В.І. Вербицька, Я.С. Насоненко

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Україна

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сучасний стан планування фінансових зобов'язань та наголошено на актуальності проблеми існування дебіторської заборгованості внаслідок наявності її значної частки в активі підприємств. Виникнення проблемного питання спричиняє пошук нових шляхів і методів контролю за дебіторською заборгованістю. Досліджено організацію обліку та основні проблемні питання управлінського обліку дебіторської заборгованості на прикладі конкретного підприємства ТОВ «ЕМСС». Окреслено етапи роботи з контрагентами та сформовані умови оплати товарів і послуг, з'ясовано початок виникнення дебіторської заборгованості. Досліджено стан управлінського обліку дебіторської заборгованості та її моніторингу, з'ясовані основні причини виникнення дебіторської заборгованості у ТОВ «ЕМСС». Запропоновані заходи з скорочення випадків появи дебіторської заборгованості та розроблені рекомендації щодо вдосконалення її інформаційного забезпечення.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, розрахунки, фінансові зобов'язання, аванс, борг, управлінський облік, договірні відносини.

Постановка проблеми

В сучасних нестабільних умовах вітчизняної економіки планування фінансових зобов'язань контрагентів стоїть досить гостро. Найчастіше з проблемами процесу планування пов'язують виникнення та існування певний проміжок часу дебіторської заборгованості, яка є досить актуальною проблемою для українських підприємств, оскільки займає лівову долю в структурі активу балансу підприємства.

Ефективна організація розрахунків підприємства з покупцями і замовниками дозволяє підвищити платоспроможність підприємства, збільшити оборотність його активів. Таке проблемне питання, як заборгованість покупців, породжує нові шляхи і методи контролю за дебіторською заборгованістю.

Наскільки добре влаштований цей механізм на підприємстві, тим більш фінансово стабільно відчуває себе це ж підприємство на ринку. Проблеми з фінансовим плануванням виникають зазвичай у молодих організацій, що тільки розпочали свій шлях в ринкових відносинах. Проте і «старі бійці» допускаються помилок, адже навіть перевірені роками зв'язки з партнерами можуть дати збій через різноманітні форс мажорні обставини.

Для будь якого підприємства, незалежно від його форми власності та причетності до будь-якої галузі господарства, правильно та ефективно працюючий облік розрахунків з дебіторами набуває великого значення. Маючи безпосередній вплив на стан фінансової стійкості, податкову базу підприємства, виконання певного переліку вкрай важливих для підприємства показників його діяльності,

підсумок ретельного управління дебіторською заборгованістю сприяє отриманню кращих результатів діяльності, швидкому досягненню стратегічної мети, отриманню достатнього прибутку, забезпеченню конкурентоздатності підприємства в ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивчення джерел та наукової літератури щодо організації на підприємствах ефективної системи обліку та управління дебіторською заборгованістю показує наявність значного інтересу дослідників до розглядаємої проблеми. Серед великої кількості досліджень автори виділяють сучасні праці Адамовської В.С., Сидорова О.І. [1], Білика М.Д. [2], Бондарчука Н.В., Васильєву Л.М. [3], Ганусич В.О., Гурську І.В. [4], Гуцаленко Л.В., Слободнюк І.С. [5], Лігоненко Л.О., Новикову Н.М. [6], Онищенко О.В., Ткаченко І.В., Здор Б.Ю. [7], Яременко Л.М. [8] та ін.

Автори цих та багатьох інших робіт намагаються окреслити основні типові причини виникнення дебіторської заборгованості та виокремити головні напрямки усунення негативних наслідків неефективного управління нею. В той самий час постійне збільшення споживачів облікової інформації, як внутрішніх, так і зовнішніх [9], вимагає врахування специфіки діяльності кожного окремого підприємства, аналізу причин перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською, виникнення безнадійної дебіторської заборгованості та ін. з метою вироблення управлінських рішень, найбільш сприятливих в умовах діяльності підприємства. Так, управління дебіторською заборгованістю в межах

статті здійснюється на прикладі діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «ЕМСС».

