

УДК: 657

## ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ПРИЗНАЧЕНА ДЛЯ ПРОДАЖУ ТА ДО ПОГАШЕННЯ: ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗПОДІЛУ В ОБЛІКУ

Тирінов Андрій Вікторович, к.е.н., старший викладач, ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків, Україна

*Анотація – Досліджено проблему накопичення обсягів дебіторської заборгованості підприємства, обґрунтовано пропозиції стосовно удосконалення ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в частині відображення операцій факторингу дебіторської заборгованості для отримання достовірної інформації про стан дебіторської заборгованості, призначеної для продажу, її подальшого аналізу та оптимізації.*

*Ключові слова – дебіторська заборгованість, продаж, факторинг, облікова інформація, фактор, облік*

Неузгодженість термінів відвантаження продукції, товарів, виконання робіт та надання послуг з термінами компенсації їх вартості як невід’ємна складова сучасних розрахунків вітчизняних товаровиробників обумовлює виникнення дебіторської заборгованості. Накопичення значних обсягів дебіторської заборгованості на балансі підприємства є негативною тенденцією, бо характеризує низьку ефективність його збутової політики, спричиняє відволікання високоліквідних активів із господарського обігу підприємства, обумовлює необхідність пошуку додаткових джерел фінансування поточної діяльності, внаслідок чого зростають фінансові витрати позичальника, тощо. За цих умов, проблематика належного обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства сьогодні постає особливо гостро та потребує вирішення в напрямі підвищення інформативності даних бухгалтерського обліку про стан та рух

заборгованості дебіторів підприємства.

В сучасній літературі та на практиці обліку існує розвинена класифікація дебіторської заборгованості, але поза увагою науковців і практиків залишається питання її розподілу за критерієм цільового призначення на дебіторську заборгованість призначену для продажу та погашення. Така класифікація доцільна виходячи із наступного.

За П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», дебіторська заборгованість як контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства внаслідок попереднього відвантаження продукції чи товарів, виконання робіт або надання послуг, є одним із видів фінансових активів суб’єкта господарювання [5]. Фінансові активи за метою використання підприємством-утримувачем поділяються на такі, що не призначені та призначені до подальшого продажу для отримання прибутку від короткотермінових змін їх вартості та/або винагороди посередника.

Враховуючи нестабільність валютних курсів та динамічність інфляційних процесів слід відзначити мінливий характер реальної вартості дебіторської заборгованості у часі. Саме тому з метою недопущення втратання коштів підприємства та підвищення його ліквідності в процесі управління дебіторською заборгованістю фінансові менеджери мають враховувати альтернативу її продажу. Даний напрям використання дебіторської заборгованості як фінансового інструменту надає можливість підприємству нівелювати вплив інфляційних процесів на грошовий потік, рефінансувати дебіторську заборгованість та оперативно

задовольнити потреби фінансування поточної діяльності підприємства без залучення високовартісного позикового капіталу.

Господарським кодексом України визначено, що праввідносини, де «одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)» [2] належать до сфери факторингу.

У світовій практиці факторингові операції отримали розповсюдження в сфері обслуговування операцій з реалізації продукції починаючи з 60-х років ХХ сторіччя. Сьогодні спостерігається тенденція до щорічного зростання надання факторингових послуг на рівні близько 18%, а обсяги факторингових послуг в країнах ЄС досяг 10% ВВП [1].

На практиці факторингу факторами найчастіше виступають банківські установи, а також спеціалізовані факторингові та інвестиційні компанії. Специфіка їх діяльності в процесі здійснення факторингових операцій передбачає рефінансування заборгованості дебітора у підприємства постачальника на платній основі. Вартість факторингових послуг залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами і коливається в інтервалі 1-10% суми рефінансування. До вартості факторингу можуть входити: безпосередня вартість фінансування; вартість прийняття банком ризиків (кредитного ризику, ризику ліквідності, процентних ризиків); вартість ведення обслуговування операцій (обробка документів, ведення обліку операцій, інформаційне забезпечення клієнтів щодо платіжної дисципліни дебіторів); вартість адміністрування дебіторської заборгованості тощо [1]. Безпосередня плата фактору встановлюється як відсоток від суми прав грошових вимог, тобто суми дебіторської заборгованості, яка рефінансується

фактором.

Отже для правовласника вимог грошового зобов'язання використання факторингу є ефективним інструментом підвищення ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості при відносно невеликих витратах порівно з ризиком зниженням реальної вартості заборгованості дебітора та неповернення ним коштів взагалі. У даному зв'язку слід відзначити необхідність деталізації обліку в частині відображення заборгованості дебіторів, призначеної до погашення та для продажу.

Діючими нормативно-інструктивними актами, що регламентують порядок бухгалтерського обліку на підприємствах, визначено необхідність узагальнення інформації про поточну заборгованість дебіторів на рахунках 3 класу плану рахунків у складі синтетичного рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який має такі субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»; 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»; 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ»; 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням». За дебетом рахунку 36 відображається вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт та наданих послуг з урахуванням податку на додану вартість, акцизного податку та інших податків та зборів, що підлягають відрахуванню до державного бюджету, включених у вартість реалізації. За кредитом рахунку 36 відображаються суми компенсації вартості відвантаженої продукції, товарів, наданих послуг та виконаних робіт, які отримано підприємством від дебіторів на рахунки в банківських установах, до каси підприємства тощо. Сальдо рахунку 36 відображає залишок непогашеної заборгованості дебіторів підприємства за отримані товари, продукцію, роботи та послуги [3].

Тобто за діючими нормами не призначено спеціального рахунку для відображення дебіторської заборгованості, призначеної для продажу, передбачається,

що її вартість підлягає подальшій повній компенсації. Це унеможливило виокремлення її сум із загального обсягу дебіторської заборгованості підприємства для цілей економічного аналізу в рамках поточного управління діяльністю компанії.

На вирішення завдання окремого обліку даного виду заборгованості дебіторів представляється доцільним введення додаткового субрахунку синтетичного рахунку 36. В свою чергу, підвищення аналітичності фінансової звітності підприємства в частині розкриття інформації про стан та рух дебіторською заборгованості підприємства вимагає введення до складу оборотних активів Форми №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» додаткової статті «Дебіторська заборгованість, призначена для продажу» у складі статті 1125 «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги». Це забезпечить можливість окремого аналізу наявності та руху призначеної до погашення та для продажу дебіторської заборгованості підприємства, що особливо актуально в умовах розвитку фінансових ринків, активного зростання попиту на послуги факторингу з боку вітчизняних підприємств в процесі здійснення ними торговельних операцій. Така деталізація обліку дебіторської заборгованості дозволить підвищити аналітичність бухгалтерської інформації про стан та рух дебіторської заборгованості підприємства та забезпечить підвищення ефективності її контролю і аудиту.

### Список використаної літератури

1. Вартість факторингу. Офіційний сайт ПАТ «Укрексімбанк». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eximb.com/ukr/sme/everyday/factoring/cost/>.
2. Господарський кодекс України : Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Інструкція про застосування Плану

рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України : №291 від 30 листопада 1999 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» : Наказ Міністерства фінансів України : 87 від 31.03.99. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України : N 559 від 30.11.2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

6. Особливості обліку дебіторської заборгованості, сумнівних боргів // Офіційне видання державної фіскальної служби України. – 2013. - № 25. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5654>.

Автор

**Тирінов Андрій Вікторович**, к.е.н., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця, a-v-t-@ukr.net

Тези доповіді надійшли 31 січня 2017 року.

Опубліковано в авторській редакції.