

БОНДАРЕНКО

Ольга Михайлівна

УДК 657.21

МАСЮК

Ірина Ігорівна

i0631097180@gmail.com

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІНІМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ І КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

WAYS TO IMPROVE MINIMIZATION OF RECEIVABLES AND PAYMENTS AND MANAGEMENT BY THEM

к.е.н., доцент, Національний
авіаційний університетстудентка, Національний
авіаційний університетDOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2020.4.5>**BONDARENKO Olga Mykhailivna** – PhD in Economics, Associate Professor, National Aviation University**MASIUK Iryna Ihorivna** – student, National Aviation University

На сьогодні кожен суб'єкт господарювання стикався з дебіторською та кредиторською заборгованістю. Бувають випадки, коли заборгованість стає простроченою. Підприємство не може погасити свої борги через те, що дебітори не повертають свою заборгованість. Насправді дебіторська і кредиторська заборгованість тісно пов'язані між собою, що зі свого боку негативно впливає на структуру балансу та фінансові показники будь-якого контрагента. У статті розглянуто випадки виникнення заборгованостей та шляхи подолання (зменшення) дебіторської та кредиторської заборгованості.

* * *

На сегодня каждый субъект хозяйствования сталкивался с дебиторской и кредиторской задолженностью. Бывают случаи, когда задолженность становится просроченной. Предприятие не может погасить свои долги из-за того, что дебиторы не возвращают свою задолженность. На самом деле дебиторская и кредиторская задолженность тесно связаны между собой, что в свою очередь негативно влияет на структуру баланса и финансовые показатели любого контрагента. В статье рассмотрены случаи возникновения задолженностей и пути преодоления (уменьшения) дебиторской и кредиторской задолженности.

* * *

Introduction. To date, every entity has faced accounts receivable and payable. There are times when debt becomes overdue. An entity cannot repay its debt because debtors do not repay their debt. In fact, receivables and payables are closely linked, which in turn has a negative effect on the balance sheet and financial performance of any counterparty. This article discusses cases of arrears and ways of overcoming (reducing) accounts receivable and payables.

The purpose of the paper is to study the factors that influence the increase in accounts receivable and payable within the internal and external activities of the enterprise.

Results. In today's economic environment, a large number of Ukrainian enterprises went bankrupt and liquidated because they were unable to pay their debt to creditors. Also this situation arose due to a certain amount of cash, which was in circulation and in time did not enter the current account of the enterprise for payment of accounts payable. On the balance sheet receivables and payables account for a large percentage of both their and others' debt. We'll look at how and under what conditions debt can be reduced.

Conclusion. It is advisable to balance receivables and payables in order to control the debt at the enterprise. The constant cash flow should not stop. The debt of the debtors goes to pay off the debt to the creditors. The optimal ratio is when the accounts payable exceeds accounts receivable by 10-20%.

Ключові слова: заборгованість, дебітори, кредитори, зобов'язання, мінімізація, ризик

Ключевые слова: задолженность, дебиторы, кредиторы, обязательства, минимизация, риск

Keywords: debt, debtors, creditors, liabilities, minimization, risk

ВСТУП

У сучасних умовах господарювання велика кількість підприємств України збанкрутіли та ліквідувалися, оскільки не спроможні були оплатити заборгованість перед кредиторами. Також така ситуація виникла через певну суму грошових коштів, яка заходила в обігу і вчасно не потрапила до поточного рахунку підприємства для оплати кредиторської заборгованості. На балансі підприємств дебіторська і кредиторська заборгованість становлять великий відсоток як свого, так і чужого боргу. Ми розглянемо, яким чином і за яких умов можна зменшити суму боргових зобов'язань.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У цій статті теоретична основа опирається на наукові дослідження, періодичні видання, дані статистики, законодавчі акти та нормативні документи Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України та Президента України на економічну тему. Для проведення дослідження було використано методи діалектичного синтезу та аналізу, історичний та логічний підходи.

