифікації.

Складовою частиною активів будь-якого підприємства є дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями та замовниками. Якщо дебіторська заборгованість покупців та замовників займає в оборотних активах підприємства суттєву питому вагу, це спричиняє погіршення його фінансового стану. Значна величина дебіторської заборгованості негативно впливає на діяльність суб'єкта господарювання, оскільки: вилучаються кошти з обороту, а вплив значної

частини коштів уповільнює фінансовий цикл підприємства; виникає ризик неповернення боргів покупцями; можуть виникнути додаткові витрати на судові процедури; довгострокові борги втрачають теперішню вартість і знецінюються під впливом інфляції.

З метою ефективного та стабільного функціонування підприємства в кризових умовах, стабільності грошового обігу, розвитку виробничо-господарських відносин тощо необхідна чітка організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Постійний контроль величини дебіторської заборгованості покупців і замовників сприяє: збільшенню обсягів продажу; укладанню довготривалих договорів на постачання продукції, надання послуг; розширенню сегментів на ринку; прискоренню реалізації готової продукції (робіт, послуг).

Сучасні умови господарювання вимагають вирішення низки проблемних питань обліку і контролю дебіторської заборгованості покупців і замовників. Це теоретико-методологічні та практичні аспекти розрахунків з покупцями, відображення операцій із виникнення та погашення заборгованості в системі рахунків обліку; питання відображення в обліку сумнівної, простроченої та безнадійної заборгованості; різноплановість методики контролю розрахунків із покупцями та замовниками тощо.

Розробці теоретико-методологічних засад та методики обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками присвячено праці багатьох вітчизняних науковців: П. Й. Атамаса, Ф. Ф. Бутинця, О. С. Височан, В. В. Гливенка, Н. І. Гордієнка, Л. В. Гуцаленка, З. В. Задорожного, О. В. Єгорової, Т. О. Каменської, М. М. Коцупатрого, Я. Д. Крупки, В. С. Леня, В. Й. Плиси та інших. Проте, теоретичні аспекти та практичні питання організації та методики обліку та контролю розрахунків з дебіторами за продукцію (товари, роботи, послуги) вимагають перегляду у системі антикризового управління підприємством.

«Антикризовий менеджмент (антикризове управління) – процес застосування форм, методів і процедур, направлених на соціально-економічне

оздоровлення фінансово-господарської діяльності індивідуального підприємця, підприємства, галузі, створення і розвиток умов для виходу з кризового стану економіки регіону або країни в цілому» [45].

«Антикризове управління, або кризовий менеджмент – це процес порятунку організації (об'єкта управління) від руйнівних впливів і створення умов для її розвитку» [46].

Через нестійкий фінансовий стан багатьох суб'єктів господарювання гостро постають проблеми неплатежів між ними під час укладання угод, пов'язаних із постачанням продукції, датою відвантаження продукції та датою її оплати. Практично будь-яке підприємство зацікавлене у продажу продукції з негайною оплатою, але кризові умови змушують його погоджуватися на відстрочку платежу, що надається покупцям, у результаті чого виникає дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість погашається невчасно або сплачується не в повному обсязі, відповідно перетворюється у сумнівну чи навіть безнадійну. Іншою причиною утворення дебіторської заборгованості стають авансові платежі самого підприємства, які необхідні для виконання умов договорів із постачальниками, податкові авансові платежі тощо.

Важливим аспектом антикризового управління підприємством у таких умовах є одержання достовірної інформації про величину обсягу реалізації, виручки від реалізації та своєчасність пов'язаних з реалізацією продукції (робіт, послуг) розрахункових операцій.

При проведенні розрахункових операцій постачальники намагаються якнайближче поєднати операції по передаванню продукції, наданню послуг із моментом одержання коштів за них, а покупці – навпаки, максимально відтермінувати оплату за отримані товари, роботи чи послуги. Водночас банки, як учасники розрахункових взаємовідносин, у процесі їх проведення намагаються надавати додаткові послуги з метою одержання доходу. Тобто, у системі взаєморозрахунків повинні виконуватись зобов'язання усіх суб'єктів на умовах узгодження між учасниками термінів продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та сплати коштів, гарантій певного рівня надійності угод.

Зобов'язання фізичних і юридичних осіб, грошові кошти по яких підприємство планує отримати протягом певного періоду (протягом 12 місяців) за реалізовану продукцію, товари, виконані роботи, надані послуги визнаються його дебіторською заборгованістю. До складу дебіторської заборгованості включаються також суми авансів, виданих постачальникам і підрядникам.

А. В. Драбаніч зазначає, що дебіторська заборгованість означає «тимчасове відволікання коштів з обороту підприємства та використання їх в оборотах інших суб'єктів, що зменшує фінансові ресурси й можливості. Значний розмір дебіторської заборгованості свідчить про тимчасове відволікання коштів з обороту підприємства, що викликає додаткову потребу в грошових ресурсах і може призвести її до напруженого фінансового стану і, як результат, до неплатоспроможності» [47, с.31-32].

Виникнення дебіторської заборгованості пов'язане із втратою права власності на продукцію (товари) та відтермінуванням отримання за них грошових коштів. Водночас у бухгалтерському обліку буде відображено дебіторську заборгованість, яка показує величину вилучених із обороту коштів підприємства. Такий підхід відображає економічну специфіку дебіторської заборгованості, як частини майна підприємства, тобто це – актив, яким фактично підприємство вже не володіє, що не дозволяє активно використовувати його в господарському обороті, а отже, знижує його вартість.

М. М. Чорнобривець наголошує, що дебіторська заборгованість виступає, з одного боку, частиною оборотного капіталу підприємства, компанії, а з іншого – сумою, яку заборгували підприємству інші юридичні особи і фізичні особи, які є їх боржниками за поставку товарів, виконання робіт, надання послуг тощо. «Дебіторську заборгованість можна розглядати в трьох аспектах: по-перше, як засіб погашення кредиторської заборгованості, по-друге, як частину продукції, проданої покупцям, але ще не оплаченої, і по-третє, як один із елементів оборотних активів, які фінансуються за рахунок власних або позикових коштів» [48, с.182].