Мета статті

Мета статті полягає у вивченні організації обліку та основних проблемних питань управлінського обліку дебіторської заборгованості на конкретному підприємстві та розробці рекомендацій щодо вдосконалення її інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження

«Дебітори» за П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. З цього входить, що дебіторська заборгованість – це сума боргу дебіторів перед підприємством на конкретну дату.

Розглянемо організацію і методику обліку дебіторської заборгованості за товари на прикладі ТОВ «ЕМСС». Товариство з обмеженою відповідальністю «ЕМСС» зареєстровано в м. Маріуполь Донецької області. Основним видом діяльності за Статутом підприємства є 33.12 Ремонт та технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення. На сучасному етапі розвитку підприємства більшу частку доходу приносить торгівля обладнанням для дорожньо-будівельної галузі, зокрема випробувальних та діагностичних лабораторій.

Так як ТОВ «ЕМСС» досить молодий суб'єкт малого підприємництва більшість угод з продажу обладнання базуються на пасивному методі продажів. Це можуть бути рекомендації від постійних покупців так і участь підприємства у державних закупівлях, що також формує позитивний облік організації.

Роботу з контрагентами можна умовно поділити на декілька етапів:

- Звернення потенційно нового або постійного клієнта. Зазвичай на цьому етапі покупець має уявлення про необхідне йому обладнання.

- Формування комерційної пропозиції. Працівники відділу продажу формують комерційну пропозицію спираючись на побажання замовника та бюджет.

- Виставлення рахунку на оплату покупцю. Після узгодження всіх нюансів покупцю надсилається в паперовому або електронному вигляді рахунок з вказанням реквізитів для оплати продавцю.

- Відвантаження товару. Відповідно до умов які передбачені договором або прописані в рахунку, після отримання авансового платежу або без нього відбувається відвантаження товару покупцю.

- Отримання оригіналів первинних документів. По факту відвантаження товар обов'язково супроводжується товаро-транспортною накладною, видатковою накладною з рахунком за яким відбувається відвантаження.

Початком дебіторської заборгованості перед продавцем можна вже рахувати на етапі формування рахунку на оплату, так як між продавцем і покупцем уже є домовленості про оплату та відвантаження товару.

Отже, розглянемо детальніше шляхи визначення та оцінки дебіторської заборгованості за П(С)БО на прикладі ТОВ «ЕМСС».

Виходячи з того, що ТОВ «ЕМСС» на сьогодні основний прибуток отримує від продажу товарів і послуг, для підприємства найбільш характерна поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари та послуги, безнадійна дебіторська заборгованість на підприємстві відсутня. Облік дебіторської заборгованості за відвантажені товари і т.д. відображається на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», субрахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями».

У ході роботи з покупцями сформувались наступні умови оплати товарів і послуг:

- 100% *передплата* – застосовується для нових контрагентів та для товарів і послуг вартість яких становить до 50 тисяч гривень;

- 70% (50%) *передплата*, 30% (50%) *по готовності до відвантаження або пост оплата* – найчастіша форма оплати серед покупців ТОВ «ЕМСС»;

- 100% *пост оплата* – така форма оплати закладена у договірних відносинах з державними підприємствами.

Мають місце також і інші форми оплати оговорені з кожним замовником окремо.

Маючи досить нестабільну фінансову обстановку не тільки в нашій державі, а й в світі загалом, можуть бути прострочення оплати. Також коли є довгострокові проекти або рахунок містить імпортовані товари в договорі або рахунку вказаний еквівалент суми в євро за курсом Національного банку України на дату підписання договору чи виставлення рахунку.

Поточний стан розрахунків з покупцями і визначення об'єму дебіторської заборгованості зазвичай виконується на ТОВ «ЕМСС» на початку кожного тижня. Окрім того проводиться моніторинг кредиторської заборгованості. Аналізується стан довгострокових проектів, де контролюється хід отримання авансових платежів і відвантаження товарів. Такий вид моніторингу здійснюється за допомогою бухгалтерського обліку а також управлінського. Кожен менеджер, який пов'язаний з тим чи іншим проектом, має доступ до узагальненої

таблиці, де відображується стан кожного рахунку: який відсоток оплати отримано за рахунком, які позиції в наявності, які потрібно замовити, які вже відвантажені.