МЕТА роботи – вивчення факторів, які впливають на збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості у межах внутрішньої та зовнішньої діяльності підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогодні підприємства України знаходяться у стані загострення розрахунків з дебіторами та кредиторами, що значною мірою впливає на фінансовий стан підприємства. Контроль заборгованості відіграє важливу роль у діяльності кожного підприємства. Для того щоб зрозуміти як управляти дебіторською та кредиторською заборгованістю, розглянемо їх поняття керуючись законодавчими документами України.

Дебіторська заборгованість у балансі підприємства є фінансовим показником господарської діяльності, який зі свого боку визначає наступні показники: ліквідність та платоспроможність. Також це заборгованість дебіторів перед суб'єктом господарювання, яка має вигляд наданого споживчого кредиту та комерційного кредиту у грошовому вигляді покупцям, також можливий варіант передплати постачальникам, у них підприємство на основі майнового права може вимагати здійснити оплату боргу.

Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі - П(С)БО) 10 «Дебіторська заборгованість» – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Дебіторами є як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи [1].

Дебіторська заборгованість може утримуватися суб'єктом господарювання до закінчення терміну погашення, також призначатися для перепродажі, яка принесе прибуток підприємству за допомогою роялті, дивідендів і відсотків.

Майже кожне підприємство має у розпорядженні запозичені кошти, тобто кредиторську заборгованість. З погляду фінансової стабільності кредиторська заборгованість є джерелом для формування грошових засобів для суб'єкта господарювання і являється складовою господарських операцій. Часто підприємство позичає кошти і залучає їх в обіг для погашення старих зобов'язань. Так як кошти не використовуються у виробничих цілях – це впливає на фінансовий результат. Існує думка, що підприємство має позитивну стійкість, якщо у процесі своєї діяльності користується власним капіталом.

У більшості випадків суб'єкти господарювання допускають помилки в управлінні кредиторською заборгованістю, що пов'язано з невилпатою боргів.

Підприємства у разі отримання коштів для обігу найперше намагаються їх використати на власні потреби, і не поспішають виплачувати заборгованість кредиторам. Згідно з нормативною базою немає конкретного закону, який би примушував оплатити власні договірні зобов'язання, і це дозволяє ухилятися від боргових зобов'язань.

На володіння оборотними коштами помітно впливає наявність заборгованості перед кредиторами. Тривалий період погашення надає підприємству можливість на короткостроковий кредит. Термін, форму і суму до оплати зазвичай підприємство обирає самостійно, але якщо це розрахунок з такими фінансовими установами, як банки, страхові організації, або виплати до бюджету, то підприємства намагаються вчасно виплатити борг. Щоб уникнути штрафних санкцій,

або навіть кримінального провадження. У такому випадку останні, хто отримує виплачену суму, це постачальники і підрядники, тобто фактично вони несуть відповідальність за неспроможність підприємства оплатити свої борги.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої у майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [2].

Внаслідок отримання кредитів, які є видом зобов'язань, виникає кредиторська заборгованість [3].

З погляду права кредиторська заборгованість є частиною майна суб'єкта господарювання, тобто предметом правовідносин між підприємством та іншою стороною, кому організація винна кошти. Підприємство має право володіти і використовувати блага кредитора, але воно має обов'язково оплатити, або повернути запозичену частину майна кредиторам.

Отже, кредиторська заборгованість має дві ознаки. Перша – це певна частина майна, що належить на правах володіння підприємству, а друга – це заборгованість організації перед кредиторами, згідно з договором вони можуть вимагати повернення боргів.

У проведенні аналізу підприємств було досліджено, що збільшується частка дебіторської та кредиторської заборгованості у структурі та динаміці балансу, що призводить до пошуку шляхів управління заборгованостями і потребує вжити певних заходів.

