

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ І АУДИТУ

Кафедра обліку у виробничій  
сфері

**КУРСОВА РОБОТА**

**З фінансового і управлінського обліку**

на тему:

**«Облік зобов'язань підприємства, їх визнання та оцінка»**

Студентки 4- го курсу групи ОПД-42

Дерень Наталії Мирославівни

Науковий керівник: к. е. н. доцент

Кундеус О. М.

Національна шкала \_\_\_\_\_

Кількість балів                      Оцінка ECST \_\_\_\_\_

Члени комісії:

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(Прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(Прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(Прізвище та ініціали)

Тернопіль-2017

*Зміст*

<i>Вступ.....</i>	<i>3</i>
<i>1. Формування політики управління дебіторською заборгованістю.....</i>	<i>4</i>
<i>2. Дебіторська заборгованість в системі договірною права.....</i>	<i>12</i>
<i>3. Методика обліку дебіторської заборгованості у зарубіжних країнах...</i>	<i>27</i>
<i>4 Облік розрахунків з дебіторами за товарними операціями.....</i>	<i>34</i>
<i>Висновки.....</i>	<i>40</i>
<i>Список використаних джерел.....</i>	<i>41</i>

**Вступ**

Перехід від падіння до зростання українського промислового виробництва потребує вироблення стратегії післякризового розвитку промисловості, спрямованої на забезпечення глибоких якісних зрушень у системі економічних відносин. Фінансова незалежність та участь вітчизняних господарюючих суб'єктів у міжнародних економічних відносинах зумовлюють необхідність безперервного забезпечення виробничого циклу оборотними засобами.

Розвиток принципово нового підходу до проблем платіжно-розрахункових відносин між суб'єктами ринку зумовлює необхідність досліджувати похідну уповільнення даних відносин - дебіторську заборгованість. В цьому зв'язку достовірне відображення в системі бухгалтерського обліку інформації про стан дебіторської заборгованості має винятково важливе значення, так як від цього залежить ефективність здійснення контролю за станом платіжної дисципліни, а також якість проведення економічного аналізу. Від величини дебіторської заборгованості залежить і фінансова стійкість підприємства. Саме актуальність наведених питань в умовах реформування бухгалтерського обліку і зумовили вибір теми курсової роботи.

## **1. Формування політики управління дебіторською заборгованістю**

Поняття „заборгованість” виникло разом із самим бухгалтерським обліком. Вказане поняття застосовувалось ще древнього Риму, що було відведено процедурі вимагання боргу в знаменитих законах XII таблиць (451-450 р.р. до н.е.).

Відповідно до розпоряджень закону, боржнику, що не погасив у термін зобов'язань, надавалося 30 пільгових днів, впродовж яких він міг сплатити борг. Після закінчення цього терміну, якщо дебітор не погасив борг, то його продавали разом із усім його майном у рабство за кордон.

В більш пізній період виник цілий науковий напрямок, який дістав назву –“юридичний”. На основі цього напрямку виникла наука “логісмографія” - вчення, яке полягало в послідовній персоналізації рахунків. Основні положення юридичного або як його називали раніше, правового напрямку були викладені вже в першій друкованій праці з бухгалтерського обліку “Трактаті про рахунки і записи” Луки Пачолі. На думку італійського вченого та його послідовників, господарська діяльність складається з окремих актів отримання та видачі, і за своєю суттю кожна господарська операція містить у собі зобов'язання отримувача і право того, хто його видає. Як наслідок при здійсненні таких операцій завжди відбувається виникнення нових прав і зобов'язань.

Відомому французькому юристу XX сторіччя Рене Саватьє належить таке визначення бухгалтерського обліку: “бухгалтерський облік – це відображення динаміки вимог і зобов'язань”. При цьому вимоги відображають в активі балансу, зобов'язання – в пасиві балансу. Співвідношення прав і вимог визначає фінансову стійкість підприємства. Зобов'язання і права – це два полюси обліку.

Саме французьким юристам належать погляди на факти господарського життя як на об'єкти бухгалтерського обліку. Вони розглядали бухгалтерський облік як науку про методи реєстрацій фактів господарського життя, які здійснюють суб'єкти господарювання. Класифікація фактів господарського життя є основою класифікації рахунків бухгалтерського обліку.

Таким чином можна зробити висновки, що дебіторська і кредиторська заборгованість завжди були в центрі уваги бухгалтерів.

Сучасний етап економічного розвитку країни характеризується значним зниженням платіжного обороту, який викликає ріст дебіторської заборгованості на підприємствах. Тому важливим завданням фінансового менеджменту є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямоване на оптимізацію загального її розміру і забезпечення інкасації боргу.

В господарській практиці дебіторська заборгованість класифікується за такими видами (рис.1.):



**Рис. 1. Класифікація дебіторської заборгованості.**

Серед перерахованих видів найбільший обсяг дебіторської заборгованості підприємств приходить на заборгованість покупців за відвантажену продукцію (перші три види дебіторської заборгованості). В загальній сумі дебіторської заборгованості на розрахунки з покупцями приходить 80-90%. Тому управління дебіторською заборгованістю на підприємстві пов'язано в першу чергу з оптимізацією розміру і забезпечення інкасації заборгованості покупців за розрахунками за реалізовану продукцію. З метою ефективного

управління цією дебіторською заборгованістю на підприємствах повинна розроблятися і здійснюватися особлива фінансова політика управління дебіторською заборгованістю. (або його кредитна політика по відношенню до покупців продукції).

Політика управління дебіторською заборгованістю представляє собою частина загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції та оптимізації загального розміру такої заборгованості і забезпечення своєчасної її інкасації.

Формування політики управління дебіторської заборгованості підприємства здійснюється за такими етапами:

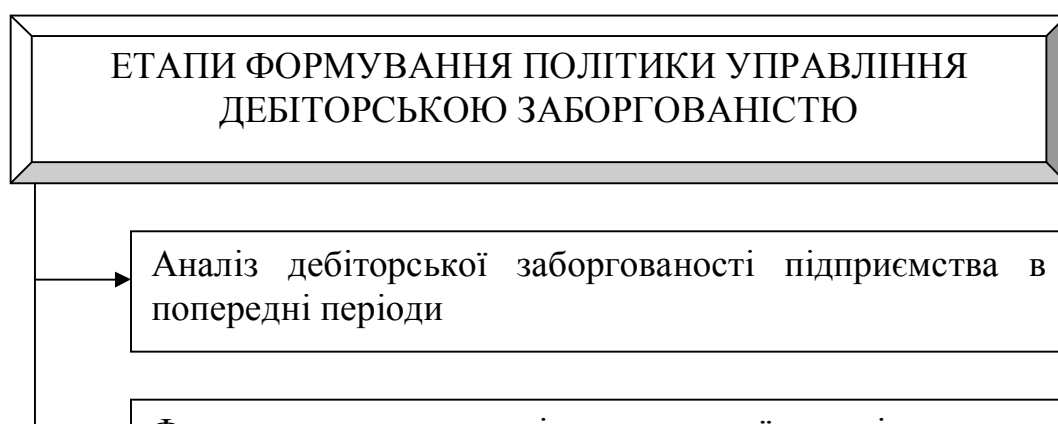
Розглянемо більш докладніше ці етапи (рис.2.).

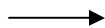
#### 1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства в попередні періоди

Основним завданням цього аналізу є оцінка рівня і стану заборгованості підприємства, а також ефективності інвестованих в неї фінансових ресурсів. Аналіз дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями проводиться в розрізі товарного і споживчого кредиту.

#### 2. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції.

В сучасній комерційній і фінансовій практиці реалізація продукції в кредит отримала широке розповсюдження як в нашій країні, так і за границею. Формування принципів кредитної політики відображає умови цієї практики і спрямовано на підвищення ефективності операційної та фінансової діяльності підприємства.





**Рис.2. Етапи формування політики управління дебіторської заборгованості.**

В процесі формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції вирішується два питання :

- а) в яких формах здійснюється реалізація продукції в кредит;
- б) який тип кредитної політики слід вибрати підприємству.

Форми реалізації продукції в кредит має дві різновидності - товарний і споживчий кредит.

Товарний кредит представляє собою форму оптової реалізації продукції її продавцем на умовах відстрочення платежу, якщо таке відстрочення перевищує

звичайні терміни банківських розрахунків. Як правило товарний кредит надається оптовому покупцю продукції на термін від одного до шести місяців.

