МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Кафедра інформаційних систем в управлінні та обліку

8-6.2
20.11.23.

Олеся Вікторівна Гоманюк

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

«Бухгалтерський облік і аудит дебіторської заборгованості»

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Науковий керівник
к.е.н., доц. Микола ГОРОДИСЬКИЙ
_____
(підпис)

Рецензент
д.е.н., проф. Ірина ЗАМУЛА
_____
(підпис)

Завідувач кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку
д.е.н., проф. Сергій ЛЕГЕНЧУК
_____
(підпис)

Житомир
2023

ЗМІСТ

ВСТУП 4

РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи обліку і аудиту дебіторської заборгованості 7

1.1. Сутність дебіторської заборгованості як об’єкту обліку та аудиту 7

1.2. Оцінка, визнання та класифікація дебіторської заборгованості 16

Висновки до розділу 1 26

РОЗДІЛ 2. Сучасний стан обліку та аудиту дебіторської заборгованості 28

2.1. Організація обліку розрахунків з дебіторами 28

2.2. Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з покупцями і замовниками 37

2.3 Бухгалтерський облік розрахунків з різними дебіторами 46

Висновки до розділу 2 58

РОЗДІЛ 3. Удосконалення обліку та аудиту дебіторської заборгованості підприємства 59

3.1. Проблемні аспекти обліку та аудиту розрахунків з дебіторами 59

3.2. Факторинг в управлінні дебіторською заборгованістю 67

3.3. Використання інформаційних технологій для управління дебіторською заборгованістю підприємства 73

Висновки до розділу 3 81

РОЗДІЛ 4. Бізнес-освіта в системі вищої та професійної освіти 83

4.1. Перспективи розвитку ринку бізнес-освіти 83

4.2. Завдання бізнес-освіти в контексті розширення освітніх можливостей 90

Висновки до розділу 4 98

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ 99

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 98

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах господарювання одним з найбільш складних і суперечливих питань українського обліку можна вважати облік дебіторської заборгованості, що пов'язано із загостренням проблем неплатежів. На жаль, нині господарюючі суб'єкти передусім вирішують власні проблеми замість виконання фінансових платіжних зобов'язань перед партнерами. В поглиблення платіжної кризи вносить свою частку і неврегульованість бюджетної системи, що стосується несвоєчасної оплати державних зобов'язань, які здійснюються за рахунок бюджету. Певною мірою цей факт пов'язаний із впливом світової економічної кризи, проте в нашій країні негативні тенденції підсилюються ще й поганою організацією обліку та незадовільним станом контролю в середині установ за виконанням договірних зобов'язань. Зрозуміло, що незалежно від причин виникнення дебіторської заборгованості уникнути її неможливо.

Сучасний фінансовий стан аграрних підприємств характеризується зростанням дебіторської заборгованості в структурі їх активів, що призводить до уповільнення платіжного обороту. Тому виникає необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств з метою підвищення їх платоспроможності.

Зміни, що відбуваються в народному господарстві країни і, особливо, в сільському господарстві вимагають якісно нового методичного підходу до управління дебіторською заборгованістю.

Особливої гостроти й актуальності набувають питання обліку і аудиту дебіторської заборгованості для конкретного підприємства в умовах несвоєчасного виконання зобов’язань покупців продукції; прострочення термінів позовної давності заборгованості підприємства за розрахунками, що погіршує платоспроможність.

Проблеми теорії і практики обліку та аудиту дебіторської заборгованості в системі управління підприємством досліджено в працях багатьох економістів. Значний внесок у вирішення цих проблем зробили вітчизняні дослідники:

І.О. Бланк, М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, А.Д. Бутко, С.Ф. Голов, Р.О. Костирко, В.М. Костюченко, Г.О. Кравченко, С.А. Кузнєцова, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, Ю.І. Осадчий, В.В. Сопко, А.П. Шаповалова, В.О. Шевчук та ін.

Враховуючи надбання науковців з обліку та аудиту дебіторської заборгованості, залишаються невирішеними ряд теоретичних та практичних питань щодо забезпечення інформаційних потреб внутрішніх користувачів.

Мета і задачі дослідження. Мета роботи є поглиблення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку та аудиту розрахунків з дебіторами на підприємствах. Для досягнення поставленої мети визначені та реалізовані наступні завдання:

- розкрити економічну сутність дебіторської заборгованості;

- висвітлити особливості класифікації дебіторської заборгованості підприємств для цілей обліку та аудиту;

- дослідити сучасний стан обліку та аудиту розрахунків з дебіторами на підприємствах з метою визначення напрямків удосконалення;

- розробити практичні пропозиції з удосконалення обліку та аудиту дебіторської заборгованості на підприємствах.

Предмет і об’єкт дослідження. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методично-організаційних та практичних аспектів обліку та аудиту розрахунків з дебіторами, спрямованих на забезпечення керівників інформацією для управління підприємством.

Об’єктом дослідження є процес обліку та аудиту дебіторської заборгованості суб’єктів господарювання.

Методи дослідження. Дослідження здійснювалося із застосуванням загальнонаукових та спеціальних методів пізнання обліку та аудиту. Використовувалися методи індукції та дедукції – для збирання, систематизації і обробки інформації щодо розкриття змісту обліку та аудиту; групування – для класифікації об’єктів обліку та аудиту; аналізу та синтезу, порівняння; метод логічного аналізу – для теоретичних узагальнень напрямів удосконалення

обліку та аудиту. Табличний та графічний прийом використовувалися для відповідної ілюстрації одержаних результатів.

Інформаційною базою дослідження стали: первинна документація, регістри обліку, фінансова звітність підприємства, нормативно-правові акти, статистичні матеріали Держкомстату України.

Основні положення, пропозиції та висновки, викладені у роботі є результатом самостійного наукового дослідження, комплексом теоретичних і практичних питань, пов'язаних з обліком та аудитом на сільськогосподарських підприємствах.

Магістерська робота є самостійно виконаним науковим дослідженням. Всі розробки та пропозиції, що містяться в роботі, належать особисто автору.

Магістерська робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Основний зміст викладено на 98 сторінках друкованого тексту. Магістерська робота містить 23 таблиці, 18 рисунків. Список використаних джерел нараховує 114 найменувань і розміщений на 12 сторінках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

1.1. Сутність дебіторської заборгованості як об'єкту обліку та аудиту

Процес фінансово-господарської діяльності підприємств постійно супроводжується потребою здійснювати розрахунки з контрагентами, до яких можуть належати підприємства, організації, установи, державні органи, фізичні особи тощо. В результаті таких взаємовідносин формується дебіторська заборгованість, значна частка якої негативно впливає на фінансовий стан підприємства [52, с. 108].

До ознак низької платоспроможності підприємства належить несвоєчасне повернення дебіторської заборгованості або її повернення в неповному обсязі, що сприяє виникненню сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Одночасно треба враховувати, що поточна дебіторська заборгованість може бути вигідною для підприємства, оскільки збільшується товарообіг, що в свою чергу призводить до зростання прибутку.

Великий вплив на оборотність капіталу, вкладеного в оборотні активи, а отже, і на фінансовий стан підприємства, справляє збільшення або зменшення розрахунків з різними дебіторами. Їх величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями (передоплати, наступної оплати), періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві тощо. Різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство

частини покупців.

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства. Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Основним нормативно-правовим документом, який регламентує відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість (далі – П(С)БО 10), який визначає її як суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками за готову продукцію є одним з найважливіших процесів фінансово-господарської діяльності кожного підприємства, зокрема, харчової промисловості. Так, як для виготовлення готової продукції необхідні матеріали, то, відповідно, має бути або передоплата від покупців, або фінансова довіра покупцям. Стан розрахунків з покупцями та замовниками у фінансовій звітності відображає дебіторська заборгованість. Слід відмітити, що сутність поняття «дебіторська заборгованість» розкривається як в нормативно-законодавчій базі, так і в науково-економічній літературі. Дослідження поняття дебіторської заборгованості проводилося багатьма вченими, про що свідчать чисельні публікації в спеціалізованих та періодичних джерелах (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість» за різними джерелами

№ п/п	Джерело	Сутність підходу
1	2	3
1.	Матицина Н.О. [63]	Розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку оплати їх
2.	Білик М.Д. [6]	Це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства.

3.	Гнатенко Є., Мельниченко С. [21]	Показник фінансового стану підприємства, який являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. При цьому такі взаємовідносини мають документальне підтвердження
4.	Дубровська Є. [30]	Неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів
5.	Гуня В.О. [24]	Одна з найважливіших складових кредитної діяльності підприємства, як один з елементів для розрахунку показників її результативності
6.	Хрущ Н., Білик І. [104]	Це фінансовий актив, який є контрактивним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства визнається як актив, коли підприємство стає стороною контракту і, внаслідок цього, має юридичне право отримувати грошові кошти.
7.	Лищенко О., Бескота Г. [59]	Фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства
8.	Момот Т. [65]	Безвідсоткова позика контрагентам
9.	Олійник С. [71]	Сума заборгованостей дебіторів підприємства на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу
10.	Войнаренко М.П. [17]	Це сума боргів юридичних та фізичних осіб, що виникли внаслідок минулих подій і зафіксовані на певну дату.
11.	Кірейцев Г.Г. [49]	Дебіторська заборгованість - це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг.
12.	Федорченко О. [102]	Сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому

Джерело: узагальнено автором

Дефініція поняття «дебіторська заборгованість» згідно П(С)БО 10 є неповною, з нашої точки зору, оскільки не виявляє економічної сутності поняття. А М.Д. Білик [5] розглядає готівку та майно як окремі частини. Але, готівка, відзначимо, що є частиною майна, розглядаючи це визначення з точки зору структури балансу.

Наукові дослідження стверджують, що дебіторська заборгованість – вилученні гроші. Проте, слід відмітити, що до формування дебіторської заборгованості входять не тільки грошові засоби.

Отже, різні автори по різному трактують визначення дебіторської заборгованості, але при цьому не змінюється її сутність. Дебіторська заборгованість визначається авторами як сума боргу підприємству від інших дебіторів, яка утворюється в процесі господарської діяльності.

Погоджуємось із визначенням Ф. Бутинця [12], який розглядає дебіторську заборгованість як сума заборгованостей на певну дату, оскільки відображає сутність дебіторської заборгованості аналогічно П(С)БО 10, і звідси випливає класифікація, яка дозволяє отримати обґрунтовані висновки для проведення фінансового аналізу на підприємстві. Від класифікації дебіторської заборгованості, а також від обраних класифікаційних ознак залежить не лише порядок її обліку взагалі чи окремого її складника, а й ефективності управління нею. Дебіторська заборгованість може класифікуватися за різними ознаками: за контрагентами, за зв'язком із нормальним операційним циклом та терміном погашення, за об'єктами, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів, за платоспроможністю кредитора.

Питання заборгованості підприємств на сучасному етапі розвитку ринкових відносин займає важливу роль. Водночас необхідно зазначити, що класифікація дебіторської заборгованості здійснюється обліковцями суто в межах рахунків. Виходячи з цього, слід зазначити, що в Україні такий поділ дебіторської заборгованості обов'язковий.

Податковий кодекс України підкреслює, що безнадійної дебіторської заборгованості, визначаються особливості покриття даного виду заборгованості банками і небанківськими фінансовими установами.

Таким чином, підсумовуючи поняття «дебіторська заборгованість» різними джерелами, можемо узагальнити і дати наступне визначення: «дебіторська заборгованість – це фінансовий або бартерний борг одного суб'єкта господарювання або фізичної особи перед іншим за отримані товари, роботи, послуги, готової продукції, тощо, який узгоджується з певними зобов'язанням його повернення у найближчому майбутньому.

Розмір дебіторської заборгованості на підприємствах України має

тенденцію до збільшення, що супроводжується наступними негативними чинниками:

1) уповільнення оборотності капіталу, що супроводжує відволікання коштів з обороту і відповідно стримування інноваційного розвитку підприємства та може призвести до погіршення фінансового стану підприємства;

2) тривале неповернення дебіторської заборгованості призводить до обезцінення коштів і тим самим супроводжує інфляцію;

3) не погашена вчасно дебіторська заборгованість має істотний вплив на фінансову стабільність підприємства;

4) велика частка дебіторської заборгованості у структурі активів підприємства знижує ліквідність підприємства та підвищує ризик фінансових збитків.

Так, Дубровська Є.В. охарактеризувала проблемні питання щодо сутності поняття «дебіторська заборгованість» [31, с. 202]; Береза С.Л. дослідила проблеми визначення дебіторської заборгованості в обліку [4, с. 32], Верига Ю.А. зосередила увагу на аналізі дебіторської заборгованості [15, с. 112]; Момот Т. охарактеризувала дебіторську заборгованість як об'єкт управління [15, с. 211].

Незважаючи на давню історію існування дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку, стан її вивчення, в сучасній науковій літературі немає єдиної думки щодо трактування даного поняття. З часом розуміння дебіторської заборгованості удосконалювалося і сучасна наука дає більш ширший спектр визначень даного поняття.

Проаналізувавши наукові погляди науковців щодо поняття дебіторської заборгованості ми дійшли висновку що, всі автори розглядають одну і ту саму проблему під різним кутом. На основі проаналізованих визначень дебіторської заборгованості вітчизняними та зарубіжними фахівцями ми підтримуємо Цегельника Н.І. [105] який у своїх дослідженнях згрупував думки фахівців за ознаками що наведені на рис. 1.1.

З рис. 1.1 видно, що більшість вітчизняних фахівців дотримуються думки, що дебіторська заборгованість – це сума боргів (27%). Іншої частини науковців погляди дещо розділилися: 20 % схиляється до думки що це фінансовий актив та кредит (позика) (20%). Дебіторську заборгованість як розмір платоспроможності суб'єкта розділяють лише 7% фахівців. З проаналізованих ознак щодо поняття дебіторської заборгованості найбільш вдалим підходом до визначення даного об'єкту є підхід авторів які розглядають дебіторську заборгованість як суму боргу (розуміється зобов'язання однієї особи або групи осіб передати майно або сплатити суму коштів), складова оборотного капіталу та розмір платоспроможності суб'єкта. Така різноманітність ознак вітчизняними фахівцями спричинена існуванням різних підходів до визначення даного поняття із застосуванням економічного, фінансового та облікового підходів.



Рис. 1.1. Аналіз критеріїв сутності поняття «дебіторська заборгованість» вітчизняними фахівцями

Джерело: [105]

Аналіз критеріїв сутності поняття «дебіторська заборгованість» зарубіжними фахівцями відображено на рис. 1.2.

Дані рис. 1.2. свідчать, що і за кордоном не існує єдиного визначення щодо даного поняття, але їхні думки дещо рівнозначні. Близько 34%

схиляється до думки що дебіторська заборгованість - «рахунки до отримання», 33% фахівців – сума боргу та 33% - кредит.

З наведених визначень, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, можна зробити висновок, що поняття «дебіторська заборгованість» має спільні ознаки: сума боргів та кредит і є частиною оборотного капіталу.

Наявність дебіторської заборгованості на підприємствах України – нормальна ознака процесу фінансово-господарської діяльності підприємства, зумовленого самою природою та особливостями його діяльності, проте кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації розмірів дебіторської заборгованості. Це зумовлено тим, що скорочення дебіторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу.



Рис. 1.2. Аналіз критеріїв сутності поняття «дебіторська заборгованість» вітчизняними фахівцями

Джерело: [105]

Нормативно-правове регулювання щодо обліку дебіторської заборгованості вже давно закладене.

Одним з основних нормативно-правових документів, які регламентують відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку є П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Варто зауважити, те що стосується зарубіжних країн, то не існує

окремого міжнародного стандарту, який регламентує питання відображення в обліку дебіторської заборгованості. Облік дебіторської заборгованості здійснюється відповідно до МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», тобто дебіторська заборгованість відноситься у міжнародній практиці до фінансових активів. При цьому у названих міжнародних стандартах не дається чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості.

П.9 МСБО 39 зазначає: «позики та дебіторська заборгованість - це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку». Дане визначення поняття «дебіторська заборгованість» є значно ширшим якщо порівнювати з визначенням наведеним у національних стандартах бухгалтерського обліку.