У перелічених випадках: коли збільшується дебіторська заборгованість суб'єкта господарювання; термін, за який заборгованість дебіторів переростає у грошові кошти; зменшується періодичність її обертів – це все свідчить про неплатоспроможність дебіторів, ліквідацію чи банкрутство, наявні проблеми збуту, непродуману і нерациональну політику стосовно своїх покупців. Названі події не завжди доцільно сприймати як негативні, тому що нормальна заборгованість, не прострочена, не призведе до фінансових труднощів підприємство. Тобто це зменшення фінансових активів, додаткові витрати, зменшення фінансового прибутку і також виникнення ризику не виплати боргу. Також негативні фактори можуть відображати послаблений контроль підприємством політики збуту продукції для розширення ринку. Кошти, які не доступні підприємству, через неповернення заборгованості від дебіторів, не повинні довгий час бути недоступними, тому що це призведе до уповільнення оборотності капіталу, зменшить фінансову стійкість підприємства. Чим більший кругообіг коштів у дебіторів, тим швидше вони будуть їх виплачувати у ваше підприємство, що призведе до росту ліквідності оборотних активів.

Основні положення, яких повинно дотримуватися підприємство в управлінні дебіторською заборгованістю, це як мінімізувати розмір не повернутих коштів, особливо прострочену заборгованість. Зменшення терміну інкасації боргу задля зростання прибутку. Насамперед приділити увагу найбільшим та найдавнішим сумах, особливо якщо минув термін позивної давності необхідно вжити заходів.

Є декілька методів, як змусити дебітора повернути

борги.

1. Психологічний. Розповсюдити інформацію між постачальниками, які мають безпосередній зв'язок із фірмою, розіслати нагадування поштою і зробити телефонні дзвінки.

2. Юридичний. Звернутися до правоохоронних органів, подати позов до суду. Провести претензійну роботу.

3. Фізичні. Процес арешту майна.

4. Економічні. Введення штрафних санкцій (пеня, штраф, неустойка) за несвоєчасну оплату, відмова від надання послуг або постачання товару, передача під заставу майна чи майнових прав.

Якщо підприємство буде надавати знижки для оплати заборгованості у разі зменшення терміну її погашення, це буде спонукати їх до прискореної оплати рахунку. Даний метод використовується часто у високорозвинутих країнах, тому що, краще надати знижку і зменшити борг, чим втратити певну суму на реалізовану продукцію через інфляцію. Під час вивантаження товарів також можна застосовувати передоплату, проводити розрахунки за допомогою комерційних векселів, що дозволять здобути деякий відсоток за відстрочку оплати, застосувати механізм факторингу, який передбачає надання підприємством прав банку на отримання грошового розрахунку за допомогою платіжного доручення на товари і послуги, в обмін на основну частину боргу, термін якої минув, або є поточним. Якщо підприємство буде використовувати перераховані заходи, то це призведе до зменшення заборгованості дебіторів, допоможе використовувати дебіторську заборгованість в оборотах інвестиційної і операційної діяльності, що призведе до збільшення виручки підприємства.

Вкажемо основні події, які повинні відбутися на підприємстві для мінімізації дебіторської заборгованості.

1. Визначення рівня ризику несплати дебіторами своїх рахунків, поглиблений аналіз їх платоспроможності, фінансового стану, встановлення певних стандартів їх оцінки та ведення картотеки боржників.

2. Збільшення числа споживачів, що зменшить ризик несплати значним одним чи кількома покупцями, визначення кількості потенційних дебіторів.

3. Вчасне визначення заборгованості, яка є сумнівною.

4. Своєчасне оформлення та надання розрахункових документів.

5. Здійснення претензійної роботи у співпраці з юридичною службою.

6. Припинення відносин з дебіторами, які є порушниками платіжної дисципліни.

7. Систематичне здійснення інвентаризації заборгованості [3].

Для управління дебіторською заборгованістю, підприємство повинно встановити граничний розмір та термін погашення заборгованостей, дотримуватися їх, та створити чіткий план. Потрібно контролювати оптимальний розмір боргу, щоб не виникла ситуація з обмеженням фінансових ресурсів і не виникли проблеми з своїми кредиторами за зобов'язаннями, також не вплинуло на постійний процес виробництва продукції. А для простроченої заборгованості розробити окрему стратегію стягнення боргів і дотримуватися її.