Споживчий кредит ( в товарній формі) представляє собою форму роздрібною реалізації товарів покупцям з відстроченням платежу. Він надається на термін від шести місяців до двох років.

*3. Визначення можливої суми фінансових ресурсів, інвестованих в дебіторську заборгованість за товарним і споживчим кредитом.* При розрахунку цієї суми необхідно враховувати заплановані обсяги реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочки платежу за окремими формами кредит; середній період прострочення платежу виходячи із господарської практики, яка склалася: коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни реалізованої в кредит продукції.

*4. Формування системи кредитних умов.* В склад цих умов входять такі елементи:

- термін надання кредиту (кредитний період);
- розмір надання кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні розрахунків за придбану продукцію);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань.

*5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціації умов надання кредиту.* В основі встановлення таких стандартів оцінки покупців лежить їх кредитоспроможність. Кредитоспроможність покупців характеризує систему умов, які визначають його здатність залучати кредит в різних формах і в повному обсязі в передбачені терміни виконувати всі пов'язані з цим фінансові зобов'язання.

Формування системи стандартів оцінки покупців включає такі елементи:

- визначення системи характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців;
- формування і експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців;



- вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоспроможності покупців;
- групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності;
- диференціацію кредитних умов у відповідності з рівнем кредитоспроможності покупців.

*6 Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості.* В складі цієї процедури повинні бути передбачені: терміни і форми попереднього і послідуєчого нагадування покупців про дату платежі; можливостей і умов пролонгування боргу за наданий кредит; умови подання до суду відносно некредитоспроможності дебіторів.

*7 . Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.* Розвиток ринкових відносин та інфраструктури фінансового ринку дозволяє використовувати в практиці фінансового менеджменту ряд нових форм управління дебіторською заборгованістю – її рефінансування, тобто прискорене переведення в інші форми оборотних активів підприємства; грошові ресурси і високоліквідні короткострокові цінні папери.

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, яка використовується в сучасних умовах є:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцям продукції;
- форфейтинг.

Факторинг представляє собою фінансову операцію, яка полягає в уступці підприємством-продавцем права отримання грошових ресурсів за платіжними документами за надану продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії – „фактор компанії”, які приймають на себе всі кредитні ризики по інкасації боргу. За здійснення такої операції банк (фактор-компанія) бере з підприємства- продавця певну плату в процентах до суми платежу.

Облік векселів, виданих покупцями продукції, представляє собою фінансову операцію по їх продажу банку за певною ціною, яка встановлюється

в залежності від їх номіналу, терміну погашення і облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка складається із середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагород, а також рівня премії за ризик при сумнівній платоспроможності векселедавця.

8. *Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.* Такий контроль організується в рамках побудови загальної системи фінансового контролю на підприємстві як самостійний його блок. Одним з видів таких систем є „Система АВС” стосовно до портфеля дебіторської заборгованості підприємства. В категорію А включаються при цьому найбільш великі і сумнівні види дебіторської заборгованості; в категорію В – кредити середніх розмірів; в категорію С – інші види дебіторської заборгованості.

Виникнення будь-яких фінансових відносин передбачає і виникнення кредиторської заборгованості.

Порядок обліку дебіторської заборгованості регулюється П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”.

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод, і її сума може бути достовірно визначена .

Майбутня економічна вигода - це потенціал, який може (прямо або непрямо) сприяти надходженню грошових коштів та їх еквівалентів на підприємство.

Дебітори - це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи: зростання заборгованості за комерційним кредитом обумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції і зростання їх вартості. Для сплати боргів організації повинні

перетворювати високоліквідні активи в грошові кошти, у протилежному випадку їм загрожує банкрутство.

Величина дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами. Їх можна поділити на внутрішні і зовнішні.

Зовнішніми факторами є:

- стан економіки в країні - спад виробництва збільшує розміри дебіторської заборгованості;

- стан розрахунків в країні - криза неплатежів призводить до зростання дебіторської заборгованості;

- ефективність грошово-кредитної політики НБУ — обмеження емісії викликає нестачу готівки і ускладнює розрахунки;

- рівень інфляції - при високій інфляції дебітори не поспішають позбавитись боргів: чим пізніше строк сплати боргу, тим менше його сума;

- вид продукції - якщо це сезонна продукція, дебіторська заборгованість зростає;

- обсяг ринку і ступінь його насиченості - якщо ринок малий і насичений даним видом продукції, виникають труднощі з реалізацією.

До внутрішніх факторів слід віднести:

- кредитну політику підприємства - неправильне встановлення строків і умов надання кредитів, а також критеріїв кредитоздатності і платоспроможності клієнтів, не надання знижок при достроковій оплаті ними рахунків, невраховані ризики можуть призвести до різкого зростання дебіторської заборгованості;

- види розрахунків - використання розрахунків, які гарантують платіж, скорочує розміри дебіторської заборгованості;

- стан контролю за дебіторською заборгованістю;

- професіоналізм менеджера, який займається управлінням дебіторською заборгованістю підприємства;

- інші фактори.

Завданням керівника (який відповідно до законодавства відповідає за організацію бухгалтерського обліку) є передбачення в наказі про облікову політику застосування одного з методів нарахування резерву. Списується заборгованість з балансу за рішенням (наказом) керівника

## **2 Дебіторська заборгованість в системі договірних прав**

Термін “господарський договір” у право України введено Арбітражним процесуальним кодексом України, який регулює порядок розгляду і вирішення господарських спорів. Господарський договір – це майнова угода господарюючого суб’єкта з контрагентом, яка встановлює (змінює, припиняє) зобов’язання сторін у сфері господарської і комерційної діяльності, при виробництві і реалізації продукції, виконанні робіт, надання.

Категорія “господарські зобов’язання” водночас є і загальною і частковою стосовно господарського договору. Загальною вона є тому, що господарські зобов’язання виникають з ряду підстав, а саме: з державного замовлення; з господарського договору, укладеного на підставі держзамовлення; з господарського договору, укладеного за простою згодою сторін; з інших підстав, що не суперечать закону. З іншого боку, зміст господарського договору – це сукупність господарських зобов’язань сторін, тобто їх взаємних прав та обов’язків, що виникають саме з такого договору. Тобто категорія господарського договору є узагальненою щодо договірних господарських зобов’язань. Господарський договір – це юридичне джерело договірних господарських зобов’язань.

Господарський договір, як і будь-який інший, виконує в економіці ряд функцій.

Функції господарського договору — це передбачені або санкціоновані законом регулятивні властивості його як юридичного акта, завдяки яким врегульовуються відповідні господарські відносини.

Господарському договору властиві загальні договірні і специфічні, тобто господарсько-договірні, функції.

Загальними функціями договору є:

- ініціативна (договір як акт вияву ініціативи і узгодженої волі сторін врегулювати певні відносини);
- програмно-координаційна (договір як програма поведінки сторін щодо здійснення господарських відносин і засіб узгодження, координації їхніх дій відповідно до економічних інтересів і намірів);
- інформаційна (договір завдяки формальній визначеності його умов включає в себе інформацію про правове становище сторін у договорі, яка необхідна сторонам, у відповідних випадках —юрисдикційним органам, третім особам);
- гарантійна (лише завдяки договору включаються в дію такі правові гарантії виконання договірних зобов'язань, як неустойка, завдаток, застава тощо);
- правозахисна (договір є правовою формою відносин, тобто формою, в межах якої забезпечується примусове виконання зобов'язань сторін шляхом використання майнових санкцій, засобів оперативного впливу).

Специфічними, властивими господарському договору, є такі функції:

- правового забезпечення економічних потреб стосовно тих споживачів, потреби яких централізовано враховуються державою і фінансуються за рахунок державного бюджету. Цю функцію виконує такий особливий господарський договір, як державний контракт;
- правового засобу реалізації державних замовлень. Державні замовлення — це обов'язкові для виконавців юридичні акти централізованого планування виробництва .

Щодо господарського договору діє загальне правило, за яким він має бути укладений у письмовій формі. Це правило встановлено ст. 44 Цивільного кодексу, яка називається "Письмові угоди". Закон вимагає, щоб господарські договори укладалися письмово і були підписані уповноваженими особами.

Разом з тим ст. 154 Цивільного кодексу дає змогу сторонам обирати певну письмову форму господарського договору. Зокрема, такі господарські договори, як договір поставки, міни, купівлі-продажу, можуть укладатися у формі одного письмового документа, що його підписують сторони. Це так звана повна письмова форма. Крім того, договірні відносини між сторонами можуть бути встановлені у так званій скороченій письмовій формі — шляхом обміну листами, телетайпограмами, радіограмами, телеграмами і т. ін. Письмовою формою договору поставки визнається також замовлення покупця, прийняте до виконання. Мається на увазі, що поставка продукції, яка не розподіляється у централізованому порядку, здійснюється безпосередньо на замовлення покупців, які не відхилені постачальниками протягом 20 днів після їх одержання, якщо в зазначених замовленнях є дані щодо кількості, розгорнутої номенклатури, якості продукції, строків поставки, ціни, інших необхідних для здійснення поставки даних.

При укладанні ряду господарських договорів застосовують не довільні, а уніфіковані (стандартні) форми договірних документів, щодо яких діють спеціальні правила їх складання і які мають точно визначені офіційні назви. Зокрема, це стосується форми договорів перевезення вантажів.

На автомобільному транспорті формою договору є товарно-транспортна накладна, на внутрішньому водному — накладна. На морському транспорті накладною оформляють малокаботажні перевезення вантажів. Для інших договорів морських перевезень вантажів застосовують такі форми, як рейсовий чартер і коносамент (ст. 134 Кодексу торговельного мореплавства).

Недодержання встановленої законом форми господарського договору не тягне за собою його недійсності, якщо інше не передбачено законодавством. Зокрема, недійсними внаслідок недодержання простої письмової форми є угоди

про неустойку і поруку (статті 180 і 191 ЦК), заставу (ст. 13 Закону України "Про заставу").

Укладання господарського договору – це зустрічні договірно-процедурні дії двох або більше господарюючих суб’єктів щодо вироблення умов договору, які відповідають їх реальним намірам та економічним інтересам, а також юридичне оформлення договору як правового акту.

Законодавством України (статті 153—158 ЦК) встановлено загальний порядок укладання будь-яких цивільних договорів (незалежно від їх видів), який стосовно господарських договорів діє тоді, коли сторони вільно укладають господарські договори: на біржових торгах, ярмарках, аукціонах тощо. При цьому пропозиція укласти договір має бути чітко висловлена і виражати справжній намір господарюючого суб’єкта вступити в договір. Пропозиція вважається достатньо визначеною, коли в ній зазначено всі істотні умови договору або порядок їх визначення.

Договір визнається укладеним, якщо між сторонами досягнуто згоди щодо його істотних умов (тобто тих, які визнані такими за законом або необхідні для договорів такого виду), а також всіх умов, щодо яких за заявою однієї зі сторін має бути досягнуто згоди. Коли пропозицію укласти договір зроблено із зазначенням строку для відповіді, договір вважається укладеним, якщо особа, яка зробила пропозицію, одержала від іншої сторони відповідь про прийняття пропозиції протягом цього строку.

Другою особливістю укладання господарських договорів є доарбітражне врегулювання розбіжностей, що виникають при цьому. Такі розбіжності між підприємствами, організаціями розглядають керівники чи заступники керівників підприємств та організацій або за їх уповноваженням інші особи.

За наявності заперечень щодо умов договору підприємство чи організація, які одержали проект договору, складають протокол розбіжностей, про що робиться застереження у договорі, та в 20-денний строк надсилають іншій стороні два примірники протоколу розбіжностей разом з підписаним договором. Підприємство, організація, які одержали протокол розбіжностей,

зобов'язані протягом 20 днів розглянути його, вжити заходів до врегулювання розбіжностей з другою стороною, включити до договору всі прийняті пропозиції, а ті розбіжності, що залишились неврегульованими, передати в цей же строк на вирішення арбітражного суду.

Якщо підприємство чи організація, які одержали протокол розбіжностей щодо умов договору, заснованого на державному замовленні, не передадуть розбіжностей, що залишились неврегульованими, на вирішення арбітражного суду в зазначений строк, то пропозиції другої сторони вважаються прийнятими. В інших випадках договір вважається неукладеним.

Описаний порядок доарбітражного врегулювання розбіжностей, що виникають при укладанні господарських договорів, визначений ст. 10 Арбітражного процесуального кодексу України. Він є загальним і підлягає додержанню сторонами, якщо інший (спеціальний) порядок не встановлено чинним на території України законодавством, яке регулює конкретний вид господарських відносин (ст. 5 АПК України).

Отже, третьою особливістю укладання господарських договорів є те, що законодавство передбачає спеціальні порядки укладання господарських договорів окремих видів. Суть їх полягає в тому, що форми, строки укладання таких договорів та ін. регулюються нормами кодексів, статутів, правил та положень про конкретні види господарських договорів.

На господарські договори поширюються такі інститути і категорії загального зобов'язального права, як загальні умови виконання зобов'язань (ст. 161 ЦК), забезпечення виконання зобов'язань (статті 178—196 ЦК), відповідальність за порушення зобов'язань (статті 203—215 ЦК), умови про строк (статті 165 і 166 ЦК) та місце виконання зобов'язань (ст. 167 ЦК). Особливість виконання господарських договорів полягає лише в тому, що ці категорії та інститути значною мірою деталізуються ще й господарським законодавством про окремі види договорів.



Принципи виконання господарських договорів. Ці принципи є загальнодоговірними (ст. 161 ЦК). Коротко їхню сутність можна визначити формулою: "виконання господарських договорів має бути чітким і точним".

Основним принципом є принцип належного виконання господарського договору. Це, зокрема, означає виконання його належним суб'єктом (боржником) відповідно до предмета виконання, визначеного у договорі, у належному місці, відповідним способом і т. ін.

З цього основного принципу впливає другий принцип — *реального виконання* господарського договору. Він закріплений у ст. 208 Цивільного кодексу, згідно з якою зобов'язання повинно бути виконано в натурі. Це означає, що боржник має вчиняти дії, які передбачені господарським договором, а саме: передати майно, виконати роботу, надати послугу тощо. Замінювати ці дії іншими можна лише за згодою кредитора, але це вже буде інший договір.

Невиконання господарського договору реально, в натурі, породжує право кредитора вимагати цього примусово (зокрема, вимагати відібрання майна — об'єкта договору майнового найму і передачі його кредиторіві).

З принципу належного виконання впливає і третій принцип — *виконання господарського договору у встановлений строк*. Щодо всіх господарських договорів строк є, як правило, їхньою істотною умовою. Тому порядок включення цієї умови до договору досить детально регулюється господарським законодавством (наприклад, Положенням про поставки продукції виробничо-технічного призначення та Положенням про поставки товарів народного споживання — щодо відносин поставки).

Розглянемо особливості укладання зовнішньоекономічних договорів.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може впливати з доручення, статутних документів, договорів та

інших підстав, які не суперечать Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

Договори (контракти) на здійснення зовнішньоекономічних відносин укладаються після всестороннього вивчення ситуації, на зовнішньоекономічному ринку, відомостей про попит і пропозицію, ділову репутацію підприємства-нерезидента, з яким є намір здійснення певних відносин, його фінансовий стан. Нерідко застосовується надсилання нерезиденту пропозиції (оферти), що містить основні умови контракту, підписання протоколів про наміри, парафування, тобто попереднє підписання договорів, яке дає можливість вивчити повноваження іноземного партнера, забезпечити правомочність сторін. Лише після цього можна дати згоду на укладання договору-акцепт.

Якщо пропозиція надсилається декільком можливим покупцям, вона є вільною офертою. Тверда оферта означає, що пропозиція надіслана лише одному покупцю.

Крім оферти (пропозиції) продавця, застосовуються замовлення покупця довільної форми, в яких наводяться вимоги щодо майбутньої поставки зазначеного в них товару.

Основою для надсилання оферти чи замовлень є інформація про потенційних партнерів у зовнішньоекономічних відносинах.

Зовнішньоекономічні відносини здійснюються за такими договорами (контрактами): купівля-продажу; майнового найму; зберігання; комісії (консигнації); доручення; перевезення; страхування; кредитування; дарування; застави; у ліцензійному контракті про використання виняткових або аналогічних прав. Ці договори (контракти) можуть бути форвардними, тобто в них передбачають поставку реального товару у встановлені терміни на майбутнє. Вони часто укладаються на товар, який ще не вироблено, наприклад, майбутній урожай. Форвардні контракти, укладені при купівлі-продажу валют, передбачають оплату через певний термін за курсом, зафіксованим у момент укладання договору.

Компенсаційний контракт передбачає оплату поставлених машин, обладнання, сировини, наданих кредитів зустрічною поставкою товарів, вироблених з використанням раніше одержаних ресурсів. У міжнародних економічних відносинах вони застосовуються при відсутності у замовника вільно конвертованої валюти для розрахунків.