Важливим етапом вивчення сутності та природи явища дебіторської заборгованості є з'ясування факторів її виникнення та нагромадження на підприємстві (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Сукупність факторів виникнення та нагромадження дебіторської заборгованості підприємства

Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
– обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); – структура собівартості продукції; – період життєвого циклу виробництва; – наявність матеріально-технічного забезпечення зберігання готової продукції (товарів); – особливості кредитної політики підприємства; – особливості маркетингової політики підприємства; – рівень кваліфікації фінансових менеджерів підприємства; – застосовування підприємством певних форм розрахунків із дебіторами; – наявність та види забезпечення дебіторської заборгованості;	– стан економіки країни; – збалансованість грошової та товарної маси; – кон'юнктура ринку кредитування; – рівень платіжної дисципліни суб'єктів економічної діяльності; – особливості грошово-кредитної політики Національного банку України; – динаміка інфляційних процесів; – стабільність курсу національної валюти; – рівень розвитку цільового товарного ринку підприємства; – специфіка ринку сировинних ресурсів підприємства; – політика влади щодо розвитку галузі; – податкова система в державі та тип податкової політики;

– стан системи контролю дебіторської заборгованості підприємства; – конкурентоспроможність продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства	– законодавчо-нормативне регулювання формування статутного капіталу, розподілу прибутку та виплати дивідендів

Джерело: [95, с. 113]

Надання економічним суб'єктам повної господарської самостійності у виборі ринків збуту продукції, постачальників і підрядників, у пошуку джерел фінансування змушує особливу увагу приділити розрахункам з різними контрагентами, оскільки будь які розрахунки між підприємствами повинні бути відображені на рахунках бухгалтерського обліку. Ефективно організований облік дебіторської заборгованості є одним з найбільш складних та дискусійних питань, що повинно сприяти недопущенню прострочення термінів платежу і недоведенню дебіторської заборгованості в статус безнадійної.

Національні стандарти обліку, зокрема П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дає визначення досліджуваного поняття як суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Таблиця 1.3

Розкриття інформації про заборгованість у національних стандартах бухгалтерського обліку

П(С)БО	Характеристика інформації щодо розкриття зобов'язань
1	2
НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єктів малого підприємництва»	Надано загальну характеристика кредиторської заборгованості і зобов’язань та принципів їх відображення у фінансовій звітності
П(С)БО 11 «Зобов'язання»	Подано визначення, класифікація, оцінка та порядок відображення зобов'язань у звітності
П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	Подано визначення теперішньої вартості довгострокових зобов'язань, на які нараховують відсотки
П(С)БО 17 «Податок на прибуток»	Розглянуто умови та порядок визнання кредиторської заборгованості з податку на прибуток
П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»	Визначений вплив змін валютних курсів щодо кредиторської заборгованості в іноземній валюті та відображення такого впливу у фінансовій звітності підприємств

Джерело: узагальнено автором

Узагальнення результатів наявних досліджень за даною проблематикою та нормативно-інструктивної документації дало змогу уточнити сутність облікового визначення дебіторської заборгованості підприємства, ідентифікувати її як актив, установити передумови виникнення та охарактеризувати як результат фінансово-господарської діяльності підприємства.

1.2. Оцінка, визнання та класифікація дебіторської заборгованості

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності регламентовано ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість», відповідно до якого дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. В свою чергу, дебіторами підприємства є юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певну суму грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

На відміну від вітчизняного стандарту, у міжнародній практиці відсутній єдиний стандарт, який регулював би бухгалтерський облік дебіторської заборгованості. Відтак, питання бухгалтерського обліку та розкриття інформації про дебіторську заборгованість у міжнародних стандартах регулюється: МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в облікових політиках», МСБО 11 «Будівельні контракти», МСФЗ 18 «Дохід», МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка».

Відповідно до МСБО 8, МСБО 11, МСБО 18, МСБО 39 дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства.

Згідно із ПСБО 12 «Фінансові активи», заборгованість дебіторів, що призначена для перепродажу, придбавається або створюється підприємством з метою отримання прибутку або у вигляді відсотків, дивідендів тощо, або ж від короткотермінових змін ціни (суми) такої дебіторської заборгованості. Тому така заборгованість є фінансовим активом призначеним для перепродажу. В той же час, у МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» зазначено, що позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку. Як видно, тлумачення вітчизняного стандарту охоплює всю заборгованість підприємства, враховуючи й ту, яка, власне кажучи, є фінансовими інвестиціями.

У вітчизняному законодавстві дебіторська заборгованість має чітку класифікацію, яка зображена на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Класифікація дебіторської заборгованості

Джерело: [7, с. 38]

В Україні відповідно до П(С)БО 10 обов’язковим є поділ дебіторської

заборгованості на поточну та довгострокову, який залежить від нормального операційного циклу. Також при проведенні дослідження доцільним є групування дебіторської заборгованості за строками погашення. Класифікація дебіторської заборгованості наведена у табл. 1.4.

Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість поділяється на такі види [52]:

– довгострокову;

– поточну.

Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає у процесі нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Таблиця 1.4

Класифікація дебіторської заборгованості

№ з/п	Класифікація	Характеристика
За строком погашення		
1.	Довгострокова дебіторська заборгованість	Сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу
2.	Поточна дебіторська заборгованість	Сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу
За своєчасністю погашення		
3.	Дебіторська заборгованість, строк оплати якої не настав	
5.	Дебіторська заборгованість не сплачена в строк	
6.	Сумнівна дебіторська заборгованість	Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником
7.	Безнадійна дебіторська заборгованість	Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності

Джерело: узагальнено автором

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає у процесі нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Ще одним підходом до класифікації поточної дебіторської заборгованості є товарна та нетоварна Операції називаються товарними, вони

пов’язані з оплатою продукції, робіт та послуг. Тобто товарна дебіторська заборгованість виникає внаслідок операційної діяльності підприємства, яка може передбачати продаж товарів, виконання робіт, надання послуг.

Нетоварна дебіторська заборгованість виникає від іншої діяльності підприємства (тобто операцій інших, ніж продаж товарів, виконання робіт або надання послуг). Нетоварна дебіторська заборгованість відображається в обліку під відповідними назвами і не включається до складу товарної дебіторської заборгованості.

Отже, існують різні підходи до класифікації дебіторської заборгованості. Залежно від різних ознак існують класифікаційні групи дебіторської заборгованості. І. Б. Садовська наводить таку класифікацію заборгованості (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Класифікація дебіторської заборгованості

Джерело: [14, с. 105]

Вважаємо за доцільне доповнити цю класифікацію, увести ознаку «За якою створюється (не створюється) резерв сумнівних боргів». Тобто виділити дебіторську заборгованість, за якою створюють резерв сумнівних боргів: дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги та інша поточна дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість, за якою не створюють резерв сумнівних боргів, – уся інша дебіторська заборгованість.

Класифікація дебіторської заборгованості за міжнародними стандартами

висвітлюється за основними ознаками. За очікуваними термінами погашення, які встановлюються в договорах, заборгованість поділяється на: поточну дебіторську заборгованість – заборгованість, яка повинна бути погашена протягом одного року чи операційного циклу (залежно від того, який період довше); непоточну (довгострокову) заборгованість, яку в окремих країнах поділяють на середньострокову та довгострокову.

Багато науковців поділяють дебіторську заборгованість на різні класифікаційні групи, більше доречною є:

− за терміном погашення: довгострокова − це дебіторська заборгованість, термін погашення якої складає більше 12 місяців. У зарубіжних країнах її поділяють на середньострокову та довгострокову (ОАЕ). Поточна дебіторська заборгованість виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу;

− за об’єктом виникнення: заборгованість за товари, роботи, послуги та інша дебіторська заборгованість класифікована за відсотками, авансами, виданими службовцям фірми, а також заборгованість внаслідок переплати податків та інша;

− за наявність забезпечення векселя: забезпечена та незабезпечена векселем;

− за належністю до фінансового активу: дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом та не є фінансовим активом. Відповідно до П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», фінансовий актив надає право отримати грошові кошти чи обміняти на інший фінансовий актив власного капіталу іншого підприємства на потенційно вигідних умовах;

− у залежності від своєчасності оплати: термін оплати якої не наступив та дебіторська заборгованість не сплачена в потрібний термін (прострочена) [7, с. 39].

Питанням класифікації дебіторської заборгованості займалися багато вчених, серед яких була А.Ю. Волостникова, яка виділяє класифікаційні ознаки, які на нашу думку, більш детально розкривають вид діяльності

підприємства, що її отримало та дозволяє отримати розширену інформацію про заборгованість (табл. 1.5) [13, с. 821].

Таблиця 1.5

Класифікації дебіторської заборгованості

(за А.Ю. Волостникова)

№	Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1	За тривалістю	– довгострокова; – короткострокова.
2	За терміном виконання зобов'язань	– поточна; – прострочена.
3	За характером діяльності організації	– за основною діяльністю; – за фінансовою діяльністю; – за інвестиційною діяльністю.
4	За видами дебіторів	– покупців і замовників; – дочірніх організацій; – працівників організації; – бюджету і позабюджетних фондів.
5	За доцільністю утворення	– виправдана; – невиправдана.
6	За регулярністю проведення угод	– від регулярних угод; – від нерегулярних угод.
7	За якісним складом	– нереальна для стягнення; – сумнівна; – надійна.
8	За можливістю поступки прав вимоги	– можна передати за договором; – заборгованість, яку заборонено передавати.
9	За забезпеченістю гарантіями	– забезпечена; – незабезпечена
10	За ступенем ризику	– з високим ризиком; – з середнім ризиком; – з низьким ризиком
11	За можливістю планування	– запланована; – незапланована
12	За можливістю контролю	– контрольована; – неконтрольована

Джерело: [18, с. 20]

При первинному визнанні дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю. Після первісного визнання дебіторська заборгованість, що розглядається як фінансовий інструмент, відповідно до міжнародних стандартів оцінюється за вартістю, яка амортизується із застосуванням методу ефективної ставки відсотка. Відмінності у вітчизняних та міжнародних

підходах до оцінки і визнання дебіторської заборгованості представлені в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Відмінності у вітчизняних та міжнародних підходах до оцінки і визнання дебіторської заборгованості

№	Ознака	Вимоги	
		П(С)БО	М(С)БО
1	Визнання	1. Визначається активом, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума. 2. Визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	Визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договору), при виникненні зобов′язання по інструменту
2	Оцінка	Оцінюється за первісною вартістю, тобто дебіторська заборгованість відображається в обліку в оцінці, визначеній договором, і залежить від кількості і ціни проданої продукції з врахуванням знижок і надбавок, що надаються постачальником своїм клієнтам і покупцям	Визнання дебіторської заборгованості оцінюється за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи витрати по здійсненню операції, які прямо пов′язані з придбанням або випуском фінансового активу або фінансового зобов′язання.
3	Припинення визнання	Дебіторську заборгованість по якій пройшов термін позовної давності, інші борги, нереальні до стягнення, списують за рішенням керівника підприємства за рахунок резерву сумнівних боргів або фінансові результати господарської діяльності комерційної організації	Припинення визнання фінансового активу або частини фінансового активу відбувається тоді, коли організація втрачає контроль над правами за контрактом (договором)
4	Відображення у фінансовій звітності	У складі оборотних активів з класифікацією на довгострокові та короткострокові	У складі поточних активів з класифікацією на короткострокову і довгострокову
5	Визначення резерву сумнівних боргів	Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: 1. Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості. 2. Застосування коефіцієнта сумнівності. За першим методом величина резерву визначається на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За другим – величина резерву розраховується множенням суми залишку	1. Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним. 2. Нарахування резерву в процентному відношенні від виручки за період. 3. Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп

		дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності	залежно від періодів відстрочки і нарахування резерву

Джерело: [20, с. 69]

Порівняння рахунків, на яких ведеться облік дебіторської заборгованості в Україні та за кордоном, наведено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Рахунки обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці

Вітчизняна практика	Міжнародна практика
18 «Довгострокова дебіторська заборгованість»	Рахунки до отримання
34 «Короткострокові векселі одержані»	Знижки за оплату в строк
36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»	Втрачені знижки за оплату в строк
37 «Розрахунки з різними дебіторами»	Витрати на сумнівну заборгованість
38 «Резерв сумнівних боргів»	Резерв сумнівних боргів

Джерело: [20, с. 71]

На відміну від міжнародної практики, де оцінка дебіторської заборгованості здійснюється на дату її виникнення, дату погашення або на дату складання балансу в Україні довгострокова дебіторська заборгованість у момент її визнання оцінюється за первісною вартістю, якщо на неї нараховуються відсотки – за теперішньою вартістю. Причому на дату виникнення вона відображається за сумою виставленого рахунку або за сумою, зменшеною на величину знижки, на дату складання балансу – за сумою, скоригованою на знижку, на дату погашення – за сумою з урахуванням знижки (оплата в період дії знижки) (табл.1.8).

Таблиця 1.8

Оцінка поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній системах обліку

Оцінка поточної дебіторської заборгованості				
Вітчизняний досвід		Міжнародний досвід		
На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату погашення
За первісною	– За первісною вартістю;	Валовий метод		
		За сумою	За сумою	З урахуванням знижки

вартістю	– За чистою вартістю реалізації	виставленого рахунку	скоригованого на знижку	(за умови оплати в період дії знижки)
		Чистий метод		
		За сумою зменшення на величину знижки	За сумою, скоригованою на знижку	– З урахуванням знижки; – Знижка не отримана покупцем, трактується як «штраф»

Джерело: [89, с. 70]

Поточна дебіторська заборгованість у момент її визнання оцінюється за первісною вартістю одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, а на дату складання балансу – за чистою вартістю реалізації. Безнадійна дебіторська заборгованість згідно з П(С)БО 10 – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Класифікація згідно інших ознак наведена в Додатку А. Методи розрахунку резерву сумнівних боргів, передбачені П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та їх характеристика наведено в Додатку Б. Важливим етапом вивчення сутності та природи явища дебіторської заборгованості є з'ясування факторів її виникнення (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Сукупність факторів виникнення та нагромадження дебіторської заборгованості підприємства

Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
– обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); – структура собівартості продукції; – період життєвого циклу виробництва; – наявність матеріально-технічного забезпечення зберігання готової продукції (товарів); – особливості кредитної політики підприємства; – особливості маркетингової політики підприємства; – рівень кваліфікації фінансових менеджерів підприємства; – застосовування підприємством певних форм розрахунків із дебіторами; – наявність та види забезпечення дебіторської заборгованості;	– стан економіки країни; – збалансованість грошової та товарної маси; – кон'юнктура ринку кредитування; – рівень платіжної дисципліни суб'єктів економічної діяльності; – особливості грошово-кредитної політики Національного банку України; – динаміка інфляційних процесів; – стабільність курсу національної валюти; – рівень розвитку цільового товарного ринку підприємства; – специфіка ринку сировинних ресурсів підприємства; – політика влади щодо розвитку галузі; – податкова система в державі та тип податкової політики;

– стан системи контролю дебіторської заборгованості підприємства; – конкурентоспроможність продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства	– законодавчо-нормативне регулювання формування статутного капіталу, розподілу прибутку та виплати дивідендів

Джерело: узагальнено автором

Зазначені способи оцінки та методи управління заборгованістю повинні сприяти зниженню ступеня ризику неотримання грошей від боржників.

Висновки до розділу 1

Теоретичні основи бухгалтерського обліку та аудиту дебіторської заборгованості є критично важливим наріжним каменем у сфері фінансового менеджменту та корпоративного управління. У цьому розділі розглядаються питання розуміння, реєстрації та перевірки зобов’язань боржників, базуючись на основних принципах, які лежать в основі ефективного фінансового контролю та підзвітності.

Дослідження принципів бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості пояснює важливість точної та прозорої фінансової звітності. Це підкреслює важливість визнання зобов'язань боржників як невід'ємних компонентів фінансового здоров'я компанії, що відображає її ліквідність, управління кредитами та загальну операційну ефективність.

Крім того, у розділі розглядаються процеси аудиту, пов’язані з дебіторською заборгованістю, наголошується на необхідності ретельного вивчення та перевірки. Теоретичні основи аудиту зобов’язань боржників підкреслюють роль аудиторів у забезпеченні достовірності та цілісності фінансової звітності, тим самим зміцнюючи довіру зацікавлених сторін і сприяючи фінансовій прозорості.

Управління та аудит дебіторської заборгованості виходять за межі

простих фінансових операцій; вони є невід'ємними компонентами корпоративного управління, які впливають на прийняття рішень, оцінку ризиків і стратегічне планування. Відомості, отримані в цьому розділі, слугують цінним посібником для практиків, науковців і зацікавлених сторін у розумінні складності боргових зобов'язань у більш широкому контексті фінансового менеджменту.

РОЗДІЛ 2
СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

2.1. Організація обліку розрахунків з дебіторами

У сучасних умовах власники підприємств зацікавлені у організації бухгалтерського обліку, яка забезпечить дієвий контроль і всебічний аналіз стану підприємства при мінімальних затратах праці і коштів [57, с. 634].

У Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», визначено облікову політику, як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку і складання та подання фінансової звітності.

У МСФЗ (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» наведене подібне трактування облікової політики, як конкретних принципів, основ, домовленостей, правил та практик, які застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів».

Наукові підходи вітчизняних вчених до визначення сутності поняття облікова політика наведено у таблиці 1. Хоча автори дещо по-різному розглядають сутність облікової політики, однак спільним є те, що облікова політика спрямована на оптимізацію процесу відображення та узагальнення облікової інформації відповідно до особливостей діяльності підприємства. Облікова політика – це важлива складова системи бухгалтерського обліку, яка охоплює всі рівні його організації: методичний, технічний, організаційний.