Збільшення кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання, інтенсивність її обертів, свідчить про

нестабільний фінансовий стан підприємства, фінансові труднощі, зменшення ефективного керівництва, показники не кредитоспроможності, що складає фінансовий ризик для інвесторів і кредиторів. У разі збільшення періоду погашення заборгованості перед постачальниками підприємство погіршує свій діловий імідж, виникає ризик погіршення продуктивності праці робітників, штрафні санкції зі сторони держави. У випадках покриття заборгованостей за рахунок залучення кредитних коштів ситуація призведе до повернення більшої суми заборгованості у майбутньому, тобто ще й відсотки, комісії, пеня, особливо, якщо це фінансові установи.

Ефективне управління кредиторською заборгованістю є одним із головних вимог успішного функціонування підприємства в умовах сучасного ринку. Правильна стратегія з управління кредиторською заборгованістю допоможе ліквідувати негативні наслідки. Також це допоможе залучити додаткові фінансові ресурси.

Для курування потоку кредиторських заборгованостей необхідно керуватися трьома правилами.

1. Під час формування договору уточнити про виплату заборгованості сплатити найменшу суму відсоткових виплат.

2. Під час оформлення кредиту у фінансових установах керуватися найбільш вигідною пропозицією.

3. Не допускати виникнення простроченої заборгованості.

Кредиторську заборгованість можна як оптимізувати, так і мінімізувати. Найбільш продуктивним рішенням є її мінімізація, тобто зменшення заборгованості перед кредиторами.

Для правильного управління заборгованістю необхідно розраховувати на майбутнє розмір боргу кредиторів. Підприємство необхідно здійснювати контроль заборгованості, особливо простроченої. У разі зменшення власної дебіторської заборгованості зменшується і кредиторська заборгованість. За допомогою аналітичного обліку порахувати уявний термін погашення звичайної заборгованості та утворення простроченої. На великих підприємствах доцільно створити відділ за контролем дебіторської та кредиторської заборгованості.

Основні шляхи мінімізації дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві.

1. Розрахунок виникнення в майбутньому дебіторської та кредиторської заборгованості, проведення аналізу поставок та документальне оформлення актів і рахунків.

2. Встановлення кредитної політики та періоду інкасації як для груп дебіторів так і кредиторів.

3. Аналіз, сортування та дослідження дебіторів та кредиторів відповідно до розміру закупівлі, процесу оплати рахунків, кредитної історії, конкуренції товару на ринку пропозицій.

4. Проведення щорічної звірки взаєморозрахунків з дебіторами і кредиторами, що підтверджено документально.

5. Контроль та зменшення вартості безнадійних боргів.

6. Встановлення таких умов для продажу, які дають гарантію повернення коштів.

ВИСНОВКИ

Для контролю заборгованості на підприємстві є доцільним збалансування дебіторської та кредиторської заборгованості. Постійний кругообіг грошових коштів не повинен зупинятися. Заборгованість дебіторів іде на погашення заборгованості перед кредиторами. Оптиміальне співвідношення – це коли кредиторська перевищує дебіторську заборгованість на 10-20 %.

Суттєве зменшення заборгованості у структурі балансу можливе за дотримання шляхів мінімізації дебіторської та кредиторської заборгованості, також це допоможе уникнути фінансових втрат. Удосконалення контролю на підприємстві за дебіторською та кредиторською заборгованістю покращить фінансові показники і позитивно вплине на процес виробництва.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", затверджене наказом Міністерства фінансів від 08.10.99 № 237. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99)

[show/z0725-99](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів від 31.01.2000 р. № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

3. Вірстюк Н.В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторської заборгованості на сучасному етапі. Київ: Правда, 2011. 160 с. URL: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm.

References

1. Regulation (standard) of accounting 10 "Receivables", approved by the order of the Ministry of Finance of 08.10.99 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. (in Ukrainian)

2. Regulation (standard) of accounting 11 "Obligations", approved by the order of the Ministry of Finance of 31.01.2000 № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>. (in Ukrainian)

3. Virstjuk N.V. Improvement of the system of accounting and management of receivables at the present stage. Kyiv: Pravda, 2011. 160 p. URL: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm.