

МАСЛЕННИКОВ

Євген Іванович

evgenmaslennikov@ukr.net



УДК 336.221

РАКИТСЬКА

Анна Олегівна

anna.rakytiska@ukr.net



УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

OPTIMIZATION MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE PROCESS

д.е.н., професор, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

магістр, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

MASLENNIKOV Yevhen Ivanovich – Doctor of Economics, Professor, Odesa National University after I.I. Mechnykov

RAKYTSKA Anna Olehivna – master, Odesa National University after I.I. Mechnykov

У статті розглянуто основні аспекти формування дебіторської заборгованості підприємства, розкрита інформація про трактування дебіторської заборгованості та існуючі види дебіторської заборгованості згідно до вимог чинного законодавства, представлено процес відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку. Особливе місце відведено питанням погашення дебіторської заборгованості, представлені етапи повернення дебіторської заборгованості, розглянуто варіанти перевірки контрагентів та дієві процедури перевірки суб'єктів господарювання, можливі шляхи стягнення дебіторської заборгованості та юридичний супровід вирішення спорів між суб'єктами господарювання.

* * *

В статье рассмотрены основные аспекты формирования дебиторской задолженности предприятия, раскрыта информация о трактовке дебиторской задолженности и существующие виды дебиторской задолженности согласно требований действующего законодательства, представлено процесс отражения дебиторской задолженности в бухгалтерском учете. Особое место отведено вопросам погашения дебиторской задолженности, представлены этапы возврата дебиторской задолженности, рассмотрены варианты проверки контрагентов и действенные процедуры проверки субъектов хозяйствования, возможные пути взыскания дебиторской задолженности и юридическое сопровождение решения споров между субъектами хозяйствования.

* * *

The article discusses the main aspects of the formation of receivables of the enterprise, discloses information about the interpretation of receivables and existing types of receivables in accordance with the requirements of the current legislation, presents the process of reflecting receivables in accounting. The receivables of the enterprise can be confirmed by the primary documentation, which contains information about the work performed (service rendered) or the delivered goods (commodity bill, freight bill, acts of acceptance and delivery of services). Special attention was paid to the issues of receivables repayment, the stages of receivables repayment, options of counterparty verification and possible procedures for verification of economic entities, possible ways of collection of receivables, and legal support of settling disputes between the entities. It is considered that the formation of receivables for an enterprise is a normal process of movement of funds, but until the moment when the receivables do not go into a problematic state, becoming long-term, and then doubtful and hopeless. The enterprise must have mechanisms for the implementation of transactions, accounting and control system. As control procedures for accounts receivable entities may use: checking the primary documents, analyzing documentary tracking accounts receivable, assessment of receivables once a month for timely response to the emergence of receivables contractors reminder of the debt and the need for payment; cross-check, listing of bad debtors, etc. The process of collecting receivables from bona fide debtors does not cause any particular difficulty for the entities: quite a few phone calls or letters of claim. If necessary, the company should consult with legal professionals and collect debt in court, which requires the subject additional funds and a long time to resolve disputes.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, етапи стягнення дебіторської заборгованості, поточна дебіторська заборгованість, довгострокова дебіторська заборгованість, сумнівна дебіторська заборгованість, претензія

Ключевые слова: дебиторская задолженность, этапы взимания дебиторской задолженности, текущая дебиторская задолженность, долгосрочная дебиторская задолженность, сомнительная дебиторская задолженность, претензия

Keywords: receivables, stages of returning, current receivables, long-term receivables, doubtful receivables, claim

ВСТУП

Фінансова криза позначилася на вітчизняних підприємствах і порушила нормальні господарські зв'язки між ними. Тому питаннями як повернути борг за поставлений товар, чи можна стягнути прострочену оплату та іншими задається кожна організація, незалежно від галузі. На жаль, на сьогодні будь-які

фінансові взаємини між сторонами криють в собі і ризик виникнення боргу.

Тому розробка та використання ефективної системи управління дебіторської заборгованості, що включає інструменти та етапи стягнення дебіторської заборгованості, важлива у сучасних умовах господарювання задля забезпечення належного рівня фінан-

сової безпеки.

Розв'язанням питань стосовно стягнення дебіторської заборгованості займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: Л. Городянська, М. Білик, І. Бланк, Ф. Бутинець, М. Кужельний, В. Лінник, В. Сопко, В. Палій, З. Боді, Р. Мертон, Д. Стоун, К. Хітчинг та інші.

МЕТОЮ РОБОТИ є теоретичне обґрунтування сучасних шляхів мінімізації дебіторської заборгованості та формулювання основних етапів стягнення дебіторської заборгованості, застосування яких сприятиме підвищенню ефективності управління заборгованістю на підприємстві.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методичною базою даної роботи були окремі положення наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі бухгалтерського обліку, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

Під час вивчення поставленого питання були використані наступні методи: аналіз і синтез та системний аналіз.

РЕЗУЛЬТАТИ

Найчастіше до дебіторської заборгованості призводить відсутність в договорах яких-небудь чітких стимулів, для виконання задекларованих сторонами зобов'язань. Водночас ситуація з неоплаченими рахунками ускладнюється ще й тим, що в Україні, на даний момент, немає ефективної та оперативної системи виконання рішень судів та існують певні складнощі у роботі інших гілок влади, які повинні сприяти ефективному поверненню проблемної заборгованості.

Згідно з ПСБО 10, термін «дебіторська заборгованість» означає – сума заборгованості юридичних та фізичних осіб перед підприємством на певну дату.

Дебіторська заборгованість має такі види:

– довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, що не виникає у ході нормального операційного циклу, буде погашена після 12 місяців з дати балансу.

– поточна дебіторська заборгованість – це дебіторська заборгованість, виникає у ході нормального операційного циклу, буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу [3].

Так само поточна дебіторська заборгованість, залежно від ступеня імовірності її одержання, розподіляється на наступні групи:

1. Безнадійна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість, стосовно якої є певність про її неповернення боржником або за якою закінчився термін позовної давності, що становить 3 роки.

2. Сумнівні борги – це заборгованість, стосовно якої є непевність у тому, що вона буде погашена боржником [1].

Основним первинним документом, який використовується для обліку дебіторської заборгованості, вважається накладна з такими реквізитами: одиниця виміру, найменування продукції, ціна, кількість та сума. Дебіторську заборгованість підприємства можна підтвердити первинною документацією, яка містить

відомості про виконану роботу (надану послугу) або поставлений товар (товарна накладна, товаротранспортна накладна, акти приймання-здачі послуг).

Доказами наявності дебіторської заборгованості можуть служити також договори про поставку товарів / надання послуг, акти звірки розрахунків, виписки з банківських рахунків, платіжні документи.

Поділ дебіторської заборгованості на довгострокову та поточну в обліку відображається на різних субрахунках рахунків 16 «Довгострокова дебіторська заборгованість», 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» та 37 «Розрахунки з іншими дебіторами», він дає можливість прослідкувати порушення фінансово-розрахункової дисципліни і виявити причини. Таких причин може бути дві:

– неякісна робота контрагента – відсутність коштів у покупця, незадовільна організація роботи його бухгалтерії;

– неякісна робота підприємства-постачальника – порушення договорів поставки.

Дебіторську заборгованість можна мінімізувати шляхом перевірки партнерів, за допомогою правильних формулювань умов контрактів, контролем за розрахунками на підприємстві, листуванням, виставленням претензій тощо.

На підприємстві повинні бути налагоджені механізми виконання угод, система обліку та контролю, повідомлення контрагента про виконання робіт, терміни поставок [2].

Існує два основних варіанти перевірки контрагента:

1. Безпосередньо власними силами компанії за допомогою відкритих джерел, баз даних, реєстрів, таких як: Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Єдиний державний реєстр судових рішень, Державний реєстр речових прав на нерухоме майно, установчі документи потенційного контрагента, перевірка інформації про наявність ліцензій і дозвільних документів тощо;

2. За допомогою проведення ретельного due diligence (забезпечення належної сумлінності) – процедура детальної незалежної перевірки суб'єкту господарювання, яка буде включати перевірку юридичних, фінансових, податкових аспектів [6].

Зазначимо, що найчастіше підприємства укладають стандартні однотипні договори поставки, підряду, купівлі-продажу, надання послуг. Правовий аналіз типових договорів виявляє в них типові помилки. Під час укладання договорів рекомендується використовувати наступні умови:

– повної передоплата: спочатку оплата від покупця, а потім виконання послуг/відвантаження товарів;

– часткова передоплата (аванс): часткова оплата послуг / товарів;

– нарахування пені за безпричинну відмову від оплати у відсотках від суми покупки;

– надання знижки за швидку оплату: "5/10, до 30" (знижка 5 % від суми покупки за умови оплати протягом 10 днів, оплата за повною вартістю з 11-го до 30-го дня);

– накладання штрафу за прострочення платежу.

В якості процедур контролю за дебіторською заборгованістю суб'єкти господарювання можуть використовувати: перевірку наявності первинних документів, аналіз документального супроводу дебіторської заборгованості, оцінку стану дебіторської заборгованості раз на місяць з метою своєчасного реагування на виникнення дебіторської заборгованості, нагадування контрагентам про наявність заборгованості та необхідність оплати; зустрічну перевірку, складання переліку недобросовісних боржників тощо.

Одночасно перевіряється дотримання строків проведення інвентаризації розрахунків із дебіторами – згідно з вимогами Інструкції з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, документів, розрахунків та інших статей балансу – не менше двох разів на рік.