Найбільш повно визначення облікової політики наведено у Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів, де вказано, що у розпорядчому документі про облікову політику наводяться принципи, методи і процедури, які використовуються

підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш, ніж один їх варіант, а також попередні оцінки, які використовуються підприємством з метою розподілу витрат між відповідними звітними періодами. Таким чином, підприємство самостійно визначає облікову політику (п. 5 ст. 8), де фіксує тільки ті принципи і методи бухгалтерського обліку та оцінки, які передбачають декілька варіантів обліку на вибір суб'єкта господарювання або щодо яких є певна невизначеність. При формуванні облікової політики підприємства визначальна роль покладена на керівника та головного бухгалтера. При цьому, відповідно до ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», передбачається послідовне і систематичне застосування підприємством обраної облікової політики, яка розробляється не на певний строк, а на тривалий період. Основним документом регулювання облікової політики на підприємстві є Наказ про облікову політику.

На формування облікової політики підприємства впливають різні зовнішні та внутрішні фактори, загальні та специфічні. До найбільш вагомих ми відносимо наступні: законодавчо нормативні вимоги; наявність податкових пільг; галузева приналежність; організаційно-правова форма підприємства; організаційна структура фірми; рівень кадрового забезпечення. Найсуттєвішими чинниками формування облікової політики є приналежність до галузі економіки або виду діяльності, яка визначає порядок обліку деяких об'єктів, систему податкового та бухгалтерського фінансового обліку.

У економічній літературі виділяють різні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо порядку та змісту етапів формування облікової політики. Процес формування облікової політики сучасного підприємства, на нашу думку, повинен включати етапи, які представлені на рис. 2.1.

Наведений порядок формування облікової політики забезпечить чітке розмежування етапів формування та дозволить швидко та ефективно її реалізувати. Дані етапи розташовано в логічній послідовності і виконання

кожного наступного неможливе без завершення попереднього.

Однією із важливих складових облікової політики є обґрунтування засад щодо обліку дебіторської заборгованості підприємства. Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансових звітах визначає П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».



Рис. 2.1. Порядок розробки та затвердження облікової політики

Джерело: [57, с. 636]

Облік дебіторської заборгованості передбачає своєчасне і правильне

документування операцій по розрахунках з дебіторами; своєчасне звірення розрахунків для ліквідації простроченої і безнадійної заборгованості; на основі цього здійснення контролю за дотриманням термінів і обсягу платежів по зобов'язаннях; контролю за дотриманням форм розрахунків, встановлених у договорах з контрагентами. Таким чином, облікова політика щодо дебіторської заборгованості підприємства суттєво впливає на показники фінансового стану та результати діяльності підприємства.

Організація обліку базується на принципах, які направлені на досягнення єдиної мети – забезпечення оперативною, достовірною та перевіреною інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів (рис. 2.2).

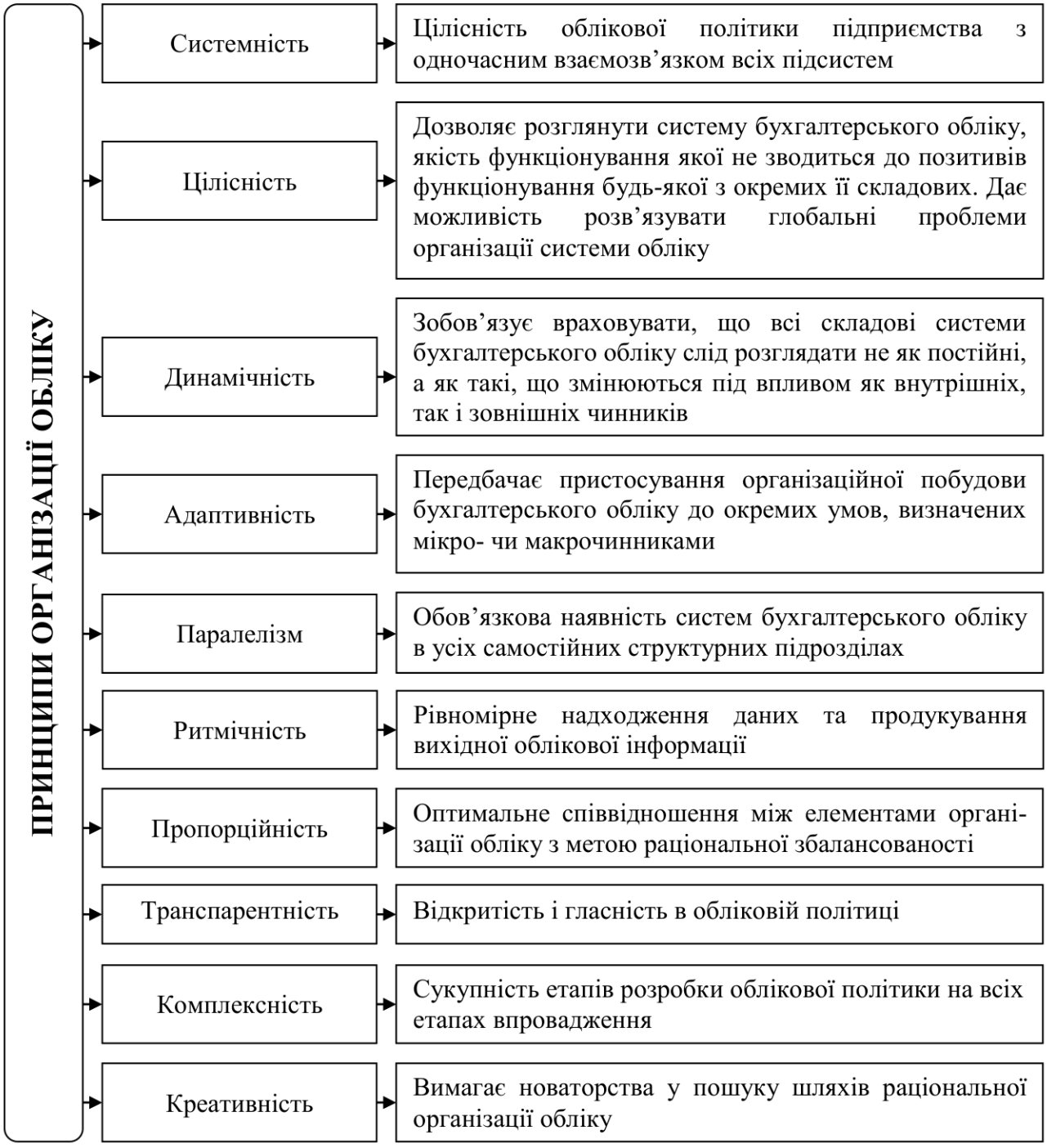


Рис. 2.2. Принципи організації бухгалтерського обліку

Джерело: узагальнено автором

Призначенням організації бухгалтерського обліку, як зазначають вітчизняні дослідники, є удосконалення і раціоналізація обробки інформації, розподіл робіт між обліковими працівниками, наукова організація праці. Мета і завдання організації обліку наведено на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Мета та завдання організації бухгалтерського обліку

Джерело: узагальнено автором

Як показує практика, на більшості вітчизняних підприємствах у Наказі про облікову політику питання оцінки дебіторської заборгованості розглядаються фрагментарно, встановлюється лише порядок формування резерву сумнівних боргів та порядок проведення інвентаризації дебіторської заборгованості. На нашу думку, така ситуація є недопустимою, а обліку розрахунків необхідно приділяти більше уваги.

У Наказі про облікову політику слід зазначити всі знижки за оплату у короткий термін чи нарахування пені за затримку платежу з метою оптимального управління заборгованістю.

Основні елементи облікової політики щодо дебіторської заборгованості наведені на рис. 2.4.

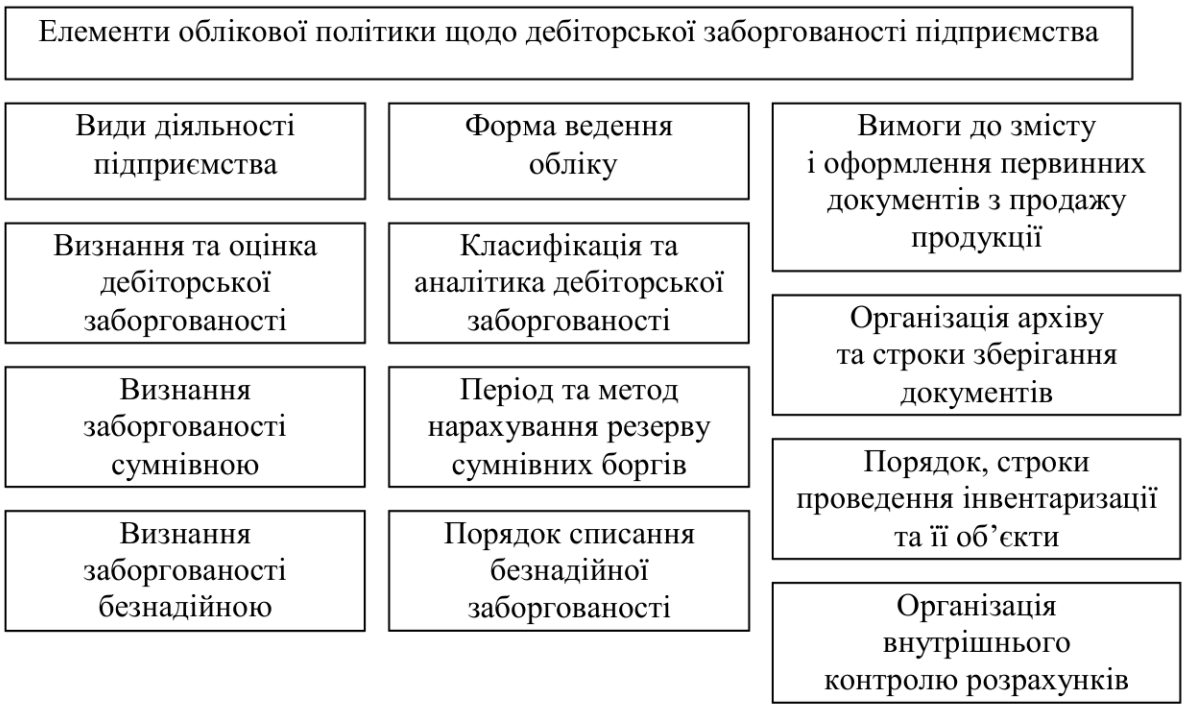


Рис. 2.4. Елементи облікової політики щодо дебіторської заборгованості підприємства

Джерело: [57, с. 636].

Загально прийнято, що Наказ про облікову політику формується в три етапи:

– організаційний етап – керівник призначає групу працівників, які беруть участь у підготовці Наказу про облікову політику;

– технологічний етап – створюються варіанти побудови бухгалтерської служби, типу структури бухгалтерії, форми організації облікового процесу;

– заключний етап – готують і обговорюють Наказ про облікову політику і після врахування пропозицій та внесення змін керівник затверджує його своїм підписом [13, с. 87].

Ми підтримуємо думку Цегельник Н.І. [106] про те, що при формуванні облікової політики, необхідно чітко класифікувати дебіторську заборгованість підприємства з метою її поточного обліку та правильної оцінки в фінансовій звітності. Для цього в наказі про облікову політику підприємства слід виділити перелік класифікаційних ознак та види дебіторської заборгованості, зазначити

критерії віднесення довгострокової заборгованості до складу необоротних активів підприємства та чітко розмежувати види поточної дебіторської заборгованості відповідно до здійснюваних операцій підприємства.

Таблиця 2.1

Визначення облікової політики вітчизняними вченими

Вчені	Визначення
Бутинець Ф.Ф. [73]	Облікова політика — це сукупність дій з формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації і ведення бухгалтерського обліку, який відповідає особливостям діяльності підприємства, інтересам його власника та який необхідно розглядати з точки зору призначення бухгалтерського обліку
Кужельний М.В. [55]	Облікова політика — це сукупність конкретних методів і засобів організації і форм ведення бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на основі загальних правил і особливостей його роботи
А.Г. Загородній [35].	Облікова політика — це сукупність способів ведення бухгалтерського обліку (первинного нагромадження, вартісного вимірювання, поточного групування і підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності) відповідно до особливостей його господарської діяльності

Джерело: [73; 55; 35]

Встановлення порядку визнання дебіторської заборгованості сумнівною є також вкрай важливим. При цьому, особливої уваги потребує документальне підтвердження операцій із сумнівною та безнадійною дебіторською заборгованістю.

Наприклад, якщо виникає прострочення терміну погашення дебітором, то підтверджувальним документом виступають договори або рахунки; у випадку банкрутства контрагента підтвердженням може бути постанова суду. Такий поділ сприятиме оптимізації процесу розрахунку резерву сумнівних боргів.

Сформована підприємством облікова політика щодо дебіторської заборгованості досить суттєво впливає на величину показників фінансового стану та результати діяльності підприємства. Однак, нормами чинного законодавства України, зокрема у листі міністерства фінансів «Про облікову політику» щодо дебіторської заборгованості передбачено лише необхідність вказувати метод обчислення резерву сумнівних боргів та спосіб визначення

коефіцієнта сумнівності.

Такі поверхневі положення для обліку розрахунків із дебіторами підприємства не розкривають суть облікової політики, яка повинна ґрунтуватись на застосуванні основних принципів бухгалтерського обліку та охоплювати всі аспекти облікового процесу. Відтак, при формуванні облікової політики щодо обліку дебіторської заборгованості потрібно враховувати організаційні, методичні та технічні аспекти (складові) її побудови (рис. 2.5).

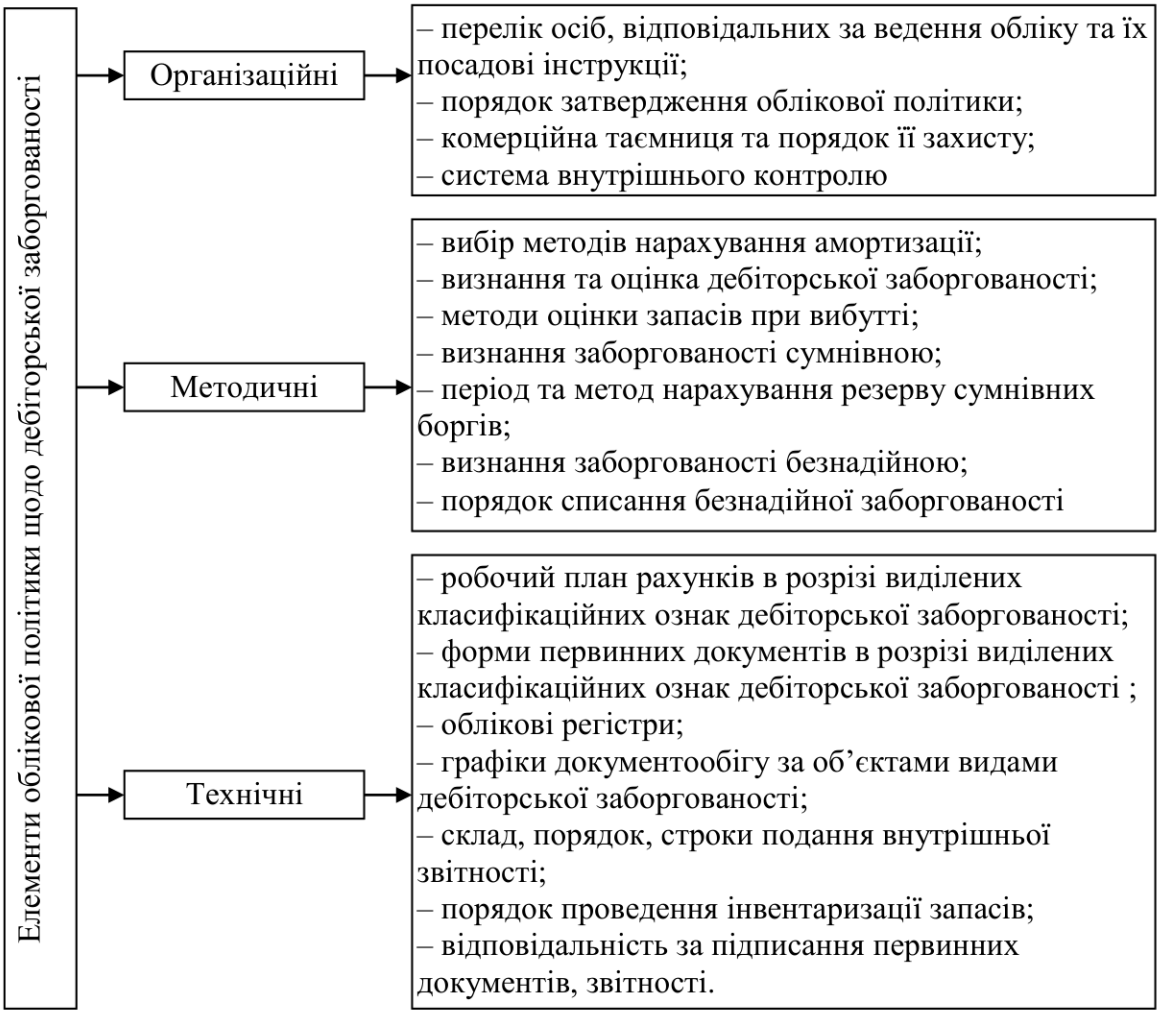


Рис. 2.5. Елементи облікової політики щодо дебіторської заборгованості

Джерело: [1, с. 16]

Кожна складова облікової політики підприємства об’єднує відповідні об’єкти, за якими існують альтернативні варіанти – елементи.