Контракт "офсет" передбачає обмін товарами і послугами та надання можливостей вкладень капіталів взамін різного роду послуг і пільг. Вони найчастіше укладаються при торгівлі дорогими товарами, військовою технікою, постачанні деталей та вузлів в межах угод про кооперацію.

Спотовий контракт укладається під наявний товар і на відміну від ф'ючерсного договору, передбачає негайну оплату поставленого товару.

Ф'ючерсна угода (контракт) передбачає оплату за товар через певний період

В договорі визначаються взаємні права і обов'язки сторін зовнішньоекономічних відносин. Типова форма договору містить: назву, номер договору, дату і місце його укладення-преамбулу.

У преамбулі договору (контракту) зазначається повне найменування сторін - учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене позначення сторін як контрагентів ("Продавець", "Покупець", "Замовник", "Постачальник" тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (контракту) (статут підприємства, установчий договір тощо).

У розділі предмет договору (контракту) визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому, із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У випадку бартерного (товарообмінного) договору (контракту), або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне

найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

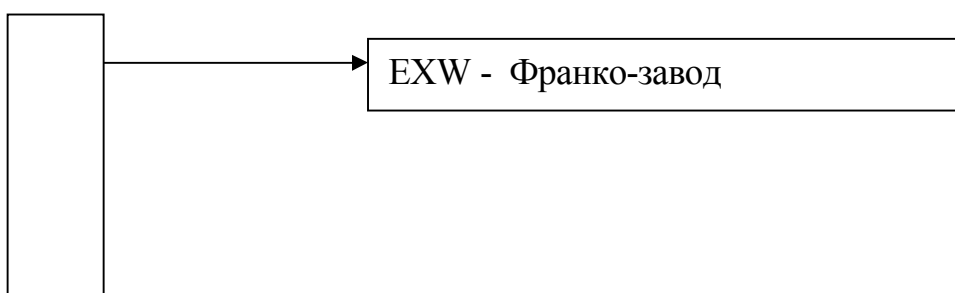
Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це вказується у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна позначка у тексті договору (контракту). Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того балансується по загальній вартості експорту та імпорту товарів (робіт, послуг)

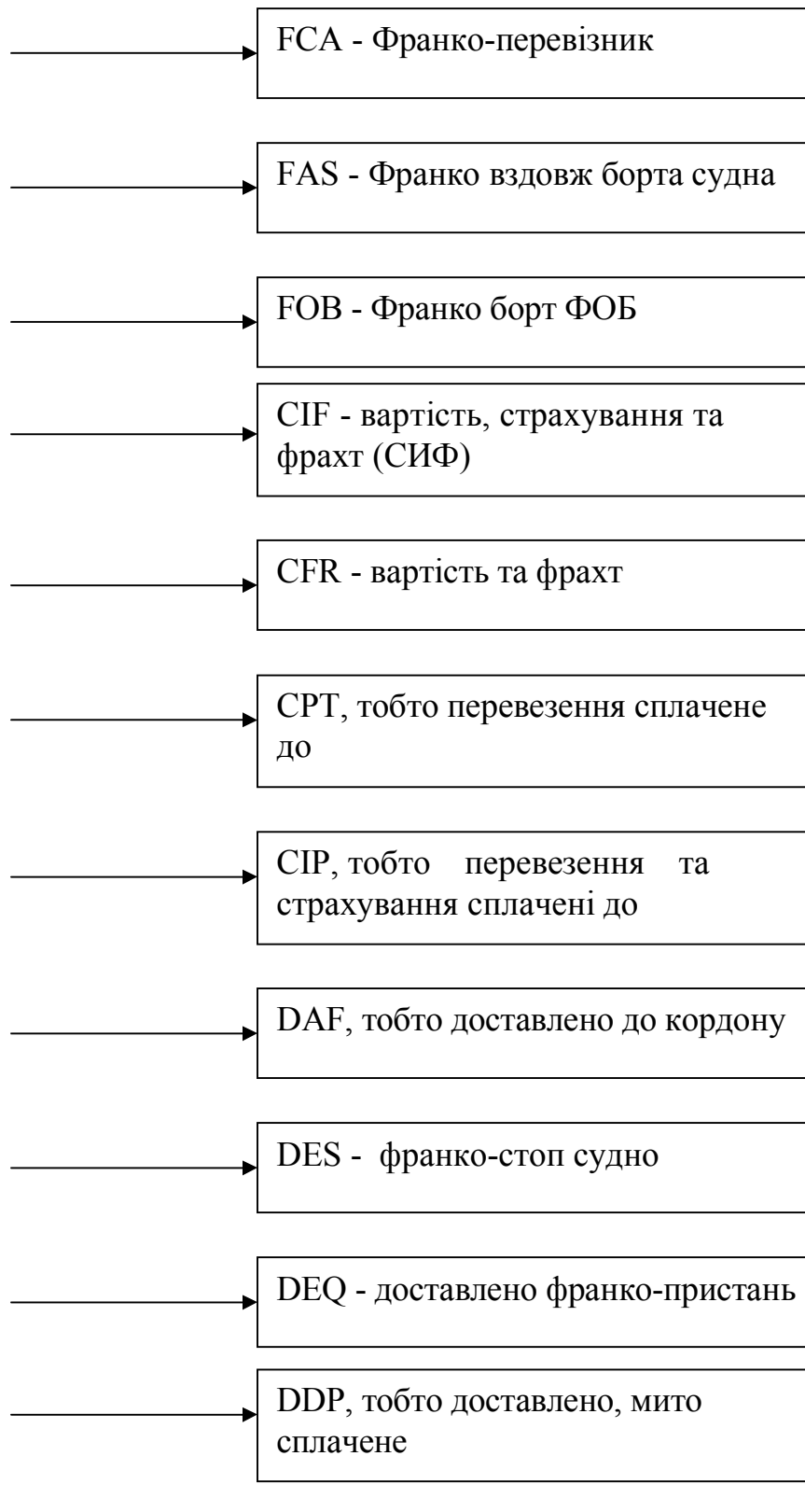
У розділі "Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг)" визначається, у залежності від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (в тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання

У розділі "Базисні умови поставки товарів (приймання/здачі виконаних робіт або послуг)" вказується вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності з Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів "ІНКОТЕРМС"), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк та умови поставки товару (рис.3).

Зокрема, використовують дані про ціни, що склались на біржах, ярмарках, товарів, де нерідко безпосередньо укладаються договори (контракти) між продавцями і покупцями.





**Рис.3. Умови поставок товару.**

У зовнішньоекономічних торговельних відносинах широко використовуються заходи заохочення партнерів до розширення обсягів операцій

шляхом надання знижок до встановлених цін. Зокрема, за умовами договору (контракту) може бути передбачене надання додаткової знижки (бонусу) покупцеві при умові купівлі ним певної кількості товарів за визначений час.

Разом з тим при зниженні якості товару нижче рівня, встановленого контрактом, можуть застосовуватись рефакції – скидки у відсотках до ціни товару. Може застосовуватись сконто, або скидка за дострокову оплату рахунка.

У той же час можуть встановлюватись певні націнки, наприклад, за терміновість доставки, розфасування товару тощо. Якщо на вимогу однієї із сторін здійснено перенесення терміну поставки товарів з одного місяця на інший (так званий світч), тут може застосовуватись певна надбавка до вартості товарів за початкове укладеним контрактом.

Розділ "Умови платежів" визначає спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань залежно від обраних сторонами умов платежу.

У розділі "Умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг)" визначаються терміни та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здача проводиться за кількості згідно товаросупровідних документів, за якістю - згідно документів, що засвідчують якість товару.

Розділ "Упаковка та маркування" містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на ній відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а при необхідності також умови її повернення.

Розділ "Форс-мажорні обставини" містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) може бути не виконано сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин, або можуть

відмовитись від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форсмажорних обставин підтверджується Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

Розділ "Санкції та рекламації" встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (в % від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів - від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій,

У розділі "Арбітраж" визначаються умови та порядок арбітражного вирішення суперечок щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви арбітражного суду або чітких критеріїв визначення арбітражного суду будь-якою зі сторін у залежності від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватись цим судом, та правил процедури арбітражу.

У розділі "Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін" вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунка, назва банку) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін в договорі (контракті) можуть визначатись додаткові умови страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мита, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість

підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок внесення доповнень та змін до договору (контракту) та ін.