Як показує юридична практика, грамотне листування з контрагентом також допомагає уникнути накопичення дебіторської заборгованості. Необхідно періодично нагадувати контрагентам про наявність у них зобов'язань по оплаті товарів/послуг [2].

Стягнення проблемної заборгованості можливо в добровільному (претензійному) або примусовому (судовому) порядку.

Досудовий (претензійний) порядок врегулювання спору визначено Господарським процесуальним кодексом, а також рекомендаціями Мін'юсту від 23.01.07 р. № 35-14/7 «Про порядок ведення претензійної та позовної роботи на підприємстві, в установі, організації». Слід підкреслити, що претензія – це форма досудового врегулювання спорів між контрагентами, яка є вимогою сторони, права або законні інтереси якої порушено, про добровільне / безпосереднє врегулювання спору.

Претензія повинна містити такі реквізити:

- повне найменування юридичної особи/фізичної особи-підприємця та поштові реквізити заявника (кредитора) та особи, якій вона пред'являється (боржник);

- номер претензії та дата її пред'явлення;

- обставини, через які пред'явлено претензію;

- докази, що підтверджують такі обставини;

- вимоги заявника з посиланням на нормативні акти;

- сума претензії та її розрахунок (коли вона виражена у грошовому еквіваленті) із платіжними реквізитами заявника;

- перелік доданих документів, доказів (оригінали або належним чином засвідчені копії) [5].

Претензію краще скласти у двох примірниках, по одній для кожної сторони. Претензія підписується уповноваженою особою заявника чи його представником та направляється адресату (боржнику) рекомендованим або цінним листом або вручається під підпис. Відмітка про отримання є доказом спроби врегулювати спір у досудовому порядку, що стане у пригоді, якщо все-таки відбудеться судовий розгляд.

ВИСНОВКИ

Таким чином, формування дебіторської заборгованості для підприємства представляє собою нормальний процес руху коштів, але до моменту, коли дебіторська заборгованість не переходить у проблемний стан, перетворюючись на довгострокову, а потім сумнівну та безнадійну. Процес стягнення дебіторської заборгованості стосовно добросовісних боржників не викликає у суб'єктів господарювання особливих труднощів: досить кількох телефонних дзвінків або претензійних листів. Але, коли мова йдеться про дебіторів, які не реагують на усні та письмові вимоги стосовно повернення коштів, підприємство повинно звертатись до спеціалістів з юридичних питань і стягувати заборгованість у судовому порядку, що потребує від суб'єкта додаткових коштів та тривалого часу вирішення спорів.

Список використаних джерел

1. Городянська Л.О. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. №6. С. 9-16.

2. Дебіторська заборгованість: як уникнути і стягнути. *Юридична консалтингова компанія «Салекс»*. URL: <https://salex-lcc.com.ua/styagnennya-debitorskoji-zaborgovanosti.html>

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.11.09 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

4. Пред'являємо претензію контрагенту. "Баланс-Агро" № 11, який вийшов з друку 19.03.18 р. URL: <https://balance.ua/news/post/predyavlyaem-pretenziyu-kontragentu>

5. Рекомендації «Про порядок ведення претензійної та позовної роботи на підприємстві, в установі, організації» Затв. наказом Міністерства юстиції України 23.01.2007 № 35-14/7. URL: https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v14_7323-07

6. Чудік Т. Чому важливо перевіряти контрагентів / партнерів перед укладенням угоди? URL: https://biz.ligazakon.net/ua/analytics/185767_chomu-vazhливо-perevryati-kontragentvpartneriv-pered-ukladennyam-ugodi

References

1. Horodianska L.A. Features of the organization of accounts receivable at the enterprise / L.O. Gorodianska // *Accounting and Audit*. 2007. №6. pp. 9-16. (in Ukrainian)

2. *Accounts Receivable: How to Avoid and Recover*. Legal Consulting Company "Saleks". URL: <https://salex-lcc.com.ua/styagnennya-debitorskoji-zaborgovanosti.html> (in Ukrainian)

3. *National Accounting Standard (Standard) 10 "Accounts Receivable": by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 08.11.09 № 237*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (in Ukrainian)

4. *We present the claim of the counterparty*. "Balance-Agro" № 11, dated 19.03.18. URL: <https://balance.ua/news/post/predyavlyaem-pretenziyu-kontragentu> (in Ukrainian)

5. *Recommendations "On the Procedure for Conducting Claims and Litigation in an Enterprise, Institution, Organization" by the order of the Ministry of Justice of Ukraine dated January 23, 2007 № 35-14/7*. URL: https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v14_7323-07 (in Ukrainian)

6. Chudik T. Why is it important to check counterparties / partners before entering into an agreement? URL: https://biz.ligazakon.net/ua/analytics/185767_chomu-vazhливо-perevryati-kontragentvpartneriv-pered-ukladennyam-ugodi (in Ukrainian)