2.2. Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з покупцями і замовниками

Сьогодні одним із найбільш суперечливих питань бухгалтерського обліку є облік дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів та її постійного зростання. Суб'єкти господарювання у своїй більшості не створюють резерв сумнівних боргів і, відповідно, відображення в балансі первісної вартості дебіторської заборгованості, чим завищують загальну вартість активів. Підприємства на перший план висувають вирішення власних проблем, замість виконання фінансових зобов'язань перед партнерами [14].

Методологічні засади відображення в обліку інформації про дебіторську заборгованість регламентовано П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», але при цьому слід ураховувати й норми інших П(С)БО (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Порівняння відображення інформації про дебіторську заборгованість за національними та міжнародними стандартами

Національні стандарти обліку	Міжнародні стандарти обліку
П(С)БО 14 «Оренда» – дебіторська заборгованість за орендними операціями	МСБО 1 «Подання фінансової звітності» – відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності
П(С)БО 17 «Податок на прибуток» – дебіторська заборгованість із поточного податку на прибуток	МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» – вимоги до розкриття у звітності інформації про дебіторську заборгованість
П(С)БО 18 «Будівельні контракти» – дебіторська заборгованість за будівельними контрактами	МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка» – визнання та облік дебіторської заборгованості як фінансового інструменту та припинення її визнання активом
П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» – дебіторська заборгованість в іноземній валюті	МСБО 16 «Основні засоби» – визнання короткостркової дебіторської заборгованості без оголошеної ставки відсотка
П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» – дебіторська заборгованість пов'язаних осіб	МСБО 18 «Дохід» – дисконтування майбутніх грошових надходжень і застосування ефективної ставки відсотка під час оцінки довгострокової торговельної дебіторської заборгованості

Джерело: [14, с. 105]

На відміну від національних стандартів бухгалтерського обліку, міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (фінансової звітності) (МСБО та МСФЗ відповідно) не передбачено окремого стандарту для обліку дебіторської заборгованості. Принципи обліку такої заборгованості можна знайти в різних стандартах.

Дебіторська заборгованість представляє собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Зокрема, у МСБО 32 дебіторська заборгованість трактується як фінансовий актив, але конкретного визначення цього поняття міжнародні стандарти не дають.

Правильне визнання та оцінка поточної дебіторської заборгованості впливає на достовірність облікових даних, а також на ефективність їх відображення у фінансовій звітності.

Згідно з національними стандартами обліку дебіторська заборгованість:

− визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума;

− визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договори).

Моментом визнання дебіторської заборгованості у звітності як активу за МСФЗ і П(С)БО є виконання двох критеріїв: імовірність отримання підприємством у майбутньому економічних вигід і достовірність визначення її суми.

Припиненням визнання заборгованості за національними стандартами бухгалтерського обліку є дебіторська заборгованість, за якою пройшов термін позовної давності, інші борги, нереальні до стягнення, списують за рішенням керівника підприємства за рахунок резерву сумнівних боргів або фінансових результатів господарської діяльності комерційної організації.

Щодо міжнародних стандартів, припинення визнання фінансового активу

або частини фінансового активу відбувається тоді, коли організація втрачає контроль над правами за контрактом (коли вказані права реалізуються, припиняється їх дія або організація відмовляється від своїх прав або передає їх третій стороні).

Методи оцінки дебіторської заборгованості повинні забезпечити дотримання одного з основних принципів підготовки фінансової звітності – обачності, згідно з яким сума оцінки активів і доходів підприємства не повинна бути завищена. За міжнародними стандартами при первісному визнанні дебіторська заборгованість оцінюється за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи витрати зі здійснення операції, які прямо пов'язані із придбанням або випуском фінансового активу або фінансового зобов'язання. Після первинного визнання дебіторська заборгованість оцінюється за вартістю, що амортизується, із застосуванням методу ефективної ставки відсотка.

Виходячи з норм П(С)БО, при первинному визнанні заборгованість оцінюється за первісною вартістю, тобто дебіторська заборгованість відображається в обліку в оцінці, визначеній договором, і залежить від кількості й ціни проданої продукції з урахуванням знижок і надбавок, що надаються постачальником своїм клієнтам і покупцям. Облік дебіторської заборгованості в Україні ведеться на рахунках – 18, 34, 36, 37, 38, у міжнародній практиці ведення обліку зазначеної заборгованості не використовуються коди рахунків, а тільки їх назви (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Рахунки обліку дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами

Національні стандарти обліку	Міжнародні стандарти обліку
18 «Довгострокова дебіторська заборгованість»	«Рахунки до отримання»
34 «Короткострокові векселі одержані»	«Знижки за оплату у строк»
36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	«Втрачені знижки на оплату у строк»
37 «Розрахунки з різними дебіторами»	«Витрати на сумнівну заборгованість»
38 «Резерв сумнівних боргів»	«Резерв сумнівних боргів»

Джерело: [14, с. 106]

Для контролю за дебіторською заборгованістю підприємство формує резерв сумнівних боргів. Резерв сумнівних боргів створюється на підприємстві, по-перше, для достовірного відображення дебіторської заборгованості в балансі, адже поточна дебіторська заборгованість відображається в балансі в сумі різниці між наявною заборгованістю та резервом сумнівних боргів; по-друге, за рахунок резерву списується безнадійна заборгованість.

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:

− застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;

− застосування коефіцієнта сумнівності.

Методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву формується шляхом аналізу платоспроможності окремих дебіторів. Згідно з методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву визначається множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами:

− визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;

− класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення;

− визначення середньої питомої ваги, списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за 3-5 років.

Згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із способів:

1. Визначення вірогідності стягнення заборгованості за кожним дебітором і нарахування резерву лише за тими дебіторами, стягнення заборгованості з яких сумнівно.

2. Нарахування резерву у відсотковому співвідношенні від виручки за період.

3. Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки й нарахування резерву у процентному відношенні,

визначеному для кожної групи.

За українськими стандартами обліку резерв створюється для поточної дебіторської заборгованості, що виникла за фактом відвантаження товарів, виконаних робіт або наданих послуг та іншої поточної дебіторської заборгованості. Відповідно до міжнародних стандартів керівництво підприємств має право створити особливі резерви у відношенні до певної дебіторської заборгованості або спільний резерв у відношенні до всіх видів дебіторської заборгованості.

Основним інструментом управління, що показує результати діяльності підприємства, його майновий і фінансовий стан, є фінансова звітність. Порівняння підходів до відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Порівняння відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності згідно з національними та міжнародними стандартами обліку

Фінансова звітність	Національні стандарти обліку	Міжнародні стандарти обліку
Відображення в балансі	У складі необоротних активів відображається довгострокова дебіторська заборгованість, а у складі оборотних активів – поточна дебіторська заборгованість (за продукцію, товари, роботи, послуги, за виданими авансами, з бюджетом та інша)	Торговельна та інша дебіторська заборгованість відображається у складі активів підприємства з розмежуванням на поточну й непоточну
Відображення у примітках до фінансової звітності	У розділі VII «Забезпечення і резерви» наводиться загальна сума резерву сумнівних боргів та її зміни за період, у розділі IX «Дебіторська заборгованість» відображена дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги та інша поточна дебіторська заборгованість, у розділі XI «Будівельні контракти» наведено заборгованість за будівельними контрактами	Дебіторську заборгованість деталізують із виділенням сум до отримання від торгових клієнтів, до отримання від зв’язаних сторін, авансів виданих та інших сум
Відображення в додатку до приміток до фінансової звітності	У розділі I «Показники пріоритетних звітних сегментів» у складі активів звітних сегментів	Міжнародні стандарти прямо не вимагають відображення дебіторської заборгованості в додатках до приміток до фінансової звітності

Джерело: [14, с. 107]

Загальну інформацію про дебіторську заборгованість відображають у Балансі (Звіті про фінансовий стан), у Примітках до річної фінансової звітності та Додатках до приміток до річної фінансової звітності.

Головна проблема оцінки дебіторської заборгованості виникає в момент складання фінансової звітності як у нашій країні, так і за кордоном. Тому правильне відображення у фінансовій звітності дебіторської заборгованості дає можливість правильно оцінити фінансовий стан підприємства.

Отже, за даними табл. 2.3 можна дійти висновку, що інформація про дебіторську заборгованість за національними стандартами відображається більш детально й розгорнуто, що дає можливість використовувати дану інформацію під час проведення аналізу та прийняття на їх основі управлінських рішень.

Складовими системи фінансового обліку довгострокової і поточної дебіторської заборгованості є організація первинного, поточного та узагальнюючого обліку (табл. 2.5)

Таблиця 2.5

Інформаційне забезпечення фінансового обліку дебіторської заборгованості

Етапи фінансового обліку	Процес обробки інформації
Первинний облік	Документування господарських операцій, їх вимірювання
Поточний облік	Хронологічні та систематичні групування господарських операцій на підставі первинних документів на рахунках бухгалтерського обліку
Узагальнюючий облік	Підготовка бухгалтерської фінансової звітності, контрольних, аналітичних таблиць

У плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 для обліку довгострокової дебіторської заборгованості наведено рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи».

Для обліку поточної дебіторської заборгованості у плані рахунків визначено рахунки третього класу – рахунки 34 «Короткострокові векселі одержані», 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з

різними дебіторами», 38 «Резерв сумнівних боргів» (рис. 2.6).

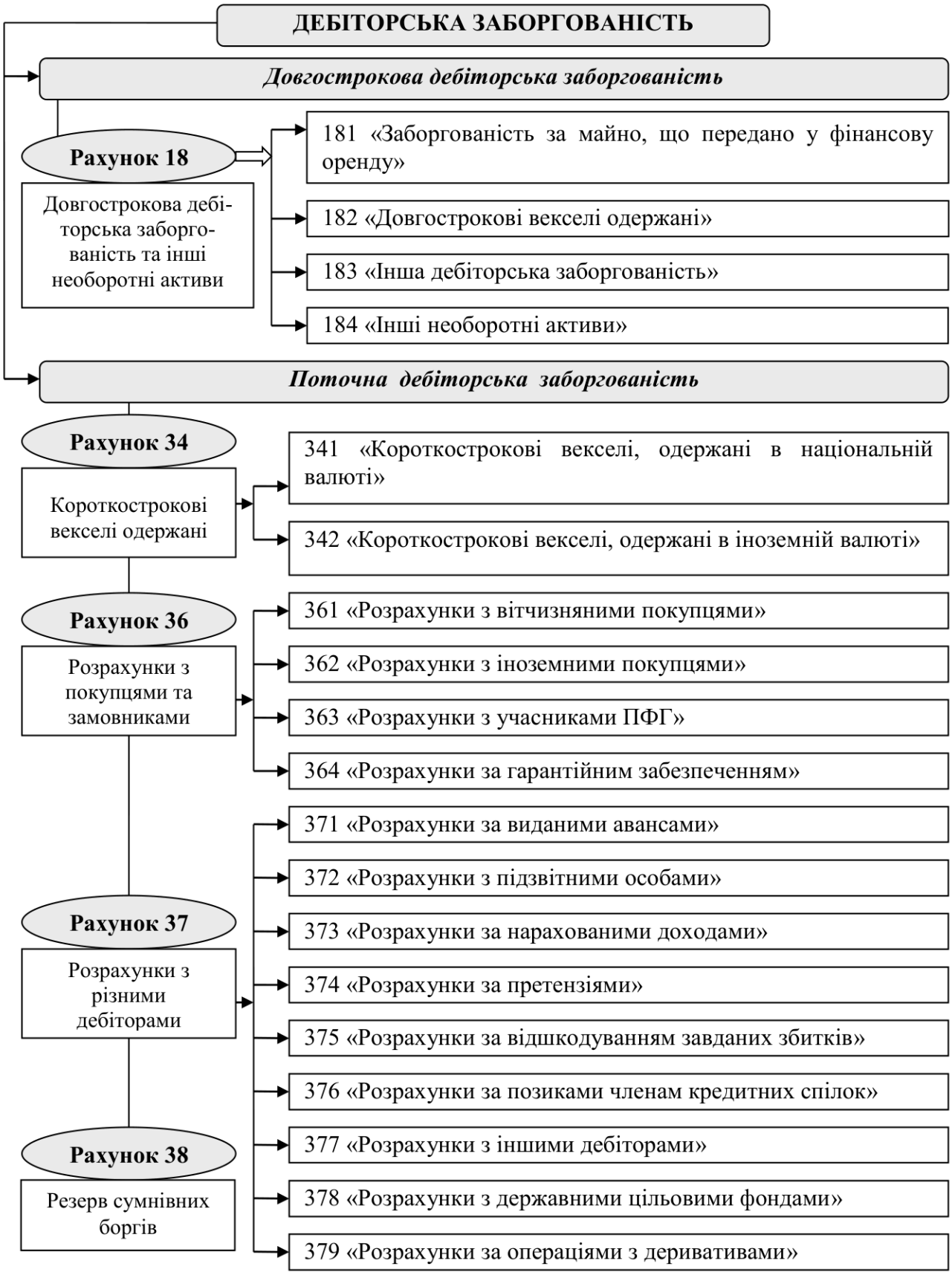


Рис. 2.6. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю

Джерело: побудовано автором на основі Плану рахунків [78]

Для відображення в обліку поточної дебіторської заборгованості, яка виникає на стадії реалізації товарів (робіт, послуг) призначено активний рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Наведені субрахунки деталізують відображення інформації в обліку за розрахунками з покупцями і учасниками промислово-фінансових груп.

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» не містить субрахунків для детального відображення розрахунків із замовниками.

Розрахунки з покупцями виникають внаслідок реалізації продукції і товарів, виконання робіт і послуг на сторону. При цьому потрібно визначитися з тим, коли продукція або товари вважаються проданими.

Принципи бухгалтерського обліку вимагають, щоб доход не був врахований до того періоду, в якому товар буде відвантажений. У даний час часто практикується попередня оплата, тобто оплата в рахунок майбутніх поставок.

До фактичного відвантаження товару така оплата не вважається покупкою для покупця і реалізацією для продавця. Проте ж часто буває, що товар відвантажений, але гроші за нього ще не надійшли, тобто проведено продаж продукції в кредит.

В обліку потрібно дотримуватися зв’язку доходів і видатків, тобто вони повинні бути відображені в одному періоді. Так згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» визначено дати збільшення валових витрат і валового доходу.

У бухгалтерському обліку датою реалізації продукції, товарів (робіт і послуг) вважається дата відвантаження (передавання) продукції, товарів (підписання документів про виконані роботи, надані послуги). Погашається ця заборгованість за випискою банку з доданими документами, інкасо та векселів. Заборгованість покупців і замовників слід розглядати у двох випадках: коли першою умовою є відвантаження продукції та при умові передоплати.

В таблиці 2.6 розглянемо аудит розрахунків з покупцями та

замовниками, коли першою умовою є відвантаження продукції.

Усі розрахунки, що здійснюються на підставі укладених договорів, відносяться до розрахунків з комерційних операцій (угод), в результаті яких партнери очікують одержати прибуток.

Таблиця 2.6

Облік розрахунків з покупцями, коли першою подією є відвантаження продукції

№ п/п	Зміст господарської операції	За даними обліку		
		Дт	Кт	Сума, грн
1	Відвантажено продукцію покупцеві та списано її з балансу за собівартістю	901	27	8000
2	Відображено виручку від реалізації продукції (в тому числі ПДВ) за реалізаційними цінами	36	701	12000
3	Відображено податок на додану вартість	701	641	2000
4	Погашено заборгованість покупцем	311	36	12000

Джерело: узагальнено автором

Крім цих розрахунків, здійснюються операції некомерційного характеру без укладання договорів, на які не поширюється дія строків позовної давності.

Аналітичний облік розрахунків з покупцями і замовниками ведеться окремо за кожним покупцем і замовником, за кожним пред'явленим до сплати рахунків, а за розрахунками з іноземними покупцями і замовниками аналітичний облік ведеться у гривнях і паралельно у валют, обумовленій договором.

Обік розрахунків з покупцями і замовниками при передоплаті дещо відрізняється від попередньої умови, тому що порядок такого обліку на підприємстві наведено в таблиці 2.7.

Дебіторська заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи та надані послуги може бути забезпечена векселями одержаними.