Укладені контракти обліковуються на позабалансовому рахунку 03 "Контрактні зобов'язання", який призначений для узагальнення інформації про наявність та рух зобов'язань по укладених контрактах, а також контролю за їх виконанням.

На рахунку 03 "Контрактні зобов'язання" ведуть облік за деривативами (форвардними і ф'ючерними контрактами, опціонами) та іншими контрактами, розкриття інформації щодо яких передбачено відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Дериватив - стандартний документ, що засвідчує право або зобов'язання придбати чи продати цінні папери, матеріальні (нематеріальні) активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому. Відповідно до виду цінностей деривативи розподіляються на фондові, валютні, товарні.

Облік зобов'язань здійснюють в оцінці, передбаченій контрактами.

Списуються контрактні зобов'язання з рахунку у разі виконання, ліквідації, відмови від виконання, передачі або продажу зобов'язання за контрактом іншим особам.

Аналітичний облік ведуть за видами зобов'язань.

Важливим реквізитом договору (контракту) є визначення права країни, яким буде регулюватись його виконання. Зазвичай виникнення та припинення права власності на товар визначається за юридичними документами країни, яка вказана у договорі як місце його укладання. Проте партнери за домовленістю можуть вказати, що вони обирають право іншої країни для розгляду взаємовідносин у процесі виконання зобов'язань за договором (контрактом). Крім того, у договорі (контракті) переважно наводять додаткові (факультативні) умови щодо зобов'язань сторін стосовно оплати митних платежів, податків, гарантії якості товарів, страхування, передачі технічної документації та ін.



Якщо за договором здійснюється поставка товарів широкого асортименту, до договору додають окрему специфікацію як додаток з обов'язковим зазначенням цього у договорі. Тут необхідно вказувати за кожним найменуванням ціну за одиницю товару, його вартість, а також загальну вартість поставки, яка повинна співпадати з вказаною у договорі (контракті). Вартісний вимірник обов'язковий, у тому числі і за бартерним контрактом.

Важливо чітко обумовити у договорі умови платежу. При цьому треба мати на увазі, що ціни на товари можуть бути вказані в одній валюті, а оплата здійснюватись в іншій. Тому для забезпечення еквівалентності розрахунків необхідно виходити з офіційних курсів валют.

Платежі здійснюються за формою розрахунків, узгодженою при укладанні договорів (контрактів). Це може бути оплата за рахунком-фактурою як до поставки товарів, виконання робіт, послуг (попередня оплата), так і після цього - наступна оплата, через інкасо, акредитивами або готівкою. При цьому треба мати на увазі, що у зовнішньоекономічній діяльності так само, як у податковому обліку, контролюється так звана "перша подія". Зокрема, якщо першою подією було вивезення товарів (робіт, послуг) з України, виручка в іноземній валюті повинна бути зарахована на валютні рахунки резидентів-постачальників у строки, визначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення вивізної ВМД або підписання документа, що підтверджує виконання робіт, послуг, експорт прав інтелектуальної власності;

- якщо при імпорتنій операції першою подією була оплата за товари, роботи (послуги) на користь нерезидента, то строк ввезення товарів (для робіт (послуг) - дата складання документа, що засвідчує їх одержання) не повинен перевищувати 90 днів з моменту здійснення оплати.

Порушення цих термінів тягне за собою стягнення на користь держави пені у розмірі 0,3% за кожний день прострочення від суми недоотриманої виручки

(непоставленого) товару, робіт (послуг)). За окремими категоріями товарів діють інші строки.

Для продовження граничних термінів за зовнішньоекономічними договорами виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва оперативного та фінансового лізингу резиденти повинні одержати спеціальний дозвіл - ліцензію НБУ або дозвіл міністерства залежності від змісту договорів для отримання висновку про обґрунтованість причин перевищення термінів розрахунків.

Інший спосіб уникнути нарахування пені - звернення до суду, арбітражного суду, міжнародного комерційного арбітражного суду, Морської арбітражної комісії з позовною заявою про стягнення з нерезидента заборгованості. Однак при відмові в позові пеня поновлюється без виключення терміну розгляду позовної заяви.

Нерідко в процесі виконання договорів (контрактів) виникає потреба внести до прийнятих умов певні зміни. В такому випадку укладається додаткова угода, у якій зазначається зміст внесених змін, наприклад, заміна договору купівлі-продажу на бартерний обмін, зміна умов поставки, заміна товару тощо. При цьому треба мати на увазі, що права і обов'язки сторін зовнішньоекономічних відносин визначаються правом країни, обраної ними при укладанні контракту. Як правило, одностороння зміна умов договору не допускається. Проте в окремих випадках нормативними актами України допускається одностороння часткова чи повна відмова від виконання договору зовнішньоекономічних відносин, якщо його виконання регулюється правом України. Однак зацікавлена сторона повинна попереджати іншу сторону про свої наміри розірвати договір не пізніше, як за місяць надсиланням письмової пропозиції. Відповідь на неї має надійти протягом 20 днів. При відсутності відповіді, або запереченні проти зміни (розірвання) контракту, можна звернутись в арбітражний суд щодо вирішення спору.

При цьому треба мати на увазі, що це зумовлює зміни бази оподаткування, дати виникнення податкових зобов'язань, тому копію договору (контракту) та додаткової угоди до нього необхідно подати в податкову інспекцію.

### **3. Методика обліку дебіторської заборгованості у зарубіжних країнах**

Дебіторська заборгованість і зобов'язання тісно пов'язані між собою, оскільки переплата за дебіторською заборгованістю автоматично стає зобов'язанням.

В системі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку визнання, класифікація та оцінка дебіторської заборгованості прямо не визначені. В деяких міжнародних стандартах представлені лише загальні рекомендації щодо розкриття відповідної інформації у фінансових звітах .

Як правило, у підприємства виникають наступні проблеми, пов'язані з дебіторською заборгованістю:

- визнання дебіторської заборгованості за рахунками - що вважати дебіторською заборгованістю?

- оцінка дебіторської заборгованості - в якій оцінці, або за якою вартістю відображати дебіторську заборгованість?

- "стягнення" дебіторської заборгованості - як отримати гроші за неоплаченими рахунками та відобразити це в бухгалтерських записах?

При визначенні, та класифікації дебіторської заборгованості в зарубіжній та українській практиці не існує явних розбіжностей. Як за кордоном, так і у вітчизняному обліку; під дебіторською заборгованістю компанії розуміють зобов'язання покупців чи інших контрагентів бізнесу перед компанією, наприклад, по виплаті грошей за продані товари, продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

Проблема визнання дебіторської заборгованості за кордоном пов'язана із застосуванням гнучкої системи численних знижок. Знижки, що надаються покупцю, поділяються на дві великі групи:

1) торгові знижки - це відсоткові знижки від базової ціни;

2) знижки за оплату в строк - це знижки залежно від строку оплати. Саме останній вид знижок за оплату в строк і створює проблему визнання дебіторської заборгованості. В зарубіжній практиці (переважно, системи ЗПБО США) існують два методи відображення таких знижок в бухгалтерському обліку :

1. Валовий метод, який найбільш широко використовується на практиці. Суть його полягає в наступному: суми продаж та дебіторська заборгованість записуються на загальну (валову), без знижки, суму виставленого рахунку. Знижки відображаються лише тоді, коли здійснюється оплата, протягом періоду дії знижки. Для їх запису існує контррахунок до рахунку продаж, який в кінці року відображається в звіті про прибутки та збитки як коригувальна стаття (вираховується) до загальної величини виручки від продаж. Іншою коригувальною статтею є рахунок "Повернення товарів та знижки", який також має дебетове сальдо та відображає інформацію про суму повернених товарів або інших наданих знижок.

2. Чистий метод . При використанні цього методу знижка , не отримана покупцем, трактується як "штраф", який він повинен сплатити за придбання товару в кредит, а не за готівковий розрахунок, пізніше періоду дії знижки.

За кордоном щодо класифікації дебіторської заборгованості в балансі існують лише загальні правила, які носять рекомендаційний, а не директивний характер. За очікуваними термінами погашення, які встановлюються в договорах, у всіх країнах заборгованість поділяється на поточну дебіторську заборгованість, тобто заборгованість, яка повинна бути погашена протягом одного року чи операційного циклу (залежно від того, який період довше), і непоточну (довгострокову) заборгованість, яку в окремих країнах (наприклад,

країнах Об'єднаних Арабських Еміратів) поділяють на середньострокову та довгострокову .