На сьогоднішній день існує три основні причини виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві:

1. Укладення договорів з умовою оплати після постачання товару.
2. Відсутність платіжної дисципліни у контрагентів.
3. Нemoжливiсть виконати платіжне зобов'язання на день виникнення такого зобов'язання.

Попередження дебіторської заборгованості досить затратний процес з попереднього аналізу ризиків тої чи іншої угоди особливо з новими клієнтами або з тими з якими виникали прецеденти появи боргу. Тому існує необхідність роботи над удосконаленням обліку дебіторської і кредиторської заборгованості. Пропонуються наступні заходи з скорочення випадків появи дебіторської заборгованості:

- автоматизувати інформаційну базу з кредиторської та дебіторської заборгованості учасників розрахунків;
- на етапі укладення договору обговорювати та прописувати всі зобов'язання між сторонами;
- швидко виконання зобов'язань з поставки товарів та послуг;
- оперативно оновлювати стан взаємної заборгованості, поступово скорочуючи обсяги заборгованості;
- вести облік та звітність проведених взаєморозрахунків.

В теперішній час на підприємстві здійснюється апробація нових продуктів автоматизації бізнесу на заміну застарілим рішенням УТП та 7.7 - BAS «Комплексне управління підприємством» та «BAS Бухгалтерія КОРП».

Застосовуючи програмні рішення, ТОВ «ЕМСС» має можливість побачити своїх дебіторів, динаміку простроченої заборгованості, поточний стан розрахунків з клієнтами та ін. (рис.1).

Рис. 1. Фрагмент програми аналізу дебіторів

Окремо програма деталізує дебіторську заборгованість по клієнтам, розкриваючи дані проплаченого авансу, боргу, аналізує збільшення або зменшення боргу, його погашення на певні фіксовані дати (рис.2).

ЕМСС ТОВ
Заборгованість покупців за 2021 р.

Сторінка: 1 Борг на кінець за опрацюванням: Аванс на кінець за опрацюванням

Підрозділ	Борг на 01.01.21	Збільшення боргу	Погашення боргу	Борг на 31.12.21
Договір				
СІНГ ГЛЮС МОКНАРСОНА ІНЖІНІРІНГОВА ТОВ	4 114 134	4 114 134	2 468 480	2 468 480
Договір з клієнтами № 74-20 от 11.12.2020	4 114 134	4 114 134	2 468 480	2 468 480
Автоматизована Платіжна ТОВ	3 119 224	4 221 510	2 136 878	3 238 661
110219-2 від 11.02.2019	2 381 234	2 762 635	1 688 786	2 055 189
Договір поставки	488 117	227 710	260 487	
Договір з клієнтами № 102-20 от 08.11.2020	180 441	1 183 472	180 441	1 183 472
110218-2	57 893	57 893		
ВІКТОРІЯ 2008	9 467 014	8 200 000	1 267 014	
Договір поставки	9 438 071	8 200 000	1 238 071	
Договір з постачальниками № 109-2 11.05.2021	28 343			28 343
Договір (Договір) ДП	2 160 288	1 125 288	1 035 000	
7.2019-20	2 160 288	1 125 288	1 035 000	
Договір ДП	4 048 110	6 565 419	859 959	3 208 288
Договір поставки №44-21 від 13.08.2021	3 341 184	3 000 000	341 184	
Договір поставки №47-21	365 054	91 267	273 787	
Договір з клієнтами № Договор поставки	44 076	113 076	44 076	113 076
Договір з клієнтами № 102-20 от 21.09.2020	52 895	111 862	39 962	49 779
Договір з клієнтами № 102-20 от 08.11.2020	87 491	87 491		
Договір з клієнтами № 11-20 от 08.11.2020	17 343	17 343		
Договір з постачальниками № 01-10-2021	151 183	144 862		43 476
Договір поставки №50-21 від 09.09.2021		3 000 000		3 000 000
Особливий договір поставки	634 840		486 396	
УНІВЕРСУМ ТОВ	634 840		486 396	
Радіат Івентс ТОВ	445 200		445 200	
Аванс ссучас	375 000		375 000	
Оплата авто 11/21	34 200		34 200	
Оплата авто 10/21	16 800		16 800	
Оплата авто 9/21	13 200		13 200	
МІКРОПІДВІДРОБНИЦТВО	1 374 428	1 054 776	407 512	87 860
Договір з постачальниками № Договор поставки 18.02	1 374 428	1 054 776	407 512	87 860
МІКРОПІДВІДРОБНИЦТВО МП	268 800		268 800	
Договір з постачальниками № Договор поставки 08.10.2021	268 800		268 800	
Промісметекс ТОВ	197 943	197 943	197 943	197 943
Договір з постачальниками № Договор поставки 2021	197 943	197 943	197 943	197 943
Радіат Івентс ТОВ	114 200		114 200	
Аванс обслуговування	80 000		80 000	
Оплата авто 10-21	34 200		34 200	
СУЧАСНІ ДОРОЖНІ МАТЕРІАЛИ ТОВ	79 455		79 455	
Особливий договір поставки	79 455		79 455	
Радіат Івентс ТОВ	61 562		61 562	