Таблиця 2.7

Облік розрахунків з покупцями і замовниками при передоплаті

№ п/п	Зміст господарської операції	За даними обліку		
		Дт	Кт	Сума, грн
1	Надійшла передоплата від покупця на рахунок підприємства	311	681	6000
2	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	643	641	1000
3	Списується по собівартості відвантажена покупцеві продукція	901	27	4000
4	Відображено дохід від реалізації продукції	36	701	6000
5	Зменшено виручку на суму ПДВ	701	643	1000
6	Закрито рахунки розрахунків	681	36	6000

Джерело: узагальнено автором

Облік дебіторської заборгованості в Україні чітко регулюється положеннями та стандартами бухгалтерського обліку: визначення, оцінка, методи визначення величини резерву сумнівних боргів та розкриття інформації у фінансовій звітності. У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку висвітлені основні правила класифікації, оцінки, визнання дебіторської заборгованості, проте не відображена конкретизація цих ознак.

Порівнюючи рахунки, на яких ведеться бухгалтерський облік, слід зазначити, що в зарубіжній практиці, на відміну від національної, не передбачається використання кодів рахунків, а лише їх назви.

2.3. Бухгалтерський облік розрахунків з різними дебіторами

Облік розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами ведуть на рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами». За дебетом рахунку 37 відображається виникнення дебіторської заборгованості, за кредитом – її погашення чи списання. Аналітичний облік ведеться за кожним дебітором, видами заборгованості, термінами її виникнення та погашення [82].

Згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» має такі субрахунки 8: 371 «Розрахунки за виданими авансами»; 372 «Розрахунки з підзвітними особами»; 373 «Розрахунки за нарахованими доходами»; 374 «Розрахунки за претензіями»; 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»; 376 «Розрахунки за позиками членам кредитних спілок»; 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»; 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами»; 379 «Розрахунки за операціями з деривативами».

Зміст об'єктів обліку та підходи до формулювання кореспонденції рахунків за окремими субрахунками рахунка 37 є очевидними, а окремі субрахунки викликають наукову дискусію. Напрями її розвитку доцільно оцінювати у порядку нумерації субрахунків.

Досліджуючи питання облікового відображення виданих авансів, що нормативними актами передбачено на однойменному субрахунку 371, Т. Є. Дугар [32, с. 6] відзначає, що розрахункові взаємовідносини знаходять своє відображення в бухгалтерському обліку і виступають інтегрованим об'єктом обліку, а дебіторська і кредиторська заборгованості – безпосередніми його об'єктами, що вимагає окремого ведення рахунків по заборгованості різного роду. В цьому зв'язку нею пропонуються зміни у назві рахунків бухгалтерського обліку, що містять термін «розрахунки». Субрахунок 681 «Розрахунки за авансами одержаними» та субрахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами» назвати так: рахунок 32 «Розрахунки за авансами», Субрахунки 321 «Розрахунки за авансами одержаними» та 322 «Розрахунки за авансами виданими».

І. О. Власова [16, с. 5] вважає, що для відображення в обліку розрахунків на умовах передоплати недоцільно використовувати субрахунки «Розрахунки за авансами отриманими» та «Розрахунки з авансами виданими», а слід вести облік лише за допомогою рахунків 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» і 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

Доцільність використання одного рахунку для обліку обох видів авансів чи, взагалі, не виділення окремим записом попередньої оплати, з позиції згаданих авторів, підтверджено тим, що кількість бухгалтерських записів в цьому разі зменшується принаймні на один, що за рік дає економію в обсязі 2,5 робочих дня одного працівника бухгалтерії на одному підприємстві.

Ця пропозиція копіює методичні положення використання «старого» Плану рахунків, що діяв до запровадження Інструкції 291. Практичне запровадження таких пропозицій буде утрудненим, особливо для підприємств, що ведуть податковий облік та оперують відображенням фактів господарського життя у ньому за «правилом першої події».

Справедливим буде відзначити, що ряд авторів критикують неухильне дотримання норм податкового законодавства у побудові записів бухгалтерського обліку. Так, О. М. Кияшко [47] аргументує, що постійне дотримання вимог податкового законодавства без урахування надходження реальних грошових коштів у погашення дебіторської заборгованості призводить до вимивання власного капіталу підприємства – на мікро- рівні, що негативно впливає на результативність показників макрорівня.

Робота з актуальною нормативною базою розрахунків з підзвітними особами дозволить впорядкувати облікові підходи до відображення таких розрахунків для уникнення можливих санкцій.

Слід уникати ототожнення розрахунків з підзвітними особами з обліком сум у ході та за підсумками відрядження, оскільки коло обслуговуваних підзвітними коштами операцій є значно ширшим, що зумовлює особливі вимоги щодо процедури видачі коштів та звітування за ними (кошти на господарські потреби, кошти для закупівлі сільськогосподарської сировини, аванси з використанням електронних грошей, корпоративних карток, за участю інтернет-магазинів тощо).

Досліджуючи питання відображення в обліку підзвітних сум та коштів, наданих на відрядження, Кадацька А. М. та Пташнік О. С. [43, с. 54] звертають увагу на проблему невідповідності суті та назви субрахунку 372, про що

свідчить і чинна назва авансового звіту та відсутність офіційного визначення терміну «підзвітна особа» та пропонують змінити його назву на «Розрахунки з підзвітними особами та за відрядженнями», крім цього, безпосередньо на кожному підприємстві відкривати рахунки 4-го порядку. Кількість та назва цих рахунків залежатиме від виду діяльності підприємства, його розмірів і чисельності підзвітних осіб. Для прикладу, пропонують такі назви субрахунків: 3721 «Розрахунки з підзвітними особами»; 3722 «Розрахунки за відрядженнями».

На субрахунку 374 «Розрахунки за претензіями» ведеться облік розрахунків за претензіями, які пред'явлені постачальникам, підрядникам, транспортним та іншим організаціям, а також за пред'явленими їм та визнаними штрафами, пенею, неустойками.

Обґрунтованим є виокремлення й деталізація обліку за визнаними та невизнаними претензіями на рахунках 3741 «Розрахунки за визнаними претензіями» та 3742 «Розрахунки за невизнаними претензіями». Даний розподіл необхідний у зв'язку з тим, що за претензіями, які не визнані у добровільному порядку, розгляд справ у суді здійснюється протягом значних термінів. Щоб зменшити ймовірність помилок при прийомі й обліку вимог до дебіторів, слід формалізувати процес прийому й обліку претензій за допомогою аналітичної відомості, яка надасть цілісну інформацію для синтетичного обліку. Спроба розробки такої форми за цією науковою проблемою уже була здійснена рядом дисертантів.

На субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» ведеться облік розрахунків за іншими операціями, облік яких не відображається на інших субрахунках рахунку 37, зокрема, облік розрахунків: за продані в кредит товари; з нарахування та сплати орендної плати; за позиками працівникам, виданими на індивідуальні потреби; за формений одяг; за внесками у пайовий фонд членів організації орендарів; з видачі та погашення позик працівникам на індивідуальні потреби; з квартиронаймачами, батьками за утримання дітей у дитячих садках, за прийняті від населення продукцію та тварин; за

некомерційними операціями (з навчальними закладами, науково-дослідними інститутами). Об’єктом наукового інтересу виступає облік переуступки боргових вимог за дебіторською заборгованістю.

Так, О. М. Кияшко [47] обґрунтовано доповнення Плану рахунків № 291 субрахунком 378 «Розрахунки з аутсорсингу», з деталізацією четвертим знаком (3781 – факторинг, 3782 – форфейтинг, 3783 – цесія). Така пропозиція дещо ускладнить облік, крім цього, слід урахувати факт нормативного закріплення на субрахунку 378 іншої групи розрахунків з нетоварної дебіторської заборгованості.

Більш раціональною, на нашу думку, є позиція Н. П. Кузик [56, с. 126]: заборгованість боржника до моменту отримання фінансування від фактора, слід відображати за дебетом субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» в кореспонденції з субрахунком 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями». У подальшому на суму отриманих коштів кредитується субрахунок 377.

Відносно новими субрахунками є 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами» та 379 «Розрахунки за операціями з деривативами». На субрахунку 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами» ведеться облік розрахунків з державними цільовими фондами, зокрема розрахунків з тимчасової непрацездатності тощо.

Міністерство фінансів України у листі від 06.09.2011 р. № 31-08410-07-25/21750 роз’яснило, як відображаються у бухгалтерському обліку розрахунки, пов’язані з оплатою тимчасової непрацездатності з використанням субрахунка 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами»: нарахування суми матеріального забезпечення – допомоги з тимчасової непрацездатності, яка здійснюється за рахунок Фонду соцстраху з ТВП: Дт 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами» і Кт 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»; надходження грошових коштів на рахунок підприємства для виплати допомоги працівникам: Дт 31 «Рахунки в банках» і Кт 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами».

М. Бондар наголошує [8, с. 6], що існуюча нормативно-правова база щодо регулювання обліку операцій з фінансовими деривативами є недосконалою. Це пов'язано з відсутністю єдиного підходу до трактування економічної сутності деривативів. Чинним в Україні Планом рахунків не визначено окремого рахунку для обліку варіаційної маржі. Проте, оскільки варіаційна маржа відноситься до коштів гарантійного забезпечення, її облік може здійснюватись на субрахунку 379 «Розрахунки за операціями з деривативами». Дана пропозиція стосується також порядку відображення варіаційної маржі за опціонними контрактами з маржею та премії за стандартними опціонами.

У розвиток даної наукової позиції Г. Супрович [94, с. 220] декларує, що враховуючи щоденну переоцінку ф'ючерсних контрактів та приведення їх таким чином до однакової вартості, не виникає необхідності враховувати ціну їх укладання, а тільки відслідковувати їх наявну кількість та вести облік відповідно до кодів, які мають усі контракти (контракти з різною датою виконання –різні контракти). Облік розрахунків за операціями з деривативами саме на субрахунку 379 отримав і нормативне закріплення у методичних рекомендаціях, затверджених Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Отже, розглянемо кореспонденцію рахунків з обліку розрахунків з різними дебіторами, зокрема авансів виданих (табл. 2.8)

Для нарахованих дивідендів, процентів, роялті, які належить отримати підприємству від спільної діяльності, володіння корпоративними правами в порядку участі в капіталі, в асоційованих і неасоційованих товариствах застосовують субрахунок 373 «Розрахунок за нарахованими доходами».

Видачу грошей під звіт можна проводити безпосередньо із каси підприємства, по грошовому чеку з поточного або валютного рахунку підприємства, грошовим переказом через органи зв'язку у місце знаходження підзвітної особи, за допомогою гарантованого платіжного доручення через банк, а також за рахунок виручки, отриманої від реалізації товарів (робіт, послуг).

Таблиця 2.8

Кореспонденція рахунків з обліку операцій по авансах виданих

№ п/п	Зміст господарської операції	За даними обліку		
		Дт	Кт	Сума, грн
1	2	3	4	5
1	Перераховано з поточного рахунку аванс будівельній організації за будівельні роботи на суму вартості робіт	371	311	45000
2	Відображено розрахунки по податковому кредиту	641	644	7500
3	Проведено залік вартості будівельних робіт по першому етапу: – на суму вартості робіт – на суму ПДВ	 151 644	 631 631	 25000 5000
4	Зараховано частину авансу за виконані будівельною організацією роботи по першому етапу	631	371	30000
5	Відображено згідно з актом вартість виконаних робіт на завершальному етапі будівельною організацією – на суму вартості робіт – на суму ПДВ	 151 644	 631 631	 22500 4500
6	Зараховано частину авансу, що залишилась, в оплату виконаних підрядних робіт	631	371	15000
7	Здійснено остаточний розрахунок з будівельною організацією, на суму вартості робіт	631	311	12000
8	Відображено розрахунки по податковому кредиту	641	644	2000

Джерело: узагальнено автором

Підзвітні особи зобов'язані подати до бухгалтерії підприємства разом із невикористаним залишком готівки Звіт про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт про витрачання одержаних у касі сум.

Звіт про використання коштів наданих, на відрядження або під звіт, надається до закінчення третього банківського дня, наступного за днем, у якому платник податку: завершує таке відрядження, завершує виконання окремої цивільно-правової дії за дорученням та за рахунок особи, що надала кошти.

Розрахунки з підзвітними особами обліковують за регістрами. У ньому поєднано синтетичний і аналітичний облік. Запис роблять за кожною виданою в підзвіт сумою лінійно-позиційним методом, тобто проти кожної суми по

рядку відображають інформацію згідно зі звітами про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт, та визначають залишок на кінець місяця.

Облік розрахунків з підзвітними особами наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з підзвітними особами

№ п/п	Зміст господарської операції	За даними обліку		
		Дт	Кт	Сума, грн
1	Видано готівку на господарські потреби	372	301	975
2	Придбані підзвітною особою матеріальні цінності: – на суму вартості(без ПДВ) – на суму ПДВ	 20 641	 372 372	 450 90
	1 варіант			
3	Повернуто в касу невикористані суми	301	372	435
	2 варіант			
3	Утримано невикористану суму з оплати праці працівника	661	372	435
4	Утримано штрафну санкцію	661	715	65,3

Джерело: узагальнено автором

Таким чином, регістр обліку побудований за формою оборотної відомості, в якій зазначаються вступний і кінцевий залишки, та обороти за дебетом і кредитом, що розшифровуються по кореспондуючих рахунках.

Облік розрахунків претензійного характеру ведуть на субрахунку 374 «Розрахунки за претензіями». На дебеті цього субрахунку відображають суми пред'явлених претензій, а на кредиті – їх виконання та списання. При відхилені претензії судовими органами, їх суми відносять на ті рахунки обліку, з яких вони були списані. Підставою для записів операцій на субрахунку 374 є: акти приймання вантажів, рішення господарських судів, письмова згода постачальників на задоволення претензій. Розглянемо порядок обліку розрахунків за претензіями, що наведений в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Кореспонденція рахунків з обліку з обліку розрахунків за претензіями

№ п/п	Зміст господарської операції	За даними обліку		
		Дт	Кт	Сума, грн
1	Оприбутковано товарно-матеріальні цінності	20, 22, 28	631	2000
2	Нараховано податковий кредит з ПДВ	641	631	400
3	Згідно акту придбання відображено нестачу	374	631	1200
Варіант І. Доставка силами постачальника				
4	Оприбутковано товарно-матеріальні цінності	29, 22, 28	631	1000
5	Акт розходження закритий	631	374	1200
Варіант ІІ. Постачальники розраховуються за нестачу				
4	Отримано відшкодування нестачі постачальниками	311	374	1200
5	Скоригована сума раніше нарахованого податкового кредиту в частині, що припала на відшкодування нестачі	641	631	200

Виявлення випадків заподіяних збитків на підприємствах супроводжується проведенням інвентаризації майна в окремих місцях його зберігання, а також у ході інвентаризації грошових коштів і цінних паперів у касі досліджуваного підприємства. Облік розрахунків по відшкодуванню завданих збитків відображено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Облік розрахунків по відшкодуванню завданих збитків

№ п/п	Зміст господарської операції	За даними обліку		
		Дт	Кт	Сума, грн
1	В результаті проведення інвентаризації виявлено нестачу палива	947	203	200
2	Скориговано суму податкового кредиту	947	641	26
3	Списано суму природної втрати палива	791	947	70
4	Віднесено на фінансовий результат суму податку	791	947	26
5	Перераховано суму податку до бюджету	641	311	26
6	Віднесено суму нестачі палива на позабалансовий рахунок до виявленні винної особи	072	-	130
7	Віднесено суму нестачі палива на винну особу за обліковою вартістю (з ПДВ)	375	716	156
8	Віднесено суму збитку на винну особу	375	642	156
9	Відшкодовану суму нестачі винною особою внесено в касу	301	375	312
11	Віднесено на фінансові результати: – витрати по нестачі палива – доходи по нестачі палива	 791 716	 947 791	 156 156

Джерело: узагальнено автором

Можливість поділу дебіторської заборгованості на призначену і не призначену для продажу, зумовила застосування аутсорсингу. До дебіторської заборгованості, призначеної для продажу, найчастіше застосовують такі фінансові інструменти, як факторинг і цесію. Це зумовлює необхідність детального відображення в обліку аутсорсингу дебіторської заборгованості шляхом застосування фінансових інструментів. Передача дебіторської заборгованості в управління аутсорсеру не передбачає вкладення активів у діяльність інших підприємств для отримання прибутку, а також не виступає еквівалентом грошових коштів, тому застосування рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції» є некоректним для відображення операцій з аутсорсингу в бухгалтерському обліку.