Міжнародні стандарти передбачають лише одне обмеження - "протягом одного року".

Відмітимо, що довгострокові векселі до отримання, згідно з положенням системи ЗПБО США, також класифікуються як поточна дебіторська заборгованість, оскільки вважаються високоліквідними.

Звичайно дебіторська заборгованість в балансі зарубіжної компанії, зокрема в країнах англо-американської системи обліку, представляється, а отже і класифікується, за наступними групами:

- рахунки до отримання - вид дебіторської заборгованості, який виникає при продажу товарів по "відкритому рахунку", без письмового зобов'язання покупця оплатити рахунок, тобто така заборгованість, яка існує в результаті надання короткострокового кредиту продавцем покупцю. За нормальних умов кошти по рахунку повинні бути отримані протягом 30-60 днів;

- векселі до отримання;
- дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією. Крім дебіторської заборгованості покупців в балансі, відображається інша заборгованість. Так, в естонському балансі відображається також:

- дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств;
- дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств;
- розрахунки з акціонерами;
- інша короткострокова дебіторська заборгованість.

В США ЗПБО щодо дебіторської заборгованості підприємствам слід дотримуватися наступних правил:

- виділення різних типів дебіторської заборгованості, яка належить підприємству, якщо це суттєво;
- забезпечення правильного розміщення оціночних (коригувальних) статей поряд з відповідними статтями дебіторської заборгованості;

- представлення в розділі "Оборотні активи" балансу лише тієї дебіторської заборгованості, яка буде погашена протягом одного року чи операційного циклу (залежно від того, що довше);

- розкриття інформації про будь-які непередбачені збитки, пов'язані з існуванням дебіторської заборгованості;

- розкриття будь-якої дебіторської заборгованості, право на яку передано чи віддано під заставу як забезпечення;

- розкриття всіх значних концентрацій ризику, пов'язаних з дебіторською заборгованістю (якщо дебіторська заборгованість має загальні характеристики, що можуть вплинути на її погашення, наприклад, підприємство має дебіторську заборгованість компанії однієї галузі чи одного регіону).

Таким чином, ці правила регламентують кількість і якість інформації про дебіторську заборгованість, яка повинна міститися у фінансовій звітності в інтересах користувачів.

В момент виникнення дебіторської заборгованості необхідно визначити суму кредиту, що надається кожному конкретному покупцю. Тут слід врахувати і вартість відвантаженої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), і надані знижки, і повернені товари покупцями. Але, головна проблема оцінки дебіторської заборгованості виникає саме в момент складання фінансової звітності,

В зарубіжній системі обліку дебіторська заборгованість за рахунками оцінюється та відображається в звітності за чистою вартістю реалізації, тобто за сумою грошей, яка реально може бути отримана в майбутньому в результаті її погашення.

Для визначення чистої вартості реалізації необхідно оцінити чисту суму коштів, яку очікується отримати в результаті погашення дебіторської заборгованості по рахунках.

Зазначимо, що чиста вартість реалізації, як правило, відрізняється від юридично належної до оплати величини. В США, наприклад, вона обчислюється шляхом сумування всієї дебіторської заборгованості за

вирахуванням знижки та безнадійної дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим згідно з принципом обачності проводяться два коригування:

- оцінюється та обліковується безнадійна дебіторська заборгованість;
- оцінюються можливі повернення товарів та враховуються надані раніше знижки.

В зарубіжній літературі безнадійною вважається дебіторська заборгованість, яка, ймовірно, ніколи не буде сплачена.

Наявність безнадійного боргу призводить до втрати виручки від продажу або до збитку, і вимагає відповідного зниження величини дебіторської заборгованості по рахунках та зменшення прибутку.

В більшості країн виявлення безнадійної дебіторської заборгованості (в т.ч. векселів) проводиться в індивідуальному порядку, тобто при окремому розгляді кожного безнадійного до отримання рахунку (векселя). Не отримані від покупців векселі та рахунки, надходження яких визнано як безнадійне, списуються на витрати підприємства.

Відповідно до параграфу 60 Концептуальної основи міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) зобов'язання визначаються як обов'язок чи відповідальність діяти або робити певним чином. В ширшому розумінні зобов'язання - це теперішня заборгованість підприємства, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, як очікується, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють економічні вигоди.

Зобов'язання виникають у результаті минулих операцій або інших минулих подій.

В Росії прийнято підхід, відповідно до якого зобов'язання розглядаються як джерела коштів.

Канадський інститут присяжних бухгалтерів (КІПБ) вдався до циклічного формулювання: у загальному випадку зобов'язання - належний до сплати борг, що підлягає сплаті; в бухгалтерському обліку - вартісне вираження витрат по виконанню зобов'язання, що підлягає стягненню.

В ЗПБО США *зобов'язання, або пасиви*, визначаються як можлива відмова від економічних вигод в майбутньому, зумовлена нині існуючими зобов'язаннями організації по передачі активів або наданню послуг іншим організаціям в майбутньому в результаті операцій або подій, що мали місце в минулому .

Основними характеристиками зобов'язання є наступні:

- наявність у компанії зобов'язання, виконати яке можна лише шляхом передачі активу або надання послуг іншій організації в майбутньому;
- господарська подія, що призвела до виникнення даного зобов'язання, вже відбулася;
- виникнення зобов'язання повинно бути, принаймні, ймовірним.

Необхідно розрізняти дійсні та майбутні зобов'язання. Вішення керівництва підприємства придбати активи у майбутньому саме по собі не веде до виникнення зобов'язання. Як правило, зобов'язання виникає тільки тоді, коли актив отримано або коли підприємство укладає невідмовну угоду придбати актив. В останньому випадку невідмовність угоди означає, що „економічні наслідки невиконання зобов'язання, наприклад, у зв'язку зі штрафними санкціями, не дадуть підприємству можливості уникнути вибуття ресурсів на користь іншої сторони.

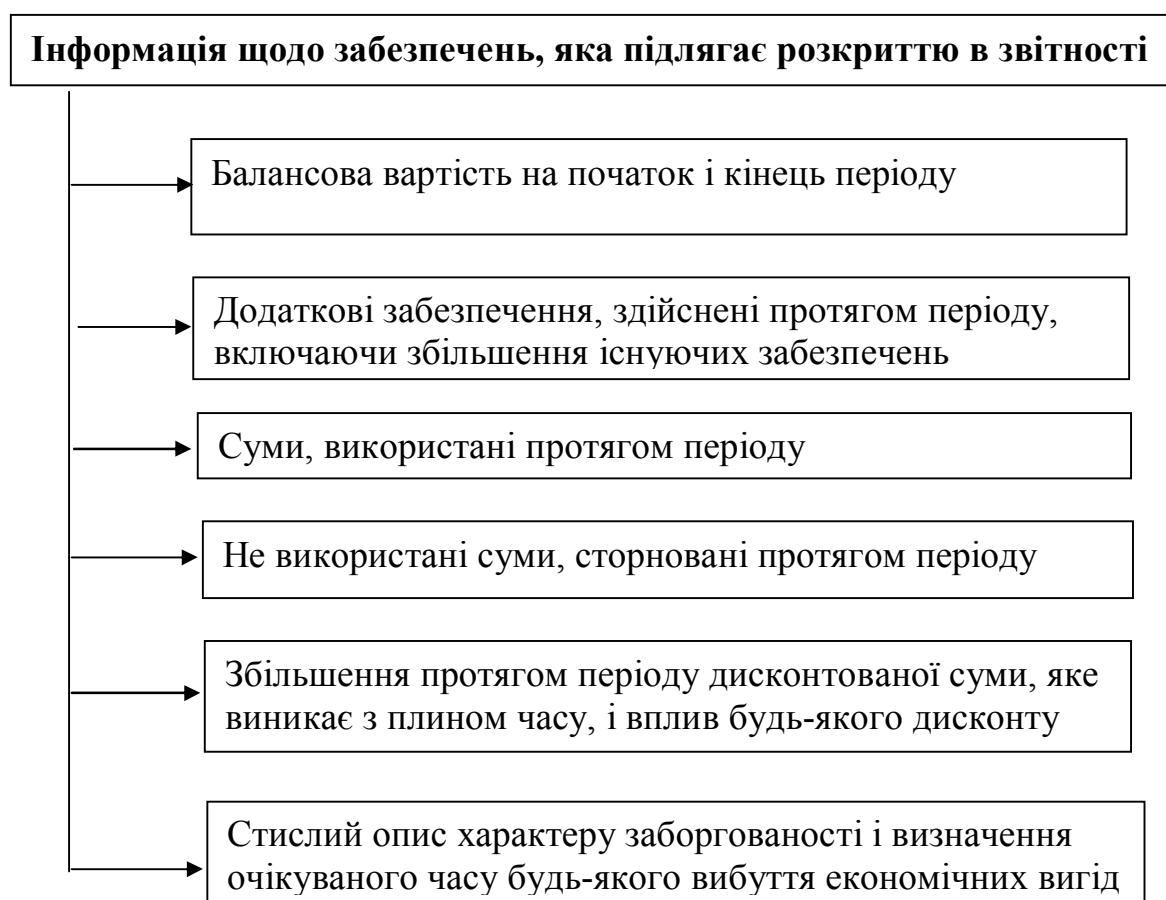
Погашення існуючого зобов'язання, як правило, означає, що підприємство віддає ресурси, які втілюють економічні вигоди, з метою задоволення претензій іншої сторони. Погашення існуючого зобов'язання може здійснюватись різними способами, наприклад, шляхом сплати грошових коштів, передачі інших активів, надання послуг, заміни даного зобов'язання іншим зобов'язанням, перетворення його на капітал.