Рис. 2. Стан та динаміка заборгованості

Практичне застосування такої програми дозволяє не тільки інформувати керівництво щодо обсягів дебіторської заборгованості, а й приймати стратегічні рішення щодо її попередження.

Висновки

Побудова системи управлінського обліку на підприємстві є складним та щоразу досить специфічним процесом [10]. Таким чином, окресливши основні причини та пов'язані з ними проблеми управління дебіторською заборгованістю ТОВ «ЕМСС», для вдосконалення системи обліку та контролю дебіторської заборгованості можна рекомендувати впровадження ряду заходів вдосконалення інформаційного забезпечення даного виду обліку, перегляду засад договірних відносин між підприємством та його покупцями та покращання термінів виконання поставок клієнтам підприємства.

Література

1. Адамівська В.С. Удосконалення обліку довгострокової дебіторської заборгованості, зумовлене сучасною економічною ситуацією / Адамівська В.С., Сидорова О.І. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6(1). – С. 6–9.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36.
3. Бондарчук Н.В. Теоретико-методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості / Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2016. – Вип. 16(1). – С. 135–138.
4. Ганусич В.О. Облік дебіторської заборгованості:

управлінський та організаційний аспекти / Ганусич В.О., Гурська І.В. // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 441–445.

5. Гуцаленко Л.В. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Гуцаленко Л.В., Слободянюк І.С. // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №1 (56), том 3. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/675.pdf> (дата звернення 15.11.2021)

6. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навч. посіб. / Лігоненко Л.О., Новикова Н.М. – К. : КНТЕУ, 2005. – 275 с.

7. Онищенко О.В. Облікове забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства / Онищенко О.В., Ткаченко І.В., Здор Б.Ю. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 992–996.

8. Яременко Л.М. Формування обліково-аналітичної інформації в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства // Економічний вісник університету. – 2017. – Вип. 32(1). – С. 123–129.

9. Вербицька В.І. Значення організації бухгалтерського обліку та класифікація облікової звітності / Вербицька В.І., Бредіхін В.М. // Комунальне господарство міст. Сер.: Економічні науки. – 2021. – Вип. 5(165). – С. 33–37. DOI: <https://doi.org/10.33042/2522-1809-2021-5-165-33-37>

10. Вербицька В.І. Вдосконалення аналітичної системи управлінського обліку автотранспортного підприємства // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. X : НТУ «ХПІ». – 2018. – № 19(1295). – С. 23–26. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/37535>