Віднесення продажу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги до складу іншої дебіторської заборгованості у разі передачі боргових прав аутсорсеру є логічним і методологічно правильним кроком, але викликає перекручення інформації, що негативно впливає на якість прийняття управлінських рішень. Для обліку аутсорсингу пропонує ввести до Плану рахунків субрахунок 377.1 «Розрахунки з аутсорсингу» з деталізацією в аналітичному обліку на субрахунки третього порядку (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Доповнення до рахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»

План рахунків № 291		**Субрахунки третього порядку**	
Код субрахунку	**Назва субрахунку**	**Код субрахунку**	**Назва рахунку**
377.1	Розрахунки з аутсорсингу	377.1	Факторинг
		377.2	Форфейтинг
		377.3	Цесія
377.2	Розрахунки з іншими дебіторами	За видами інших дебіторів	

Джерело: запропоновано автором

Залишок по рахунку пропонуємо відображати в окремому вписуваному рядку 1156 «Дебіторська заборгованість з аутсорсингу» форми №1 Баланс (табл. 2.16). Виділення дебіторської заборгованості з аутсорсингу в окремий рядок балансу призведе до розширення методологічних засад формування

інформації про досліджуваний об’єкт. Це дозволить запропонувати удосконалення національним П(С)БО 10 і П(С)БО 13.

Одночасно з трансформацією стану дебіторської заборгованості при продажу боргових прав аутсорсеру відбувається зміна джерела отримання економічної вигоди. Таким чином, відшкодування, що очікується отримати за передачу прав вимоги повернення дебіторської заборгованості іншому контрагенту, відображатиметься у складі доходів від реалізації інших оборотних активів (субрахунок 712). Застосування запропонованих субрахунків дозволить забезпечити коректність відображення операцій з передачі права власності на керування дебіторською заборгованістю третім особам (аутсорсерам).

Одночасно з визнанням доходу відбувається передача прав власності на об’єкт іншому контрагенту, що логічно і методологічно мотивує списання його собівартості зі складу активів балансу підприємства. Необхідно зауважити необґрунтованість обмеження застосування субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» тільки для реалізації виробничих запасів. Це звужує можливості відображення реалізації інших оборотних активів на даному субрахунку. Таким чином, з метою розширення інформативності субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» пропонуємо змінити його назву на «Собівартість реалізованих інших оборотних активів» з внесенням відповідних корегувань до Інструкції про використання плану рахунків щодо його застосування. Це збільшує можливість застосування вказаного субрахунку для характерних витрат (табл. 2.13).

Передача керування дебіторською заборгованістю аутсорсеру вимагає підтвердження цієї операції договірними засадами, а також нарахуванням йому винагороди.

На сьогодні платежі складових аутсорсингу (факторинг, форфейтинг, цесія) в економічній літературі пропонують відображати на рахунку 95 «Фінансові витрати» з використанням його субрахунків. Вважаємо, що застосування даного рахунку суперечить методологічним засадам його

формування і визначення. Відповідно до вимог П(С)БО 16 «Витрати» винагорода компанії-аутсорсеру відноситься до адміністративних витрат (розрахунково-касове обслуговування), а тому доцільно застосовувати для її відображення рахунок 92 «Адміністративні витрати». Вказана методика відображає загальний характер відображення в обліку передачі прав вимоги на відшкодування дебіторської заборгованості аутсорсеру.

Таблиця 2.13

Відображення аутсорсингу дебіторської заборгованості в обліку

Зміст господарської операції	**Документальне підтвердження**	**Кореспонденція рахунків**	
		Дебет	**Кредит**
1	2	3	4
Відображення реалізації товарів			
1. Визнано дохід від реалізації товарів	Накладна на відпуск товарів	361	702
2. Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	Податкова накладна	702	641
3. Списано собівартість реалізованих товарів	Товарний звіт	902	281
Відображення передачу до аутсорсингу дебіторської заборгованості			
4. Оформлено передачу дебіторської заборгованості аутсорсеру	Реєстр відступних вимог	**377.1**	**712**
5. Списано балансову вартість дебіторської заборгованості	Реєстр дебіторів	**943**	**361**
6. Отримано оплату від компанії-аутсорсера	Виписка банку	**311**	**377.1**
7. Нараховано винагороду аутсорсеру	Договір	92	685
8. Відображено податковий кредит з ПДВ	Податкова накладна	641	685
9. Сплачено винагороду аутсорсеру: - грошовими коштами; - шляхом утримання з суми переданих прав	Виписка банку, ВКО, договір	685 685	311, 301 377.1

Джерело: запропоновано автором

Крім надання пропозиції щодо удосконалення обліку реалізації дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги аутсорсинговим компаніям необхідно зважати на доречність удосконалення діючого плану рахунків інших складових дебіторської заборгованості. Отже, ми дали повну характеристику аудиту розрахунків з дебіторами за нетоварними операціями.

Висновок до розділу 2

У цьому розділі детально розглянуто сучасний стан практики бухгалтерського обліку та аудиту дебіторів, приділяючи особливу увагу організації обліку розрахунків з дебіторами.

Організація бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості охоплює як синтетичний, так і аналітичний підходи, кожен з яких відіграє ключову роль у забезпеченні всебічного розуміння фінансових операцій із замовниками та клієнтами. Складна природа цих операцій вимагає ретельного підходу до бухгалтерського обліку, гарантуючи, що як макрорівневий синтез, так і мікрорівневий аналіз сприяють точній фінансовій звітності.

У розділі розглянуто складності обліку розрахунків з різними боржниками, визнаючи, що різні категорії боржників вимагають індивідуальних підходів до обліку. Це визнання підкреслює важливість гнучкості систем бухгалтерського обліку для врахування різноманітного характеру відносин боржників, незалежно від того, чи стосуються вони клієнтів, клієнтів чи інших організацій.

Запровадження передових технологій, інтеграція аналітики даних і постійне вдосконалення стандартів бухгалтерського обліку підкреслюють динамічний характер фінансової практики. Результати, отримані в цьому розділі, служать основою для практиків, аудиторів і вчених, щоб орієнтуватися в особливостях обліку дебіторської заборгованості, сприяючи поточній еволюції та вдосконаленню практик бухгалтерського обліку.

РОЗДІЛ 3
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Проблемні аспекти обліку та аудиту розрахунків з дебіторами

Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами. Таким чином, правильно організований облік та аналіз дебіторської заборгованості показують напрями зменшення її розміру. Для цього необхідно [52, с. 109]:

– визначати ступінь ризику несплати рахунків покупцями;

– збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями – контролювати співвідношення дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості;

– вести оперативний контроль за надходженням готівки;

– своєчасно визначати сумнівну заборгованість;

– вести претензійну роботу співпрацюючи з юридичною службою;

– своєчасно надавати платіжні документи;

– припиняти дію договорів з покупцями, що порушують платіжну дисципліну тощо.

Під час дослідження виявлено основні проблеми обліку та аналізу дебіторської заборгованості, а саме: відсутність чіткої інформації щодо термінів погашення зобов’язань підприємствами-дебіторами; не розроблений регламент та методика роботи з простроченою дебіторською заборгованістю; недостатність даних, а іноді їх повна відсутність, про зростання витрат, пов’язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості; не здійснюється оцінка фінансового стану дебіторів і ефективність надання відстрочок платежів.

Дослідження показало, що облік дебіторської заборгованості на підприємстві потребує ретельної уваги та розробки індивідуальних підходів до кожного дебітора. Недотримання умов договорів, несвоєчасне доведення претензій по заборгованостям, які виникли призводять до великого зростання дебіторської заборгованості, а як наслідок до складного фінансового стану підприємства. Тому саме ефективне управління дебіторською заборгованістю належить до переліку умов успішної діяльності будь-якого підприємства та збільшення його фінансових можливостей.

За даними проведеного аналізу досліджуваного підприємства варто переглянути політику управління дебіторською заборгованістю, зробити звірку контрагентів та звернути увагу на значення показників якісного аналізу дебіторської заборгованості, оскільки дебітори відволікають фінансові ресурси і це може призвести до збільшення фінансових витрат у зв'язку з необхідністю додаткового залучення кредитних коштів.

Можна визначити наступні проблеми бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості [113, с. 713]:

- суперечливий характер нормативно-правових документів з обліку дебіторської заборгованості;

- нечітке розмежування видів дебіторської заборгованості;

- непристосованість методів визначення величини резерву сумнівних боргів в обліку, які визначені П(с)БО 10;

- невміле застосування системи внутрішнього контролю обліку дебіторської заборгованості, що спричиняє проблему обґрунтованості дебіторської заборгованості загалом та по окремих видах;

- відсутність наукових і практичних розробок можливих форм бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, що забезпечило б надання якісної бухгалтерської інформації про розрахунки з дебіторами різним користувачам;

- недосконала політика управління дебіторською заборгованістю, адже саме політика управління дебіторською заборгованістю, яка представляє собою

частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства.

Оскільки, основним законодавчим актом, який прямо регулює облік дебіторської заборгованості являється П(С)БО 10. Перш за все слід зазначити, що у П(С)БО 10 не передбачено чіткого розмежування понять довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. У даному стандарті не відзначено, що їх облік ведеться на різних рахунках бухгалтерського обліку, поточна заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним. На нашу думку, потрібно приділити більше уваги і удосконалити класифікацію дебіторської заборгованості, яка дасть можливість здійснювати порівняльний аналіз варіантів угрупування розрахунків з дебіторами за різними класифікаційними ознаками. Інші нормативно-правові документи розглядають дебіторську заборгованість як об’єкт податкового обліку, її відображення в звітності підприємств та надають деякі рекомендації в певних питаннях.

Не можна не зазначити, що класифікація дебіторської заборгованості, яка запропонована діючим в Україні Планом рахунків та П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість» є суперечливою та не задовольняє в повному обсязі потреби користувачів при складанні фінансової звітності. Для вирішення даної проблеми потрібно внести зміни до П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість» стосовно віднесення до поточних активів дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги, внесення змін до Плану рахунків, що діє в Україні, які забезпечать окремий облік довгострокової та поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги.

Багато уваги приділено проблемі, що стосується розмежування понять сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, що пов’язано безпосередньо з визначенням граничної суми заборгованостей та розрахунку резерву сумнівних боргів до нормативних документів з якого повинні покриватися суми безнадійних боргів.

Величина резерву сумнівних боргів розраховується відповідно до П(С)БО 10. З введенням у дію Податкового кодексу України податковий облік максимально наблизився до бухгалтерського обліку, але, як показує практика, проблеми їх взаємозв'язку розрахунку резерву сумнівних боргів, протиріч та розбіжностей залишилися і досі.

Розрахунок резерву сумнівних боргів має проводитися на підставі середніх статистичних даних. З метою удосконалення обліку дебіторської заборгованості, необхідно здійснити наступні заходи:

1. Створювати резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства. Важливим елементом є нарахування резерву сумнівних боргів та його безпосереднього використання з метою покриття безнадійних заборгованостей. Особливу увагу слід приділяти розподілу дебіторської заборгованості на короткострокову, довгострокову та поточну, оцінювати перспективи забезпечення таких заборгованостей з метою уникнення неплатоспроможності покупців і замовників.

2. Своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Так, як значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. Також доводиться впроваджувати в практику управління лімітування дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора і періодично переглядати граничні суми.

3. Систематично проводити інвентаризацію заборгованості, враховуючи її важливість і вплив на ліквідність підприємства. Таким чином, ефективно побудована система взаємовідносин з дебітором через механізм інвентаризації, не дасть втратити контроль над вчасністю та повнотою оплати рахунків, що потребує відповідної організації роботи зі створення організаційних засад здійснення інвентаризації дебіторської заборгованості.

Необхідно також внести зміни до плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції з його використання щодо рахунка 37 «Розрахунки з різними

дебіторами». Даний рахунок містить різні види розрахунків із дебіторами, що можна об’єднати в групи, які неоднорідні за природою.

Висновки. Протягом тривалого часу найскладнішим питанням в бухгалтерському обліку виступає дебіторська заборгованість, яка пов'язана в першу чергу з проблемою неплатежів. Підприємства першочергово розв'язують власні проблеми, незважаючи на виконання фінансових зобов'язань і платежів перед контрагентами. Така поведінка підприємств зумовлена насамперед відсутністю їхньої майнової відповідальності за невиконання договірних зобов'язань, дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків із контрагентами. У таких умовах дедалі більше, зростає необхідність управління дебіторською заборгованістю. Дебіторська заборгованість повинна чітко відображатися в бухгалтерському обліку відображаючи всі операції підприємства, які пов’язані з реалізацією продукції та надання послуг. Суть проблем обліку дебіторської заборгованості полягають в тому, щоб недопустити прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до стану безнадійної. Правильно організований бухгалтерський облік дебіторської заборгованості повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з вимушеною конкретизацією.

У процесі діяльності підприємства систематично вступають у господарські відносини з іншими суб’єктами – працівниками, засновниками, покупцями, постачальниками, фінансово-кредитними організаціями, іншими контрагентами, органами державної влади та місцевого самоврядування тощо. У результаті таких відносин виникає дебіторська заборгованість, яка є предметом безперервного контролю з боку керівництва й фінансових служб. З огляду на це необхідно забезпечити якісне та своєчасне відображення інформації про заборгованість у системі бухгалтерського обліку [76, с. 101].

У наукових і навчальних економічних літературних джерелах, зокрема з теорії та практики бухгалтерського обліку, управління фінансами підприємств тощо, поняття заборгованості синтезовано (узагальнено) майже не розглядається, а об’єктом досліджень є окремо дебіторська заборгованість. На

нашу думку, це пов’язано з тим, що з погляду формування майна підприємства розглядають абсолютно по-різному – як щодо економічної сутності, причин виникнення, так і щодо подальшого управління ними, впливу на фінансово-майновий стан підприємства тощо. Дебіторська заборгованість за умови існування ймовірності отримання підприємством майбутніх економічних вигод та можливості достовірного визначення її суми належить до активів підприємства, тобто формує його майно.

Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. У більшості випадків можна визначити два головних види дебіторської заборгованості: товарну й нетоварну (неопераційну). Операції називають товарними, якщо йдеться про оплату продукції, робіт і послуг. Тобто товарна дебіторська заборгованість виникає внаслідок звичайної операційної діяльності підприємства, яка може передбачити продаж товарів, виконання робіт чи надання послуг.

Розрахунки з покупцями та замовниками належать до товарних відповідно до визначення. Покупці – це фізичні або юридичні особи, які купують товари (роботи, послуги). Замовники – це учасники договору, на підставі замовлення яких виготовляється конкретна продукція, надаються послуги, виконуються роботи іншим учасником договору.

Облік розрахунків з покупцями є однією з найважливіших та найбільш досліджуваних ділянок бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємства. Проте на сьогодні існує низка проблем стосовно цього питання, а саме:

1. Недостатня розробленість методичних підходів до класифікації та оцінки дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

2. Неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість у обсязі й вигляді, достатньому для виконання аналізу розрахунків підприємства з покупцями.

3. Непристосованість та неефективність методів обрахунку резерву сумнівних боргів відповідно до П(С)БО 10.

4. Недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції щодо його застосування з обліку розрахунків покупців та замовників.

5. Погано налагоджена система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах.

6. Нерозвиненість форм рефінансування для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Тому виникає необхідність у розробленні деяких заходів щодо удосконалення обліку розрахунків з покупцями та власне дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Наявність дебіторської заборгованості, а тим більше її зростання, веде до виникнення потреби в додаткових джерелах засобів, погіршує фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже невигідною.

З метою складання фінансової звітності дебіторську заборгованість класифікують за такими ознаками: зв'язком з нормальним операційним циклом (нормальний операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг); терміном погашення; об'єктами, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів; своєчасністю сплати боржником дебіторської заборгованості. За першими двома ознаками виділяють довгострокову та поточну дебіторську заборгованість.

У підприємств, які займаються операційною діяльністю, зазвичай заборгованість за реалізовану продукцію, роботи й послуги становить найбільшу частину всієї поточної дебіторської заборгованості. Виникнення іншої поточної дебіторської заборгованості пов'язане з діяльністю

підприємства, яка забезпечує або є наслідком операційної діяльності.

У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» зазначено, що дебіторська заборгованість може належати до складу активу, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Поточна дебіторська заборгованість визначається активом одночасно з визначенням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю.

Бухгалтерський облік дебіторської заборгованостей в Україні регулюється такими законодавчими актами: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», Податковий кодекс України. Водночас в обліку дебіторської заборгованостей є такі проблемні питання (рис. 3.1).