Визначення вартості зобов'язання здійснюється на основі даних про господарські операції, що призвели до його виникнення, та визначається основною сумою зобов'язання, на яку нараховуються відсотки.

У Франції зобов'язання поділяються залежно від строків погашення (один рік, від двох до п'яти років і більше п'яти років), причому їх поділ наводиться в примітках до річної звітності, а також за видами їх розбиття за строками (поточні борги, банківські овердрафти, заборгованість перед постачальниками, за



податками і соціальними платежами тощо). В частині пенсійного забезпечення працівників багато організацій покладаються, в першу чергу, на участь у державних пенсійних програмах і на спеціальні галузеві схеми. Існують також додаткові пенсійні схеми, які фінансуються в добровільному порядку. Зобов'язання за пенсійним забезпеченням дозволено покривати в балансі та відображати відповідні витрати. На даний час обов'язковою вимогою є лише розшифрування вказаних зобов'язань в примітках.



**Рис.4. Розкриття інформації щодо забезпечень в звітності.**

Окремі зобов'язання можуть вимірюватися тільки із застосуванням попередніх оцінок. Такі зобов'язання називаються *забезпеченням*. В окремих країнах таке забезпечення не визнається зобов'язанням, оскільки концепція зобов'язання викладена вузько й охоплює тільки ті суми, які можуть бути визначені без застосування попередніх оцінок.

Визначення зобов'язання, наведене у параграфі 49 Концептуальної основи МСБО, базується на ширшому підході. Таким чином, якщо забезпечення містить існуюче зобов'язання і відповідає решті визначення, воно розглядається як зобов'язання, навіть якщо його сума оцінена попередньо. Прикладом є забезпечення платежів, що мають бути зроблені згідно з існуючими гарантіями та забезпеченням пенсійних зобов'язань.

Відповідно до МСБО 37 "Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи" забезпечення визнається зобов'язанням і трактується як зобов'язання з невизначеним строком або сумою, оскільки воно є теперішньою заборгованістю і ймовірно, що для погашення цього зобов'язання буде потрібним вибуття ресурсів, які втілюють в собі економічні вигоди (рис.4).

В МСБО питання, пов'язані з обліком та відображенням в звітності короткострокових зобов'язань, розглянуті в Концептуальній основі МСБО 1 "Подання фінансових звітів" та МСБО 37 "Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи".

#### **4 Облік розрахунків з дебіторами за товарними операціями**

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність одержання підприємством майбутніх економічних вигод, та її сума може бути ) достовірно визначена.

Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг і оцінюється за первісною вартістю. У разі відстрочення платежу з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів (їх еквівалентів), що підлягають отриманню за товари, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) в період її нарахування.

Дебіторська заборгованість як складова елементу фінансової звітності активу має визнаватись і відображатись у звітності в грошовій сумі, яка визначається з урахуванням оцінки дебіторської заборгованості в поточному обліку, яка залежить від її виду.

Величина резерву сумнівних боргів визначається виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на підставі класифікації дебіторської заборгованості за періодами її виникнення

Створення резерву дебіторської заборгованості передбачається тільки для дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги і не стосується інших видів дебіторської заборгованості, в тому числі виданих авансів.

Облік операцій з дебіторської заборгованості, як і з кредиторської, здійснюється на підставі господарських договорів та первинних документів, що засвідчують факт здійснення господарської операції.

Завдання організації документування цих операцій - скласти графік документообігу із зазначенням конкретних виконавців, дат виписки та передачі документів до архіву.

Основні документи з виникнення та погашення дебіторської заборгованості відображені в табл. 1.

**Таблиця 1**

**Документування операцій з дебіторської заборгованості**

№	Вид дебіторської заборгованості	Документи
1.	За майно, що передано у фінансову оренду	Нарахування заборгованості з фінансової оренди здійснюється на підставі договору оренди, акту приймання-передачі основних засобів, переведення заборгованості до складу поточної – довідок бухгалтерії
2.	Векселі одержані	Вексель, акт приймання передачі векселя, виписка банку
3.	Розрахунки з вітчизняними покупцями	Накладна, рахунок-фактура, рахунок, акт прийнятих робіт, послуг, податкові накладні . товарно –транспортні накладні, товарні накладні, виписки банку

4	Розрахунки з іноземними покупцями	Комерційні документи (рахунок-фактура), транспортна накладна (CMR – залізнична накладна, авіа накладна, коносамент, товарно-транспортна накладна, пакувальні листи), платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на рахунки митних установ, розрахунки бухгалтерії про наявність курсових різниць, виписки банку
5	Резерв сумнівних боргів	Довідка та розрахунок бухгалтерії
6	Розрахунки за виданими авансами	Платіжне доручення, виписка банку
7	Розрахунки з підзвітними особами	Авансовий звіт з доданими виправдовуючими документами, ПКО, ВКО
8	Розрахунки за нарахованими доходами	Довідка та розрахунок бухгалтерії
9	Розрахунки за претензіями	Претензія, акт приймання вантажу, рішення судових органів (арбітражу), письмова згода постачальника на пред'явлену претензію, виписка банку
10	Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків	Протокол засідання інвентаризаційної комісії, наказ керівника, документи, що підтверджують внески по відшкодуванню матеріальної шкоди, накладна, ПКО тощо)
11	Розрахунки за позиками членам кредитних спілок	Договір між членами кредитних спілок, ВКО, платіжні доручення, авізо про оприбуткування майна учасником, який веде спільні справи, або первинні документи про отримання майна (копії накладної, квитанції до прибуткових ордерів тощо)
12	Розрахунки з іншими дебіторами	ПКО, ВКО, накладна, рахунок, виписка банку тощо

Згідно законодавства датою реалізації продукції, товарів, робіт, послуг вважається дата відвантаження продукції, товарів, послуг, тобто для обліку реалізації встановлено метод нарахувань. Вартість відвантаженої покупцям продукції зараховується в дохід від реалізації, отриманої покупцем у звітному періоді.

Типові операції з обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги наведені у табл. 2.

Таблиця 2.

**Кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги**

№ з/п	Зміст господарської операції	Підстава (документ)	Кореспонденція рахунків	
			Д-т	К-т
1	2	3	4	5
1	Реалізація продукції, товарів, робіт і покупцям	Накладна ТТН Акт приймання-здачі – виконаних робіт	36	70.1, 70.2, 70.3
2	Відображення отримання іншого операційного доходу при: – реалізації інших оборотних активів – від операційної оренди активів – від операційної курсової різниці, отриманої при перерахунку дебіторської заборгованості іноземних покупців	Накладна Акт приймання-здачі виконаних робіт Бухгалтерська довідка, розрахунок	36	71.2 71.3 71.4
3	Отримання грошових коштів від покупців	Виписка банку, ПКО	30, 31	36
4	Отримання короткострокового векселя в рахунок забезпечення дебіторської	Акт приймання-передачі векселя	34	36
5	Отримання довгострокового векселя в рахунок забезпечення дебіторської	Акт приймання-передачі векселя	18.2	36
6	Погашення заборгованості покупців еквівалентами грошових коштів та поточними фінансовими	Акція, облігація, ощадний сертифікат	35	36
7	Списання дебіторської заборгованості за рахунок резерву	Бухгалтерська довідка	38	36
8	Повернення покупцями продукції, надання покупцям знижок, відмова покупців від оплати (способом	Накладна Бухгалтерська довідка	36	70.4
9	Взаємозарахування заборгованостей у випадку	Бухгалтерська довідка	63	36
10	Взаємозарахування заборгованостей у випадку	Бухгалтерська довідка	68.1	36
11	Відновлення суми дебіторської заборгованості покупця, яка раніше була визнана безнадійною	Бухгалтерська довідка	36 –	71.6 071
12	Повернення покупцеві отриманих коштів	Виписка банку, ВКО	36	30, 31

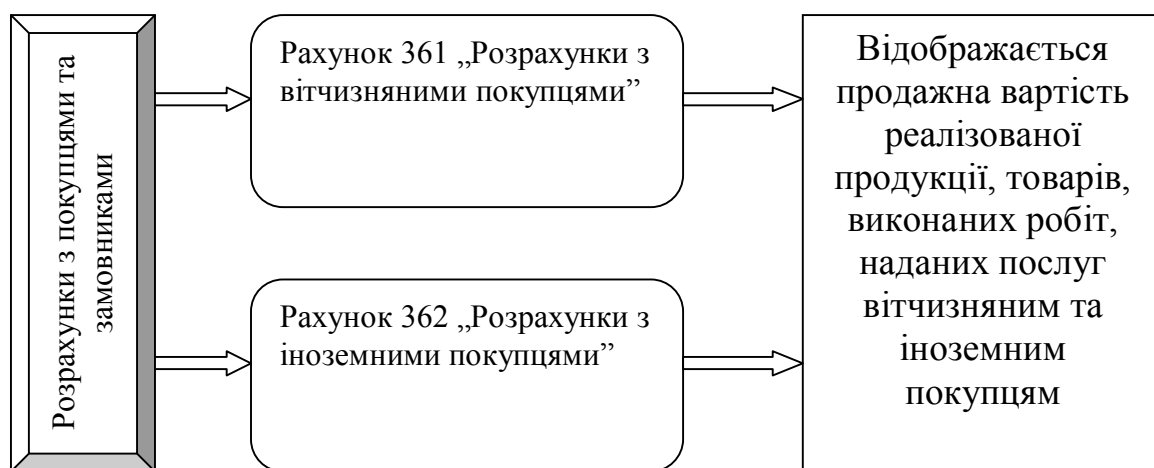
Оскільки при реалізації продукції існує розрив між відвантаженням продукції та її оплатою у підприємства виникає дебіторська (при отриманні товарів або у випадку, якщо за продукцію власного виробництва отримана попередня оплата) або кредиторська (при відвантаженні продукції або у випадку, якщо за товари здійснена попередня оплата постачальнику) заборгованість.

Облік розрахунків векселем регулюється цілим переліком урядових постанов. Вексель представляє собою письмове боргове зобов'язання

векселедавача сплатити векселеотримувачу у встановлений термін певну суму, вказану у векселі. Більш докладно про цю форму розрахунків буде розглянуто в п. 2.2. Етапи та порядок організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками представлено на рис. 6.

Відповідно до цього повинен бути організований бухгалтерський облік розрахунків з дебіторами за товарними операціями.

Організація синтетичного обліку за розрахунками з покупцями і замовниками представлена на рис. 5.



**Рис.5. Організація синтетичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками.**

Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться за кожним покупцем та замовником, за кожним пред'явленим до сплати рахунком, що повинно зазначатись в Наказі про облікову політику.

Регістром аналітичного обліку розрахунків з дебіторами є реєстр дебіторів. В ньому відображаються назви дебіторів, дата і документ, що засвідчує виникнення заборгованості, сума, дата і документ, що засвідчують погашення дебіторської заборгованості.

Для одержання деталізованої інформації, необхідної для управління дебіторською заборгованістю, організовується аналітичний облік, який виконується в наступних розрізах табл. 3.

Таблиця 3

## Аналітичний облік дебіторської заборгованості

Шифр та назва рахунку	Аналітичний облік
16 „Довгострокова дебіторська заборгованість”	Аналітичний облік довгострокової дебіторської заборгованості ведеться за кожним дебітором., за видами заборгованості, термінами її виникнення й погашення
34 „Короткострокові векселі одержані”	Аналітичний облік за вексельними операціями ведеться за кожним одержаним векселем; векселі, строк сплати за якими ще не настав; векселі, дисконтова ні (враховані) банком; векселі, не оплачені у встановлений термін.
36 „Розрахунки з покупцями і замовниками”	Побудова аналітичного обліку повинна забезпечити отримання даних про заборгованості, строк сплати за якою ще не настав, а також заборгованість не сплачену в строк. Аналітичний облік розрахунків з покупцями і замовниками ведеться за кожним покупцем та замовником, за кожним пред’явленим рахунком
37 „Розрахунки з різними дебіторами”	Аналітичний облік ведеться за кожним дебітором, за видами заборгованості, термінами її виникнення й погашення. Аналітичний облік при розрахунках з підзвітними особами ведеться за кожною підзвітною особою; за позиками членам кредитних спілок – за кожним членом спілки; за розрахунками з працівниками – за кожним працівником
38 „Резерв сумнівних боргів”	Аналітичний облік ведеться в розрізі боржників або за строками непогашення дебіторської заборгованості в залежності від того, за яким методом здійснюється нарахування резерву сумнівних боргів

В наказі про облікову політику за резервом сумнівних боргів повинні визначатись:

- факт створення резерву за сумнівними боргами;
- строки проведення інвентаризації дебіторської заборгованості для створення резерву за сумнівними боргами.

Обліковими регістрами за рахунком 36 „Розрахунки з покупцями і замовниками”, є журнал 3 (1 розділ) та відомість 3.1, в якій дані представлені в аналітичному розрізі.

## ВИСНОВКИ

Дебіторська заборгованість - це елемент оборотного капіталу, сума боргів, що належать підприємству від юридичних чи фізичних осіб. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту. Дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод, і її сума може бути достовірно визначена.

Основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є такі:

1. Сприяння зростанню обсягу продаж шляхом надання комерційного кредиту і тим самим зростанню прибутку.
2. Підвищення конкурентноздатності за допомогою відстрочки платежів;
3. Визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями.
4. Розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів.
5. Надання рекомендацій по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями.

Наявність логічно незрівноважених теоретичних концепцій сучасного бухгалтерського обліку вимагає удосконалення методичного підходу до визнання дебіторської заборгованості як об'єкту обліку. Для цього доцільно запровадити відображення сум дебіторської заборгованості в момент укладення господарського договору на забалансовому рахунку бухгалтерського обліку.

Політика управління дебіторською заборгованістю представляє собою частина загальної політики управління оборотними активами і маркетингової



політики підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції та оптимізації загального розміру такої заборгованості і забезпечення своєчасної її інкасації.

Формування політики управління дебіторської заборгованості підприємства здійснюється за такими етапами:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства в попередні періоди.
2. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції.
3. Визначення можливої суми фінансових ресурсів, інвестованих в дебіторську заборгованість за товарним і споживчим кредитом.
4. Формування системи кредитних умов.
5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціації умов надання кредиту.
6. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості.
7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.
8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

### **Список використаних джерел**

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 340 с.
2. Бланк И.А. Управление активами. – К.: „Ника-Центр”, „Эльга”, 2000. – 485с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник /За ред., проф. Ф.Ф. Бутинця - Житомир: ЖІТІ. 2000. - 608с.

4. Большой бухгалтерський словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
5. Дупай М.М., Денчук П.Н., Питель С.В., Хомин П.Я. Облік та аналіз діяльності підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин. Навчальний посібник для студентів спеціальності “Облік і аудит”. – Тернопіль: Астон. – 2003. – 200 с.
6. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" // Вісник податкової служби України. - №33 - 1999. - с.26
7. Крупка Я.Д. Фінансовий облік [підручник]/ Я.Д. Крупка, З.В.Задорожний та ін. – 3-тє видання.-Тернопіль: ТНЕУ, 2014 – 418 с.
8. Лень, В. С. Бухгалтерський облік в Україні [Текст] : навч. посібник / В. С. Лень – К. : ЦУЛ. – 2008. – 606 с.
9. Нарідний К.І. Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні. Нормативно-практичні матеріали: Навчальний посібник.-Львів: Інтелек-Захід,-2000.-188с.
10. Партин Г.О. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: Навчальний посібник. - "Знання", КОО. - 2000. - 245с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість” затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р..