Важливо зазначити, що згідно з НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» «дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату», а «дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів» [49].

Довгостроковою дебіторською заборгованістю визнається заборгованість, «яка не виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців з дати балансу» [49]. Поточна дебіторська заборгованість (короткострокова) – це «заборгованість, що виникла у ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу» [49].

Якщо термін оплати за відвантажені товари, роботи, послуги ще не настав, але право власності вже перейшло до покупця, або постачальнику (підряднику, виконавцю) перерахований аванс за постачання товарів (виконання робіт, надання послуг), то така заборгованість є нормальною дебіторською заборгованістю. Дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги), не сплачена у встановлений договором строк, визнається простроченою і, своєю чергою, може бути сумнівною або безнадійною.

Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», «сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником»; «безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності» [49].

Основою класифікації дебіторської заборгованості на сумнівну та безнадійну є її поділ залежно від цільових груп боржників. Виявлення різних причин неплатежів та реальних можливостей контрагентів з оплати боргів вирішується на основі інформації бухгалтерського обліку про платежі та заборгованість.

Розрахунки з покупцями ведуться з наступною чи попередньою оплатою договірних зобов'язань відповідно до умов укладених договорів. У кризових умовах при невизначеності та нестабільності економіки покупець може

затримати оплату продукції (товарів, робіт, послуг) та перерахувати кошти продавцю набагато пізніше, ніж передбачено у договорі.

У випадку, якщо покупець не в змозі здійснити платіж відразу, договором купівлі-продажу може бути передбачено надання відстрочки або розстрочки платежу за продану продукцію чи товари. Цивільним правом умови договору, при яких відвантаження товарів (робіт, послуг) та оплата не співпадають за часом визначають терміном «комерційний (товарний) кредит». Сюди відносять аванс, передоплату, а також відтермінування та розстрочення платежів.

Податковий кодекс України (пп. 14.1.245) розкриває його зміст, та вказує, що «товарний кредит – це товари (роботи, послуги), які передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичних або фізичних осіб на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних розрахунків на визначений строк та під процент. Товарний кредит передбачає передачу права власності на товари (роботи, послуги) покупцеві (замовникові) у момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником), незалежно від часу погашення заборгованості» [50].

В умовах інфляції для покупців дебіторська заборгованість є джерелом кредитування їхньої діяльності на дуже вигідній основі, оскільки виступає як безвідсотковий кредит. У зв'язку з цим потрібно застосовувати ефективні управлінські дії, спрямовані на регулювання її величини [51, с.108].

При наданні покупцям комерційного кредиту значно збільшуються обсяги продажу продукції на умовах відстрочки платежів. При цьому тривалість фінансового циклу зростає, що викликає іммобілізацію частини оборотних засобів і збільшує потребу підприємства в капіталі для їх поповнення. З метою антикризового управління менеджери повинні приймати управлінські рішення, які б забезпечували розрахунки між підприємствами-партнерами за принципом оптимізації інтересів. Відповідно, розрахункові відносини потрібно розглядати як систему взаємовідносин між підприємствами-контрагентами, засновану на грошовому поверненні вартості продукції (товарів, робіт, послуг).

Розрахункові операції є основною формою реалізації товарно-грошових відносин у сучасних умовах господарювання та основою виникнення зобов'язань. Розрахункові відносини виникають на основі укладання договорів чи контрактів на купівлю-продаж ТМЦ, а також договорів підряду на виконання певних видів робіт, надання послуг. Організація розрахункових операцій з покупцями і замовниками схематично наведена на мал. 1.



Малюнок 1. Схема організації договірних взаємовідносин при розрахунках з покупцями і замовниками

Кризові умови економіки спричиняють нестабільність у постачанні ТМЦ, недотримання розрахунково-договірних відносин, несвоєчасне висування претензій боржникам, що призводить до значного зростання дебіторської заборгованості, а відповідно, не сприяє покращенню фінансового стану підприємств. Наявність значної дебіторської заборгованості викликає позаплановий перерозподіл коштів між підприємствами, труднощі у маневруванні коштами через тимчасове їх вилучення з обороту, а, отже, фінансовий стан підприємства погіршується.