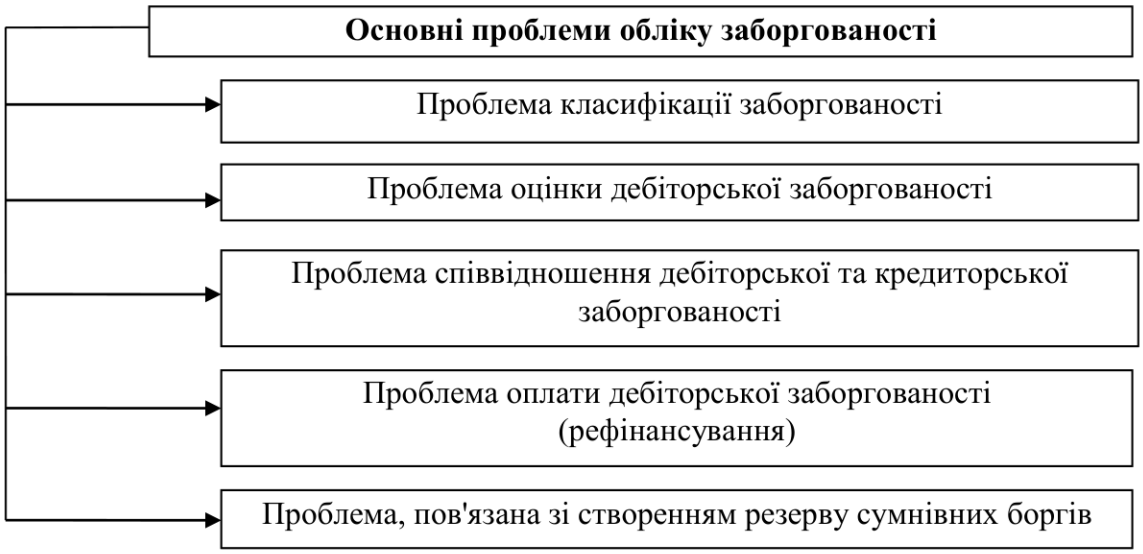


Рис. 3.1. Проблеми обліку заборгованості

Особливої уваги потребує порядок списання простроченої дебіторської заборгованості, оскільки існує прямий взаємозв'язок між списанням такої заборгованості і формуванням бази для визначення податку на прибуток. Правильне і своєчасне списання дебіторської заборгованості відіграє важливу роль при формуванні фінансових результатів діяльності підприємства. Таким чином, результати виконаного дослідження дебіторської заборгованості свідчать про необхідність удосконалення методичного підходу до обліку

дебіторської заборгованості як інструменту покращення фінансового стану підприємства.

3.2. Факторинг в управлінні дебіторською заборгованістю

В Україні управління дебіторською заборгованістю зводитися в основному до фактичного її обліку, а прийнятті у світовій практиці інструменти управління мало застосовувані. Хоча такі альтернативні методи управління дебіторською заборгованістю, як факторинг, прискорюють процес оборотність коштів на підприємстві. Процес управління дебіторською заборгованістю охоплює комплекс заходів, спрямованих на підвищення її якості та ймовірності надходження оплати у визначений термін [103, с. 237].

Розглянемо детальніше сутність поняття «факторинг». Науковці дещо по-різному трактують суть факторингу як фінансової послуги. О.І. Пальчук вважає, що факторингом є процес перевідступлення банку або факторинговій компанії неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника [77, с. 170].

У роботі Л.В. Момот говориться про те, що факторинг – це банківська операція чи комплекс послуг, наданих клієнту спеціалізованою компанією в обмін на передачу дебіторської заборгованості, з обов'язковим переходом права власності на дебіторську заборгованість [64, с. 101].

О.В. Добровольська стверджує, що факторинг – це комплекс фінансових послуг, що полягають у передачі права вимоги коштів (дебіторської заборгованості) за поставлену продукцію або наданні послуги банку (фактора) в одержання постачальником негайної оплати [27, с. 166].

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» сутність

факторингу визначена так: факторинг – придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів [36].

Згідно з частиною 1 статті 1077 Цивільного кодексу України, за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [107].

Відповідно до Господарського кодексу України банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи [22].

В загальному вигляді факторинг можна розглядати як фінансові послуги, що надаються факторинговими відділами банків і факторинговими компаніями клієнтам, у вигляді надання фінансування постачальникам в обмін на отримання права вимоги дебіторської заборгованості, адміністрування дебіторської заборгованості покупців і замовників і забезпечення кредитних ризиків, за певну винагороду, визначену у договорі факторингу. У факторинговій операції зацікавлені усі сторони.

Постачальник отримує негайне погашення дебіторської заборгованості, прискорює оборотність коштів і покращує платоспроможність підприємства. Вигідним є факторинг і для покупців, адже вони можуть розраховувати на те, що постачальник надасть товари з відстрочкою оплати і вони зможуть не відволікати власні кошти певний час. Для фактора позитивним є отримання відсотків за факторингове обслуговування, які можуть становити від 5% до 20% від вартості відвантаженої продукції.

Факторингові послуги в Україні можуть надаватися лише двома установами, такими як:

1. Комерційні банки, які мають право надавати своїм клієнтам послуги факторингу.

2. Фінансові компанії, які мають право надавати факторингові послуги. Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» факторинг віднесено до фінансових операцій, а у Положенні «Про Державний реєстр фінансових установ» зазначено, що фінансова компанія – фінансова установа, яка надає фінансові послуги, державне регулювання яких відповідно до законодавства віднесено до компетенції Нацкомфінпослуг, та яка не є страховиком, фінансовою установою, яка надає послуги з накопичувального пенсійного забезпечення, фінансовою установою – юридичною особою публічного права, а також кредитною установою, у тому числі кредитною спілкою та ломбардом.

Отже, відповідно до чинного законодавства в Україні факторингові послуги можуть надавати фінансові компанії, у яких у Свідоцтві про реєстрацію фінансової установи зазначено серед переліку фінансових послуг факторинг.

Інформація про стан ринку факторингових послуг наведена через діяльність фінансових компаній. Вся інформація про фінансові послуги, в тому числі і факторингові, міститься на сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Кількість фінансових компаній в Україні постійно збільшується, а частка в них факторингових компаній є значною.

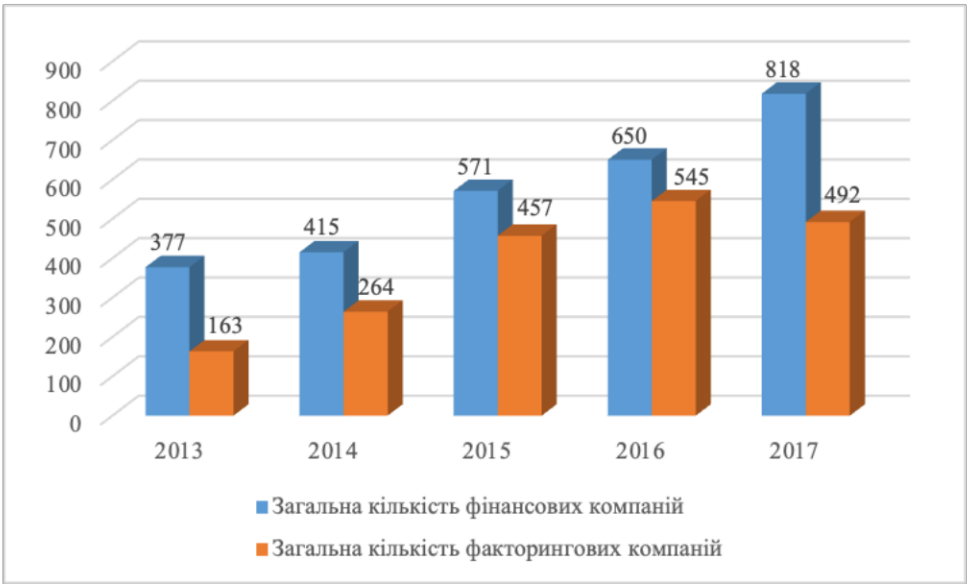


Рис. 3.2. Чисельність фінансових та факторингових компаній в Україні за 2013-2017 роки

Джерело: [103, с. 237]

На рис. 3.2 наведено динаміка загальної кількості фінансових і факторингових компаній в Україні за 2013–2017 рр. З рисунку видно, що факторингові компанії займають значну частку в загальній кількості фінансових компаній. Найбільша кількість компаній, які надають факторингові послуги випала на 2016 рік, в наступному році кількість скоротилася на 53 компанії. Загалом кількість факторингових компаній до 2017 року зростала, що свідчить про попит на цю послугу.

Побачити повну картину щодо стану ринку факторингових послуг можна за допомогою такого показника, як вартість договорів факторингу (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Динаміка показників за договорами факторингу в Україні за 2013–2017 рр.

Джерело: [103, с. 237]

З рис. 3.3 видно, що кількість договорів у 2015 році стрімко зросла, натомість вартість договорів залишилася майже незмінною. Тобто велика кількість постачальників скористалась послугами факторингу, але суми фінансування по кожному клієнту були не великими, що є вигідним для факторингових компаній. В 2017 році ситуація змінилась, було укладено 29048 договорів на загальну вартість 31363,4 млн. гривень, що на 85,7% більше ніж в попередньому році.

Отже, попит на факторингові послуги в Україні активно розвивається. Через дефіцит коштів, нестабільну економіку і ризик неплатежів за договорами поставки підприємства все частіше використовують факторинг як інструмент мінімізації кредитних ризиків.

Отже, наріжним каменем факторингу є фінансуванням під відступлення права грошової вимоги.

При цьому, ключовими є три умови:

– існування дебіторської заборгованості (права грошової вимоги), яку можна перевідступити (передати);

– фактор передає або зобов’язується передати клієнту грошові кошти;

– передбачається винагорода фактору за отримані від нього в розпорядження кошти.

Наведене вище переконує, що факторинговий механізм передбачає взаємодію трьох основних учасників: факторанта (клієнта), який є постачальником товарів, робіт, послуг і відступає фактору право грошової вимоги до третьої особи (боржника); фактора – фінансової установи, яка має право здійснювати факторингові операції; та боржника – покупця товарів, робіт, послуг, який є дебітором для постачальника (рис. 3.4).

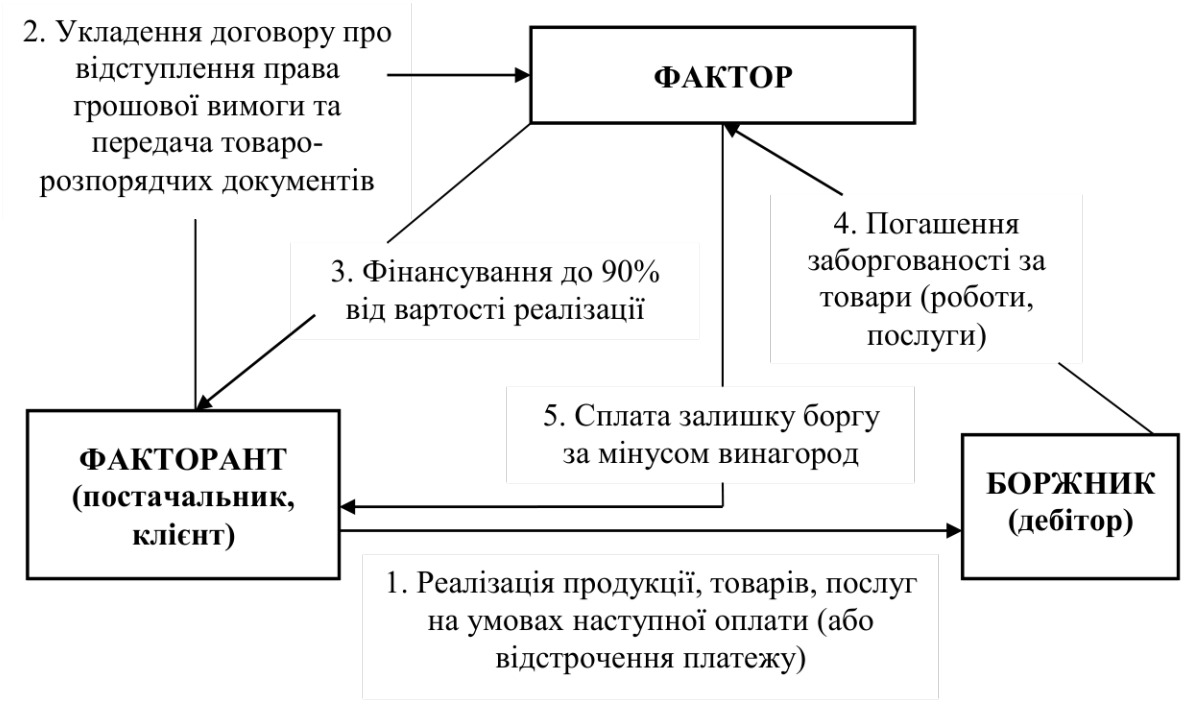


Рис. 3.4. Класична схема факторингу

Джерело: [28, с. 316]

Розкриття особливостей реалізації факторингового механізму дає можливість визначити його основні елементи (табл. 3.1). Важливо підкреслити, що оплата може встановлюватися в будь-який спосіб, зокрема, у вигляді окремої винагороди або шляхом визначення ціни вимоги, що передається, у розмірі меншому, ніж «номінал» вимоги (дисконтування суми боргу), а також комбінацією цих умов.

Таблиця 3.1

Основні елементи факторингового механізму

Елементи факторингу	Характеристика
Суб'єкти факторингу	
Фактор	Фінансова установа (фірма або комерційний банк), яка отримує (придбає) дебіторську заборгованість за реалізовану продукцію і перераховує обумовлену суму факторанту
Факторант (клієнт, постачальник)	Постачальник продукції, товарів, робіт та послуг - фізична або юридична особа
Боржник (дебітор)	Покупець продукції, товарів, робіт та послуг
Об'єкт факторингу	
Право грошової допомоги	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги

Факторингова винагорода	
Платежі фактору за користування факторингом	Складається з відсотка за фінансування у вигляді відсотків річних і комісійної складової (комісія за встановлення фінансового ліміту (% від суми ліміту); комісія за обслуговування (% від суми накладної); комісія за опрацювання документів (% від суми накладної))

Джерело: [28, с. 316]

Середні підприємства у факторингу знаходять страхування ризиків і адміністративне управління дебіторською заборгованістю. Великим підприємствам факторинг дозволяє «розчистити» баланс – зменшити дебіторську заборгованість без збільшення кредиторської, що особливо важливо, якщо підприємство планує залучити інвесторів». Вочевидь, як і будь-який фінансовий інструмент, факторинг має свої переваги і недоліки для всіх його учасників.

3.3. Використання інформаційних технологій для управління дебіторською заборгованістю підприємства

Важливим елементом планування діяльності підприємства є процес управління розрахунками з покупцями. Практика свідчить, що в більшості випадків діяльність з обліку та управління розрахунків з покупцями на підприємствах оптової торгівлі організована не дуже ефективно в результаті цього на підприємстві виникає неочікувана дебіторська заборгованість [34, с. 89]. Найбільш гострими проблемами, пов’язаними з дебіторською заборгованістю є відсутність:

– принципів і системи кредитних умов для покупців;

– системи планування і нормування дебіторської заборгованості;

– періодичного управління дебіторською заборгованістю;

– підрозділу чи працівників із моніторингу дебіторської заборгованості;

– інформаційної системи внутрішнього та зовнішнього документообігу;

– системи контролю й обміну інформацією про рівень дебіторської заборгованості;

– форм документів, з обліку, аналізу та інкасації дебіторської заборгованості.

Таким чином, більшість проблем, пов'язаних з дебіторською заборгованістю насамперед викликані відсутністю або недосконалістю інформаційної бази її обліку та управління.

Проте питання дебіторської заборгованості складають лише частину обліку та управління розрахунками з покупцями. У даному випадку важливо побудувати таку інформаційну систему з обліку та управління розрахунками з покупцями, яка не створювала б ризиків виходу певних категорій покупців з числа активних учасників формування споживчого попиту в тому чи іншому сегменті оптової торгівлі через штучне створення умов розрахунків, за яких певна група покупців стає неприбутковою для підприємства. Розрахунки з покупцями пропонується розглядати в контексті чотирьох часових форм (рис. 3.5)

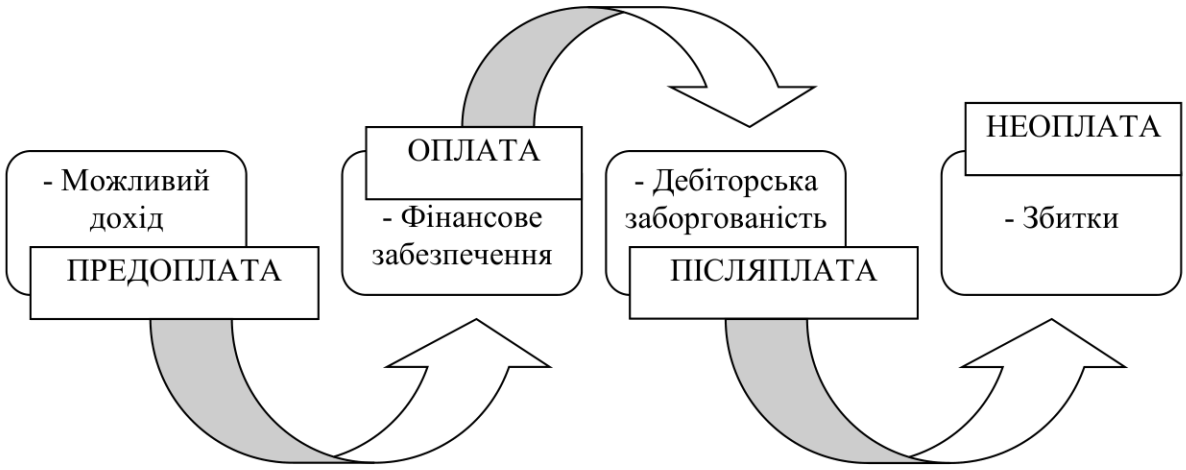


Рис. 3.5. Логічна схема розрахунків з покупцями за часовими формами

Джерело: [34, с. 89]

Слід зазначити, що розрахунки з покупцями на умовах передоплати

зумовлені в більшості випадків пропозицією від продавця товарів-новинок, ексклюзивом, дефіцитом та наявністю вільних коштів у покупця. Розрахунки на умовах оплати в момент продажу товарів в основному виникають при наявності товару у продавця та коштів у покупця.