References

1. Adamovska, V.S., Sidorova, O.I. (2016). Improvement of accounting long-term receivables due to the current economic situation. *Uzhorod National University Herald. Series International Economic Relations and World Economy*, 6(1), 6–9. [in Ukrainian]
2. Bilyk, M.D. (2003). Management of receivables of the enterprise. *Finance of Ukraine*, 12, 24–36. [in Ukrainian]
3. Bondarchuk, N.V., Vasilyeva, L.M. (2016). Theoretical and methodological foundations of accounting receivables. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences*, 16(1), 135–138. [in Ukrainian]
4. Hanusych, V.O., Hurska, I.V. (2016). Receivable accounting: administrative and organizational aspects. *Uzhorod National University Herald. Series Economic*

Sciences, 1(1), 441–445. [in Ukrainian]

5. Gucalenko, L.V., Slobodyanyuk, I.S. (2012). Control of account receivable is in management enterprise. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU*, 1(56), 3. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/675.pdf> [in Ukrainian]

6. Lihonenko L.O., Novykova, N.M. (2005). *Management of receivables of the enterprise. Textbook*. Kyiv, KNTEU, 275. [in Ukrainian]

7. Onyshchenko, O.V., Tkachenko, I.V., Zdor, B.YU. (2016). Oblikove zabezpechennya upravlinnya debitors'koyu zaborhovnistyu pidpryyemstva. *Global and National Problems of Economics*, 14, 992–996. [in Ukrainian]

8. Iaremenko, L.M. (2017). Formation of accounting-analytical information in receivables management enterprise. *University economic bulletin*, 32(1), 123–129. [in Ukrainian]

9. Verbytska, V., Bredikhin, V. (2021). The importance of the organization of accounting and classification of accounting. *Municipal economy of cities*, 5(165), 33–37. DOI: <https://doi.org/10.33042/2522-1809-2021-5-165-33-37> [in Ukrainian]

10. Verbytska, V. (2018). Improvement of the analytical management system of a motor transport enterprise. *Bulletin of the National Technical University «KhPI». Series: Economic science*, 19 (1295), 23–26. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/37535> [in Ukrainian]

Рецензент: д. н. з держ. управ., проф. В.В. Маліков, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Україна.

Автор: ВЕРБИЦЬКА Вікторія Іванівна

кандидат економічних наук, доцент, доцент каф. обліку і оподаткування

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

E-mail – verbytska67@gmail.com

ID ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7103-6738>

Автор: НАСОНЕНКО Ярослава Сергіївна

здобувач вищої освіти спеціальності «Облік і оподаткування»

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

E-mail – yaroslavanasonenko99@gmail.com

MANAGEMENT OF RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE

V. Verbytska, Ya. Nasonenko

Kharkiv National Automobile and Highway University, Ukraine

The article examined the current state of planning financial obligations and noted the urgency of the problem of the existence of receivables. The urgency of the problem arises due to the presence of a significant share of receivables in the assets of enterprises. The emergence of a problematic issue is the reason for the search for new ways and methods of control over accounts receivable. The organization and methodology for accounting for receivables for goods is shown on the example of TOV "EMSS". We found out that most of the company's income comes from the sale of equipment for the road construction industry, in particular, testing and diagnostic laboratories. The organization of accounting and the main problematic issues of management accounting of

receivables in TOV "EMSS" are investigated. The stages of work with contractors are described and the essence of each stage is described in detail. The stage of generating an invoice for payment is considered the moment of the beginning of the receivable to the seller. It has been established that the enterprise is most characterized by current accounts receivable for products, goods and services. At the same time, the company has no bad accounts receivable. The terms of payment for goods and services formed at the enterprise are described. The state and features of management accounting of receivables and their monitoring have been investigated. The main reasons for the origin of accounts receivable in TOV "EMSS" have been clarified. The necessity of work on improving the accounting of receivables and payables has been substantiated. Measures are proposed to reduce the occurrence of accounts receivable and recommendations for improving its information support are developed. The essence of the proposed measures is to automate the information base on accounts payable and receivable of settlement participants; discussion and inclusion in contracts of all obligations between the parties at the stage of concluding the contract; fast fulfillment of obligations for the supply of goods and services; prompt updating of the state of mutual debt, keeping records and reporting of ongoing mutual settlements.

Keywords: *accounts receivable, settlements, financial obligations, advance payment, debt, management accounting, contractual relations.*