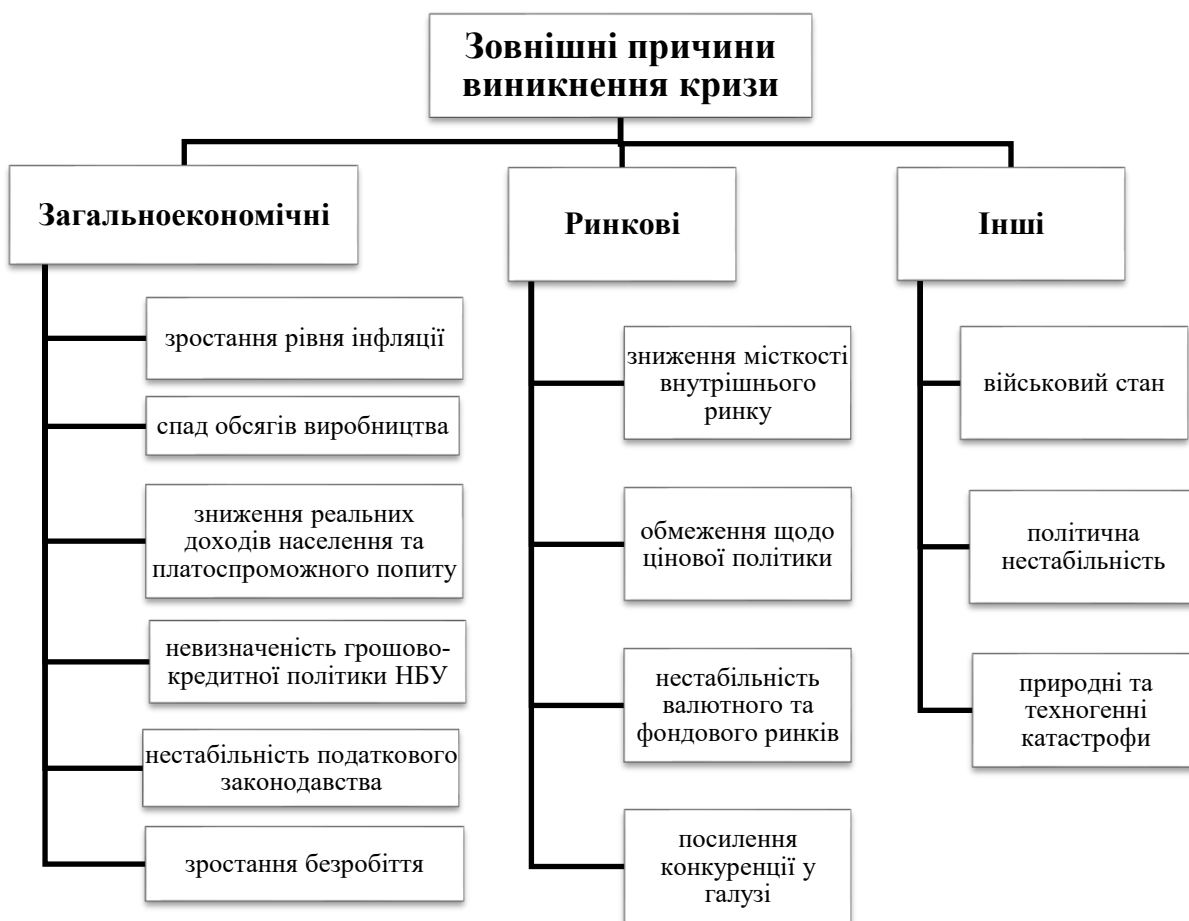
Вагома частина розрахункових операцій підприємства – це розрахунки з покупцями і замовниками з приводу погашення останніми дебіторської заборгованості. Правильна організація обліку операцій по розрахунках з покупцями та замовниками залежить від визначення моменту виникнення зобов'язань, через те, що юридичні та економічні сторони цих операцій відрізняються.

У системі антикризового управління керівництву підприємства потрібно вживати заходів щодо чіткого дотримання фінансової дисципліни, своєчасного отримання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги, сплати дебіторами боргових зобов'язань. При правильній організації розрахунків між підприємством та покупцями і замовниками забезпечується швидкий кругообіг оборотних засобів, оскільки вони переходять із товарної форми в грошову, створюються умови для безперебійної оплати придбаних ТМЦ.

Потрібно зауважити, що поява дебіторської заборгованості напряду пов'язана з наявністю ризиків при здійсненні взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання. Г. Ямненко до таких ризиків відносить: «виробничі, фінансові, операційні, ринкові, непередбаченої конкуренції, бізнес-ризик, вибору ненадійного контрагента, реалізаційні, кредитні, митні, рейдерства, умисного банкрутства тощо» [52, с.53]. Ризики є важливою складовою загального механізму маневрування діяльності господарюючого суб'єкта, а їх врахування і прийняття оптимальних рішень у системі антикризового управління дозволяє захистити інтереси підприємства від неплатежів.

Важливо звернути увагу, що виникнення та зростання дебіторської заборгованості покупців і замовників, її величина, структура спричинені низкою кризових явищ, як зовнішніх (які виникають поза межами підприємства), так і внутрішніх (внутрішньогосподарських).

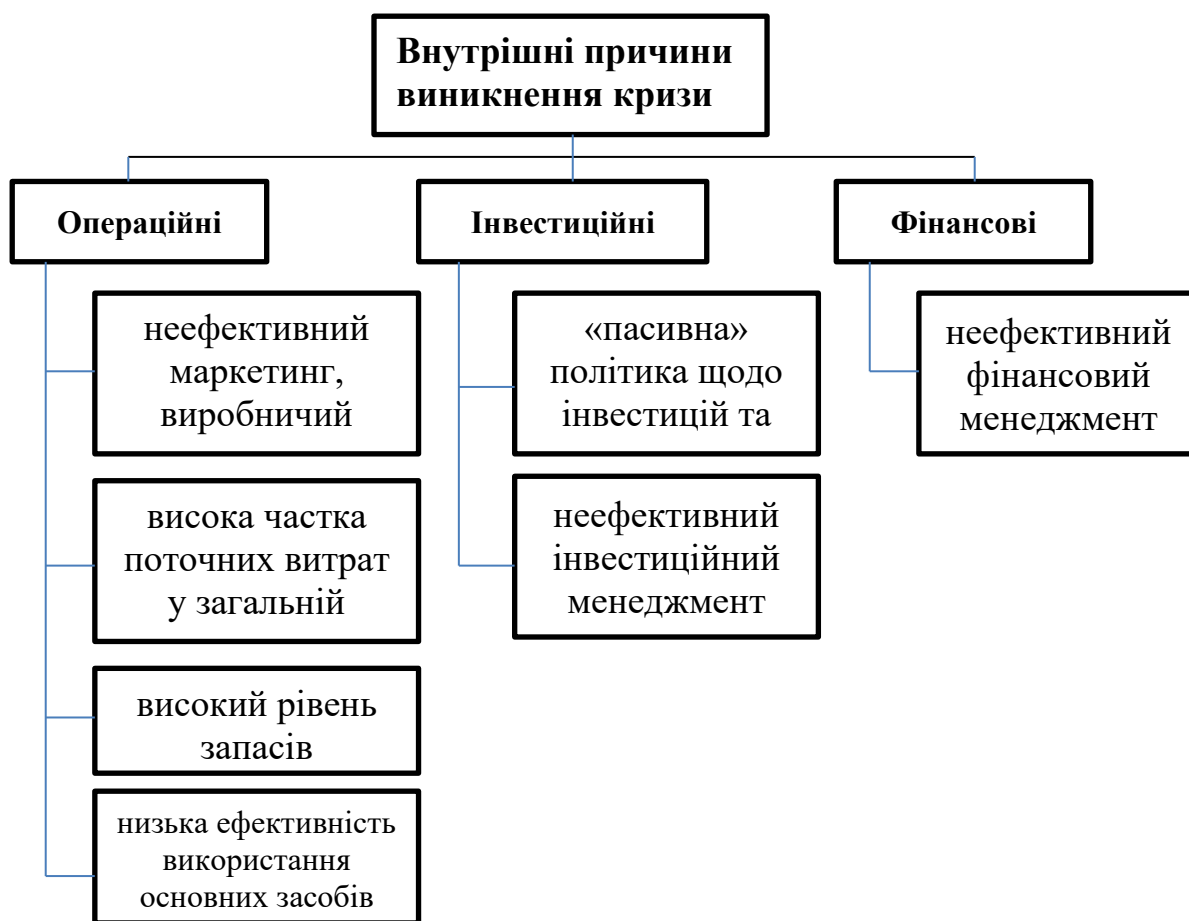
До зовнішніх причини виникнення кризи, які не залежать від діяльності підприємств і обмежити їх вплив практично неможливо відносять: загальноекономічні, ринкові та інші (мал. 2).



Малюнок 2. Зовнішні причини виникнення кризи, які впливають на величину дебіторської заборгованості

Джерело: розроблено автором на основі [52, с. 53; 53, с. 42].

Величина дебіторської заборгованості значною мірою залежить і від внутрішніх причин виникнення кризових явищ на підприємстві (операційних, фінансових, інвестиційних) (мал. 3).



Малюнок 3. Внутрішні причини виникнення кризи, які впливають на величину дебіторської заборгованості

Джерело: розроблено автором на основі [53, с. 42].

Величина дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками залежить від внутрішніх факторів організації виробництва та управління: виду продукції, умов договорів, прийнятої на підприємстві системи та умов розрахунків з клієнтами, облікової політики щодо резерву сумнівних боргів тощо.

До внутрішніх факторів впливу на величину дебіторської заборгованості покупців та замовників, які безпосередньо залежать від господарської діяльності підприємства, Г. Ямненко відносить такі їх групи: «загальні для підприємства, фінансові та кадрові» [52, с. 53] (мал. 4).



Малюнок 4. Внутрішні фактори, які впливають на величину дебіторської заборгованості

Джерело: розроблено автором на основі [52, с. 53].

Оскільки величина дебіторської заборгованості на підприємстві залежить від встановлених умов розрахунків, то послаблення розрахункових умов може спричинити збільшення величини дебіторської заборгованості покупців. Цей

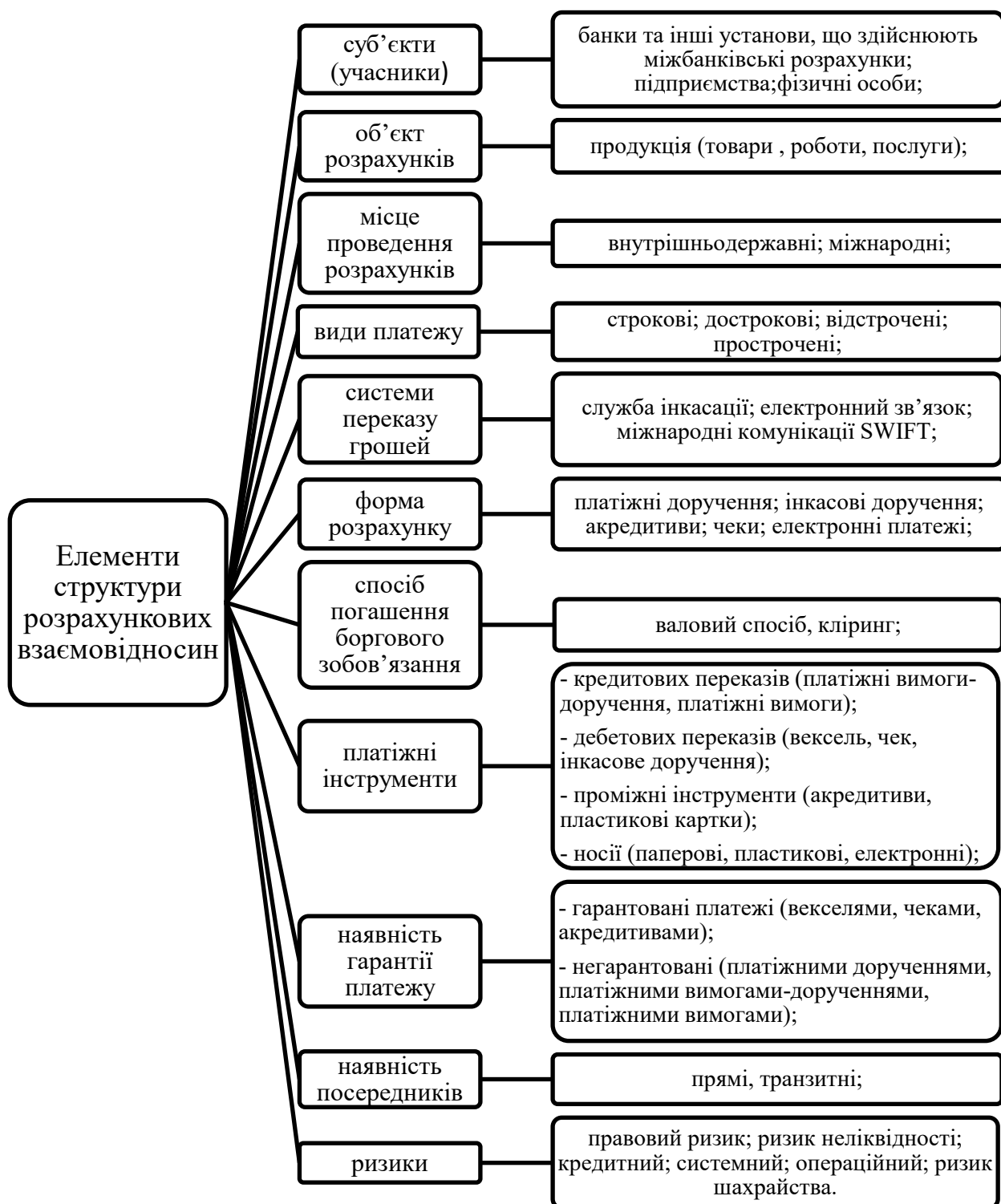
факт може бути позитивним, з одного боку, й негативним – з іншого. Так, перевага – це зростання обсягів реалізації, а недолік – зростання величини сумнівної та можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості та додаткових фінансових витрат через наявність на балансі дебіторської заборгованості.

Якщо величина товарної дебіторської заборгованості досить значна, то, враховуючи, що у складі дебіторської заборгованості підприємства найбільшу питому вагу має саме заборгованість покупців і замовників за реалізовану продукцію, товари, виконані роботи чи надані послуги, кризовий менеджмент повинен вживати заходів щодо покращення низького рівня розрахунково-платіжної дисципліни покупців і замовників та кардинально змінювати умови взаєморозрахунків, враховуючи умови невизначеного та ризикованого ринкового середовища.

Прийняття раціональних управлінських рішень, нівелювання складних і суперечливих ситуацій у розрахунках, а також зниження дебіторської заборгованості підприємства в цілому та покращення його фінансового стану можливе тільки при формуванні оперативної та достовірної облікової інформації про розрахунки з покупцями та замовниками.

Операції по розрахунках із покупцями та замовниками регулюються законодавством України у порядку, встановленому НБУ. При цьому Національний банк України регламентує форми й засоби розрахунків, правила документообігу, організовує банківський контроль за проведенням розрахунків. Суб'єкти господарювання (юридичні та фізичні особи) відкривають рахунки в банках, зберігають кошти та здійснюють розрахунки за згодою банків.

Сьогодні підприємницька діяльність здійснюється в умовах невизначеності, тому одним із завдань підприємства є правильна оцінка можливого ризику при розрахункових операціях, виявлення факторів, що підсилюють його, і вибір методів управління ним. Відповідно об'єктами уваги кризового менеджменту повинні стати всі елементи структури розрахункових взаємовідносин (мал. 5):



Малюнок 5. Основні елементи структури розрахункових взаємовідносин як об'єкти кризового менеджменту

Джерело: розроблено автором на основі [54, с. 50].

Розрахунки з покупцями та замовниками можуть здійснюватись як у готівковій, так і в безготівковій формі. Більшість комерційних установ (підприємств) надають перевагу безготівковим розрахункам. При проведенні

безготівкових розрахунків покупці (платники коштів) здійснюють переказ коштів зі свого банківського рахунку на рахунок постачальника (одержувача коштів) або проводиться взаємозалік розрахунків між постачальником та покупцем продукції (товарів, робіт, послуг).

Безготівкові розрахунки, залежно від порядку безготівкового платіжного обороту та видів платіжних інструментів, проводять із використанням: платіжних доручень; інкасових доручень; акредитивів; чеків; електронних платежів. При виборі форм безготівкових розрахунків потрібно визначити критерії їх ефективності як основних факторів при управлінні безготівковим платіжним оборотом.

У системі антикризового управління необхідно, щоб при ухваленні рішень кризовий менеджмент був забезпечений достовірною інформацією про фінансовий стан підприємства, стан дебіторської заборгованості, підтвердження законності господарських операцій, у результаті яких вона утворилась.

Управління дебіторською заборгованістю підприємств повинно базуватись на достовірному інформаційному масиві. Повнота та різноплановість інформації щодо розрахунків із покупцями та замовниками, всіх взаєморозрахунків підприємства за звітний період, чітке відображення грошових потоків забезпечується системою бухгалтерського обліку. Важливою для прийняття рішень є також інформація щодо обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг). Інформація, пов'язана з відображенням операцій по реалізації, наводиться на рахунках обліку дебіторської заборгованості, доходів від реалізації, ПДВ, грошових коштів.

Задля оптимізації співвідношення між ліквідністю та прибутковістю підприємства, мінімізації ризиків виникнення дебіторської заборгованості керівництву підприємства важливо спрямовувати зусилля на удосконалення її організації та методики.

Загальна схема організації бухгалтерського обліку розрахунків із покупцями та замовниками наведена на мал. 6.



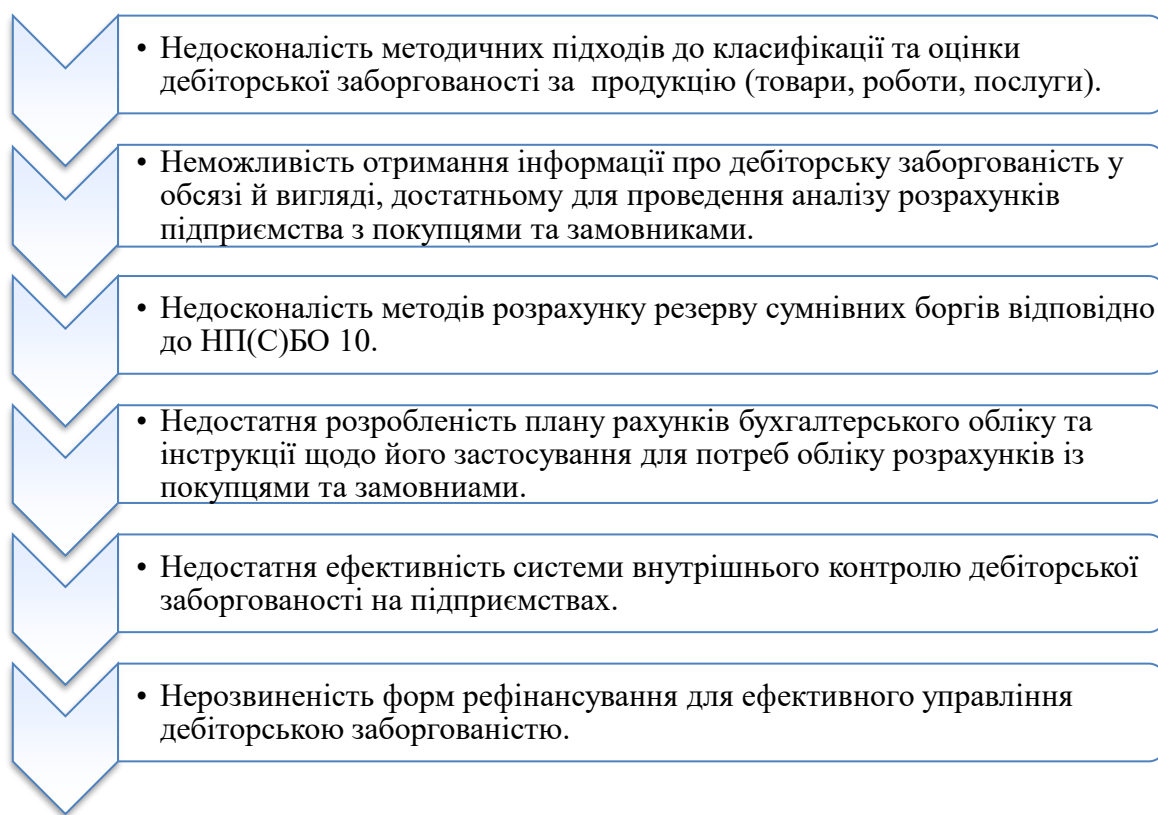
Малюнок 6. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Важливо, що з моменту відвантаження продукції до моменту надходження оплати активи підприємства перебувають у формі дебіторської заборгованості. Тому, формування в бухгалтерському обліку оперативної та достовірної інформації щодо розрахунків із покупцями та замовниками сприятиме своєчасному прийняттю управлінських рішень із вирішення питань по суперечностях із дебіторами, своєчасного отримання коштів від покупців, зниження величини дебіторської заборгованості (особливо простроченої та безнадійної) та покращення фінансового стану підприємства.

У процесі обліку дебіторської заборгованості по розрахунках із покупцями та замовниками вітчизняні підприємства стикаються з низкою проблемних

моментів: по-перше, відбувається значне вилучення коштів із обороту підприємства внаслідок зростання величини заборгованості покупців та замовників, з одного боку, та за рахунок погашення кредиторської заборгованості по розрахунках бюджетом за нарахованим ПДВ у той час, як безпосередній розрахунок з дебіторами ще не відбувся, з іншого боку; по-друге, у зв'язку з постійними змінами законодавства потребують змін чинні реєстри синтетичного та аналітичного обліку дебіторської заборгованості.

Проблемні аспекти обліку розрахунків з покупцями та замовниками узагальнено на мал. 7.



Малюнок 7. Проблемні аспекти обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Джерело: розроблено автором на основі [51, с. 8, с. 10, с. 11].

Прийняття управлінських рішень кризовим менеджментом із розв'язання проблемних питань обліку товарної дебіторської заборгованості вимагає повноти й об'єктивності інформації щодо операцій, пов'язаних із розрахунками з покупцями та замовниками. Ці вимоги повинні забезпечуватись належною організацією обліку дебіторської заборгованості на підприємстві, зокрема:

- правильним підходом до класифікації дебіторської заборгованості;
- вибором оптимального методу розрахунку резерву сумнівних боргів;
- розробкою графіку документообігу з підтвердження виникнення та погашення заборгованості;
- розробкою необхідних регістрів аналітичного обліку дебіторської заборгованості та доведення інформації до певних виконавців;
- контролем за безпомилковістю перенесення інформації з облікових регістрів до звітності.

Сьогоднішні реалії організації обліку розрахунків із покупцями та замовниками на підприємстві пов'язані з труднощами, зумовленими як зовнішніми, так і внутрішніми причинами. Зовнішні причини викликані неправомірними діями контрагентів підприємства, а внутрішні суб'єктивні визначаються неналежними діями або ж бездіяльністю управлінського персоналу чи працівників бухгалтерії.

Від того, як організований облік розрахунків з покупцями та замовниками залежить організація матеріального забезпечення й постачання. Адже товарна дебіторська заборгованість – це заборгованість, що утворилась у наслідок того, що продукція, товари, роботи та послуги покупцям і замовникам відвантажені (виконані), а оплата від них на банківський рахунок підприємства-продавця не надійшла. Така дебіторська заборгованість відображається в обліку на звітну дату як залишок за дебетом рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

Правильна організація розрахунків з покупцями та замовниками безпосередньо впливає на підвищення оборотності та своєчасне надходження грошових коштів. Відповідно, система бухгалтерського обліку підприємства повинна забезпечити:

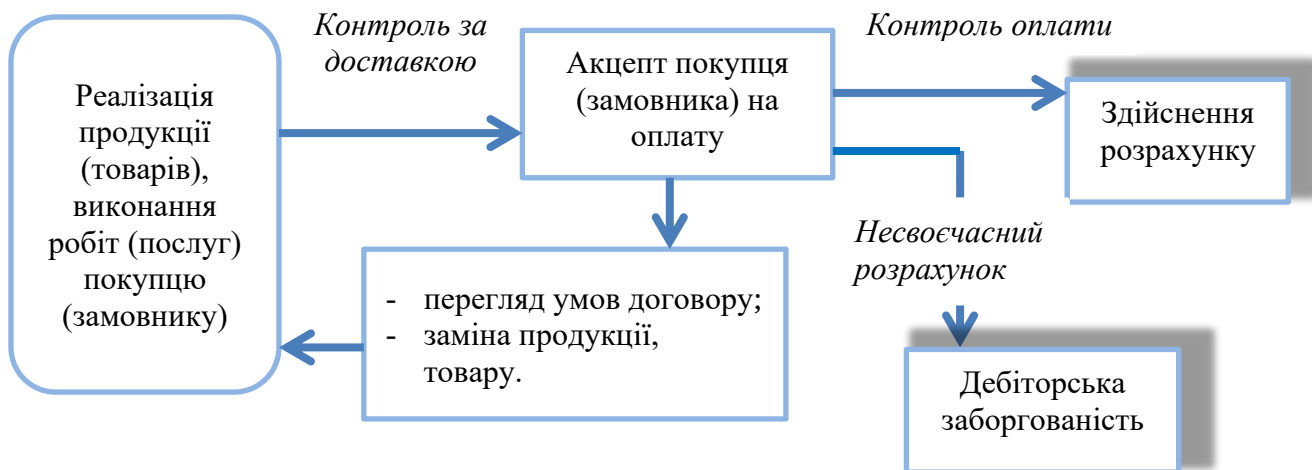
- своєчасне та правильне документальне оформлення операцій із руху грошових коштів, пов'язаних із розрахунками з покупцями та замовниками;

- контроль за цільовим призначенням використання коштів у розрахунках, правильністю розрахунків за всіма видами платежів і надходжень;
- контроль за дотриманням встановлених у договорах форм розрахунків із покупцями;
- своєчасну взаємозвірку розрахунків із покупцями та замовниками з метою уникнення простроченої заборгованості;
- своєчасне виявлення результатів інвентаризації грошових коштів, документів та розрахунків;
- контроль за погашенням дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію, надані послуги у встановлені терміни;
- контроль за авансовими платежами.

У системі антикризового управління з метою ефективного контролю за утворенням та погашенням дебіторської заборгованості підприємства важливо встановлювати його потенційних дебіторів та прогнозувати величину дебіторської заборгованості (в тому числі сумнівної), постійно моніторити стан грошових розрахунків, застосовувати кредитну політику щодо окремих покупців та замовників.

Основою системи управління дебіторською заборгованістю покупців і замовників, ефективного та оперативного виявлення недоліків організації та ведення обліку дебіторської заборгованості є внутрішньогосподарський контроль за здійсненням грошових розрахунків на кожному етапі господарської діяльності.

Враховуючи фактори, які потребують контролю, процес утворення дебіторської заборгованості за етапами здійснення розрахунків за реалізовану продукцію (роботи, послуги) схематично показано на мал. 8.



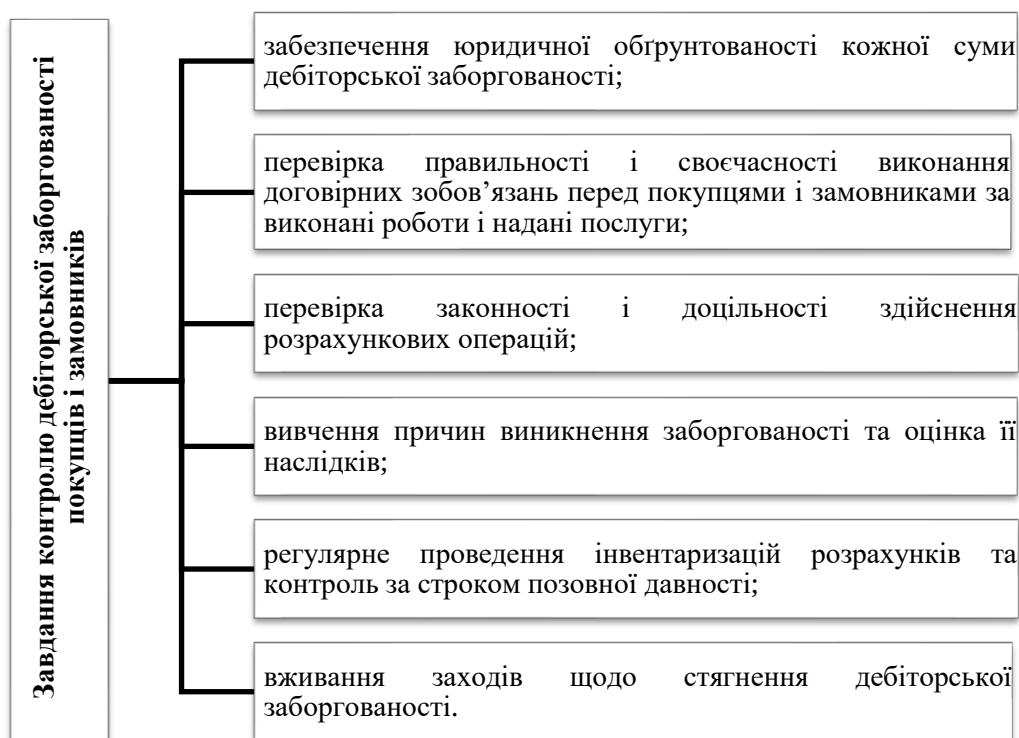
Малюнок 8. Утворення дебіторської заборгованості покупців і замовників

Мета внутрішнього контролю розрахунків із покупцями та замовниками - встановити законність, достовірність і доцільність здійснення розрахунків з покупцями та замовниками підприємства, забезпечити правильність відображення в обліку та звітності наявних сум дебіторської заборгованості та їх зміни, своєчасність погашення заборгованості дебіторами, дотримання розрахунково-платіжної дисципліни.

Завдання, які повинні вирішуватись при внутрішньому контролі дебіторської заборгованості покупців та замовників узагальнено на мал. 9.

Методичними прийомами контролю розрахунків з покупцями та замовниками є:

- 1) інвентаризація;
- 2) вибіркові та суцільні спостереження;
- 3) службові розслідування;
- 4) економічний аналіз та економіко-математичні методи;
- 5) дослідження облікової інформації по суті і змісту, перевірка на нормативно-правову відповідність;
- 6) зустрічна перевірка операцій;



Малюнок 9. Завдання внутрішнього контролю дебіторської заборгованості покупців та замовників

7) логічна перевірка розрахункових реєстрів;

8) систематизація та групування виявлених порушень, складання проміжних актів, додатків та висновків, оформлення результатів контролю [56, с. 165-166].

Контроль розрахунків із контрагентами передбачає, перш за все, ретельну оцінку покупців та їх класифікації за певними критеріями з метою прийняття рішення про співпрацю, недопущення невиконання ними своїх зобов'язань.

Оцінка репутації потенційного клієнта-покупця залежить від вивчення попередніх розрахункових відносин з іншими клієнтами та стану його платіжної дисципліни. Для оцінки фінансового стану контрагента-покупця проводиться аналіз основних показників, розрахованих за даними фінансової звітності: платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості тощо.

Початковий етап контролю розрахунків із покупцями та замовниками передбачає перевірку обґрунтованості та ефективності розробленої на підприємстві стратегії взаємовідносин з клієнтами: умов надання товарного

кредиту для покупців, його забезпеченості, термінів погашення, можливості застосування системи знижок тощо.

У процесі контролю розрахунків із покупцями та замовниками необхідно встановити повноту, достовірність і своєчасність відображення інформації про виникнення та погашення дебіторської заборгованості у первинних документах, регістрах аналітичного та синтетичного обліку, звітності підприємства.

У сучасних кризових умовах господарювання з метою покращення системи спостереження за виконанням договірних відносин контрагентами та термінами погашення заборгованості серед елементів внутрішнього контролю на перший план повинна вийти оцінка ризиків, які супроводжують діяльність підприємства.

До оперативних управлінських ризиків відносять:

- організаційні – ризики внутрішньої організації роботи підприємства: ризик, пов'язаний із помилками менеджменту підприємства, його співробітників; ризик спричинений недосконалістю системи внутрішнього контролю тощо;

- ринкові – ризики нестабільності економічної кон'юнктури: ризик зміни цінової політики та, як наслідок, втрат фінансових ресурсів; ризик зниження попиту на продукцію, ризик валютних коливань, ризик втрати ліквідності тощо;

- кредитні – ризики невиконання зобов'язань контрагентами-покупцями у встановлений термін;

- юридичні – ризик втрат, пов'язаних із порушенням законодавства або його зміною під час проведення господарської операції; ризик невідповідності нормативно-правових норм різних країн; ризик допущення помилок при складанні документації, наслідком чого може стати відмова контрагента виконувати умови договору, та інші;

- виробничо-технологічні – ризик заподіювання шкоди навколишньому середовищу (екологічний ризик); ризик виникнення надзвичайних ситуацій тощо.

Політика управління ризиками повинна стати запорукою не стільки досягнення стратегічних цілей підприємства, скільки способом захисту інтересів підприємства від неплатежів, забезпечення механізму маневрування та безперервної діяльності.

Отже, правильна організація внутрішнього контролю нормативно-правового обґрунтування утворення та погашення дебіторської заборгованості, своєчасності та повноти розрахунків із покупцями та замовниками забезпечує стабільність, стійкість та успішний розвиток підприємства в умовах невизначеності та ризиків бізнес-середовища.

Прийняття ефективних управлінських рішень щодо розширення обсягів реалізації продукції, оптимізації загальної величини дебіторської заборгованості, забезпечення своєчасного повернення заборгованості, а також прогнозу надходження коштів від покупців та замовників вимагає удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

На думку Є. Ю. Мордань та А. О. Соломахи, «управління дебіторською заборгованістю варто розглядати як інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства» [57, с. 73].

Управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями й замовниками – це система принципів, методів, процедур та інструментів регулювання та узгодження інтересів підприємства – продавця та його контрагентів щодо відтермінування платежу за реалізовану продукцію (роботи, послуги), умов погашення заборгованості з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства у довгостроковій перспективі.

С. О. Олійник основними завданнями управління дебіторською заборгованістю визначає: «сприяння зростанню обсягу продаж шляхом надання комерційного кредиту і тим самим зростання прибутку; підвищення конкурентоздатності за допомогою відстрочки платежу; визначення рівня ризику неплатоспроможності покупця; розрахунок планового резерву сумнівних

боргів; надання рекомендації по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями»[58].

З метою ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства необхідно:

- сформувати інформаційну базу щодо обсягів та структури дебіторської заборгованості покупців і замовників, факторів впливу та ймовірних ризиків;
- сформувати принципи й напрями кредитної політики, забезпечити умови її застосування та можливості змін щодо окремих покупців продукції (робіт, послуг);
- сформувати кредитний рейтинг клієнтів;
- проводити моніторинг та контроль величини дебіторської заборгованості, інвестованої як комерційний кредит;
- проводити оцінку реальної вартості та оборотності дебіторської заборгованості; включити дебіторську заборгованість до системи операційного бюджетування;
- враховуючи невизначеність та ризики бізнес-середовища визначити коло потенційних дебіторів із простроченою та сумнівною заборгованістю, вести реєстр старіння заборгованості;
- забезпечити своєчасне погашення дебіторської заборгованості, застосовуючи сукупність економічних (фінансові санкції), психологічних (загроза для боржника втрати іміджу), юридичних (претензії, подача позовів до суду) та інших методів;
- прискорити платежі за допомогою сучасних інструментів управління дебіторською заборгованістю (факторинг, форфейтинг, реструктуризація заборгованості тощо).

Отже, у системі антикризового управління дебіторською заборгованістю покупців і замовників важливо забезпечити: оцінку кредитоспроможності покупців й ефективності комерційного кредитування; контроль за простроченою дебіторською заборгованістю, оскільки існує прямий взаємозв'язок між

списанням такої заборгованості та формуванням бази для визначення податку на прибуток; контроль термінів погашення зобов'язань контрагентами-дебіторами; недопущення збільшення витрат, спричинених зростанням величини дебіторської заборгованості та терміном її оборотності. Не зважаючи на неможливість уникнути появи дебіторської заборгованості на підприємстві правильна організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками, контролю за своєчасністю, повнотою і юридичним їх обґрунтуванням є основою розвитку, стабільності та стійкості вітчизняних підприємств у сучасних умовах невизначеності ринку.