Найчастіше після оплата в розрахунках з покупцями пов'язана з намаганнями продавців або залучити нових клієнтів на цікавих умовах розрахунків або звільнити склади від залежалого товару та прискорити їх товарообіг. Несплата товарів покупцями в оптовій торгівлі найчастіше виникає на торгових підприємствах, де існують проблеми з обліку та ефективного управління відносинами з покупцями на умовах після оплати або взагалі відсутня інформаційна база про платоспроможність покупців.

Отже, кожна часова форма розрахунків з покупцями має свої особливі потреби до інформаційної бази. При цьому важливо чітко визначати завдання обліку та управління розрахунків із покупцями, обліку та управління дебіторської заборгованості.

Побудова інформаційної бази обліку та управління розрахунків з покупцями з огляду фінансових та комерційних складових повинна здійснюватися за шістьма основними напрямками, що уточнено на рис. 3.6, і передбачати безпосереднє застосування багатовимірного статистичного аналізу даних для обліку та управління.

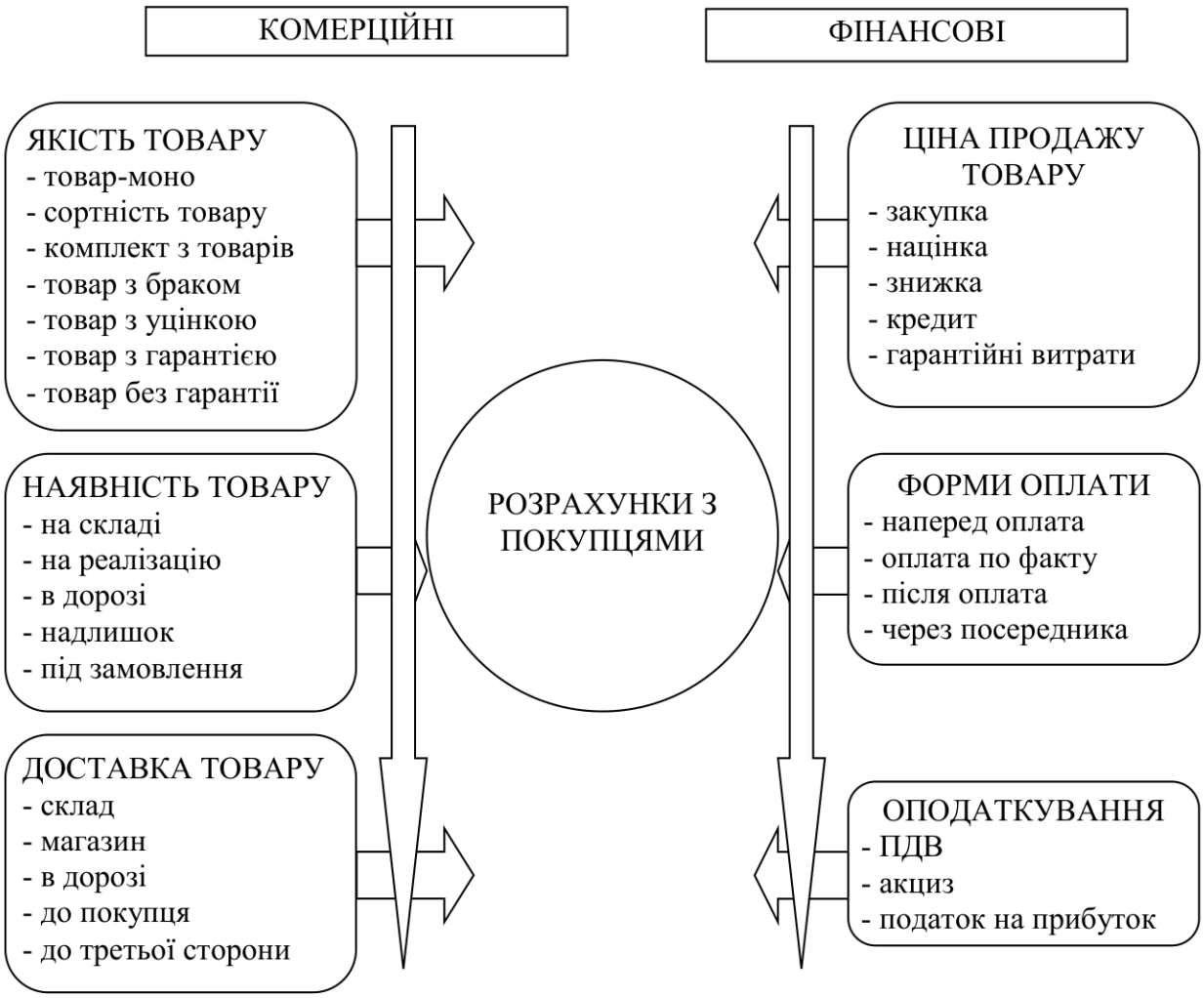


Рис. 3.6. Схема впливу фінансових та комерційних складових на розрахунки з покупцями

Джерело: [34, с. 89]

Інформаційна база обліку та управління розрахунків з покупцями з огляду комерційної складової включає данні щодо якості товару і його споживчих характеристик, наявності товару та доставки товару до точок видачі, що пов’язані між собою та впливають один на одного.

Якість товару формує попит на нього та впливає на його наявність та кількість, в свою чергу, наявність товару безпосередньо на складі торгового підприємства чи в дорозі або його надлишок чи дефіцит впливає на вибір точки доставки товару, починаючи від складу до третьої сторони, пов’язаної з покупцем. І навпаки, умови доставки товару можуть вплинути на якість товару та його наявність в точках видачі.

Таким чином, правильна організація обліку товару, його наявності та

руху дозволяє ефективно керувати відносинами з покупцями товару, пропонуючи їм товар відповідної якості та зручні умови його доставки, а також прискорювати товарооборот, зменшувати залишки неліквідного товару на складах, застосовуючи програми лояльності та акції щодо активізації збуту товару.

Крім того, що комерційні складові пов’язані між собою та впливають один на одного, вони є основою для правильного формування торговим підприємством ціни продажу товару для кожного оптового покупця.

Принагідно слід зазначити, що форми оплати покупцями товару суттєво впливають на реальний прибуток від реалізації товарів в оптовій торгівлі. При розрахунках з покупцями попередня оплата товарів або оплата їх повністю для продавця є найоптимальнішими. Проте для залучення нових покупців, для активізації існуючих клієнтів, для прискорення продажу неліквідного або залежалого товару торгові підприємства пропонують оплату товару в розстрочку або в кредит.

Отже, організація обліку розрахунків з покупцями повинна враховувати також данні про форми оплати за товар з інформаційної бази підприємства. При оплаті товару в розстрочку або в кредит торговому підприємству для обліку та управління необхідні данні про строки оплати та середню вартість залучення коштів, а при оплаті наперед, інформація про дату отримання коштів, розміри дебіторської заборгованості за товар, процентний дохід від розміщення вільних коштів та графік розрахунків з постачальниками та бюджетом.

При розрахунках з покупцями окремого обліку та управління потребує оподаткування операцій з продажу товарів. Розрахунки з покупцями потребують інформаційного забезпечення щодо оподаткування податком на прибуток, акциз й особливо податок на додану вартість (ПДВ). При продажу товарів, що підлягають оподаткуванню ПДВ, у продавця виникає податкове зобов’язання, а у покупця податковий кредит.

У загальному випадку у продавця податкові зобов'язання з ПДВ

виникають на дату першої події в операції: або відвантаження товарів чи фізичне переміщення товару від місця його знаходження у торговця до покупця або зарахування грошей на рахунок продавця, отримання передоплати на банківський рахунок чи в касу торгового підприємства.

Датою визнання податкового кредиту у покупця є дата «першої події»: або списання коштів із банківського рахунка платника ПДВ на оплату товарів або отримання платником ПДВ товарів.

Таким чином, підходи до формування інформаційної бази обліку та управління розрахунками з покупцями пропонується розглядати з позицій подій відвантаження товару та отримання грошей (рис. 3.7).



Рис. 3.7. Система побудови інформаційної бази обліку та управління розрахунками з покупцями

Джерело: [34, с. 89]

Ефективна система організації обліку та управління розрахунками з покупцями базується на всебічному аналізі й оцінці облікової політики підприємства торгівлі, поточного стану управління розрахунками з покупцями

та дебіторською заборгованістю на кожному етапі життєвої циклу торгового підприємства – становлення, зростання, насичення, зрілості та занепаду.

На стадії становлення підприємства після формулювання підприємницької бізнес-ідеї мають бути визначені головні внутрішні вимоги щодо її впровадження. Серед таких вимог важливу роль відіграє побудова інформаційної бази обліку та управління розрахунками з покупцями коли ще відсутнє будь-яке відвантаження товару та відповідно розрахунки з покупцями. Процес реалізації товарів, який є основним видом діяльності в торгівлі, вимагає проведення маркетингових досліджень, планування та прогнозування торгово-технологічного процесу, надання після продажного сервісу.

На стадії зростання підприємство потребує збільшення обсягів фінансування, нарощення яких може відбуватися через посилення фінансового потенціалу за рахунок різних джерел, в т.ч. сплачених авансів і наперед оплати та формалізації документообігу та обліку через збільшення функціональних рівнів управління.

У міру насичення ринку товарами, появи нових конкурентів підприємство досягає стадії зрілості. При розрахунках з покупцями відбувається одночасне відвантаження товару та отримання грошей, підприємство за рахунок масштабних продажів збільшує обсяги операційного прибутку та одночасно формує лояльність певного кола покупців.

З метою оптимізації обліку та управління дебіторської заборгованості можливо доповнювати існуючу облікову інформацію деталізованими даними щодо дебіторської та кредиторської заборгованості. Важливо вводити в електронну систему дані про усі договірні відносини та розрахунки, пов’язані з ними (рис. 3.8).

Для нових суб’єктів господарювання на етапі реєстрації господарської діяльності доцільно видавати ключі доступу до інформаційного ресурсу. Уже існуючим підприємствам на початковому етапі правом доступу до бази даних можуть слугувати електронні податкові

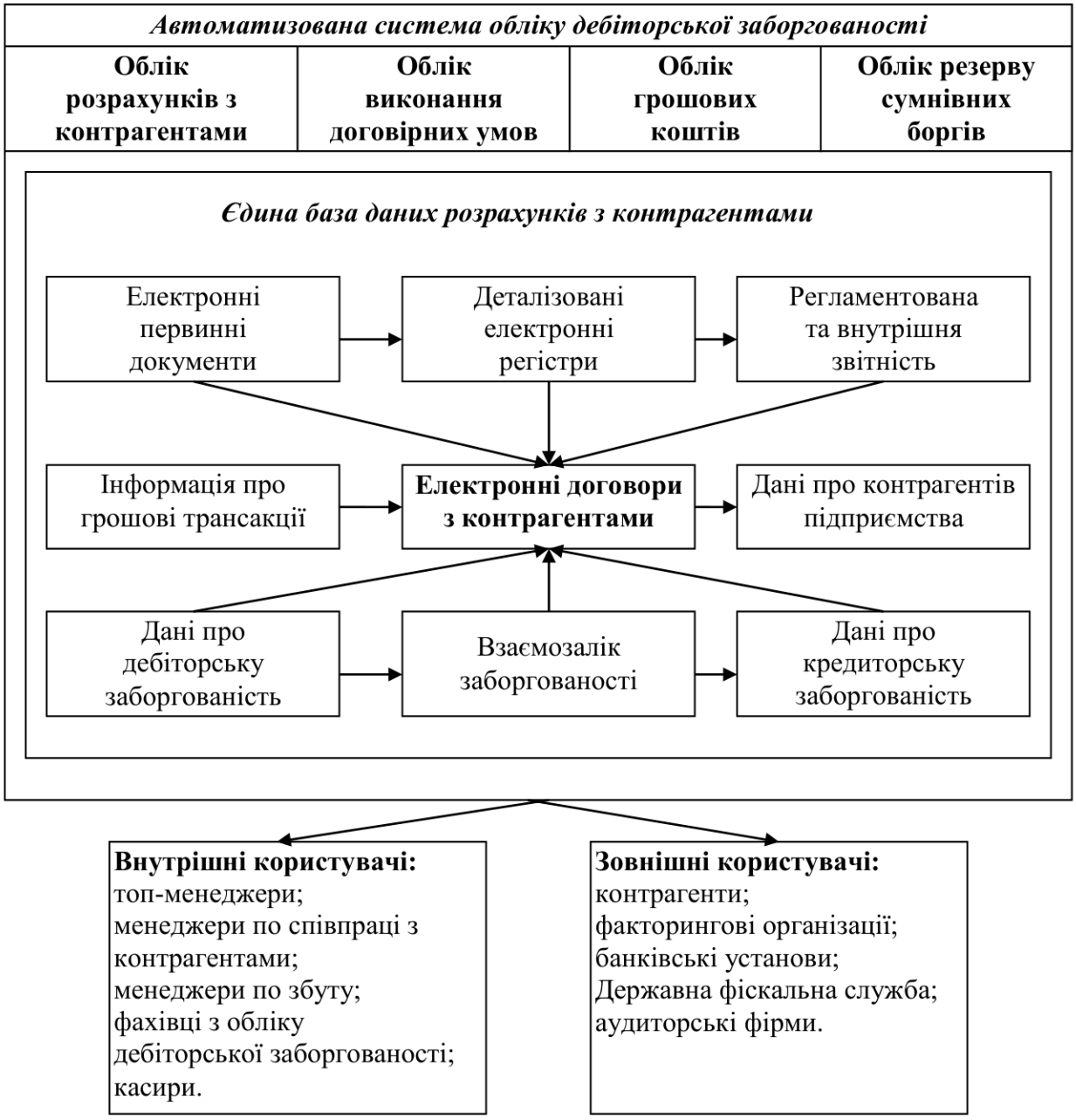


Рис. 3.8. Інформаційна модель інтегрованої бази даних розрахунків з контрагентами для автоматизації обліку дебіторської заборгованості

Джерело: [54, с. 112]

Інформаційну взаємодію з базою даних необхідно інтегрувати в програмне забезпечення для автоматизації обліку на підприємстві. З програмного продукту обліковий фахівець матиме змогу одержати інформацію про контрагента, наявність договірних відносин, стан дебіторської заборгованості та порядок її погашення.

Таким чином, важливим інформаційним ресурсом, який доцільно вносити в єдину інформаційну базу, можуть бути умови договірних відносин між контрагентами. Усі сучасні програмні продукти автоматизований облік розрахунків з дебіторами організовують навколо фіксації контрактних зобов'язань підприємства. Іншими словами, облік усіх розрахунків ведеться в розрізі виникнення та виконання договорів між контрагентами.

Інформацію про наявність контракту необхідно вносити та перевіряти усіма учасникам договірного процесу з метою верифікації умов та їх закріплення в електронному форматі. Електронне декларування договірних умов дозволить здійснювати юридичну фіксацію термінів виникнення дебіторської заборгованості та її погашення. Унеможливлюються майбутні фальсифікація та махінації сторонами договірних відносин.

Висновок до розділу 3

В розділі розглянуто декілька ключових аспектів вдосконалення бухгалтерського обліку та аудиту дебіторської заборгованості, включаючи проблемні аспекти в обліку та аудиті зобов'язань дебіторів, стратегічну роль факторингу в управлінні боржниками та інтеграцію інформаційних технологій для покращеного управління дебіторською заборгованістю.

Дослідження проблемних аспектів бухгалтерського обліку та аудиту боржників підкреслило притаманні складності та потенційні підводні камені в управлінні дебіторською заборгованістю. Від проблем, пов'язаних із точністю та прозорістю, до проблем, пов'язаних з різними категоріями боржників, цей аналіз надає підприємствам дорожню карту для виявлення та пом'якшення проблем у їхній бухгалтерській та аудиторській практиці.

Включення факторингу як стратегічного інструменту в управлінні дебіторською заборгованістю стало ефективним підходом до вирішення

проблем ліквідності та грошових потоків. Залучаючи зовнішнє фінансування через продаж дебіторської заборгованості, підприємства можуть оптимізувати свій оборотний капітал, підвищити ліквідність і пом'якшити ризики, пов'язані з тривалими циклами боржників. Ця фінансова стратегія, якщо вона зважено інтегрована, може значно сприяти загальному фінансовому здоров'ю та стійкості підприємства.

Стратегічне використання факторингу в поєднанні з розумною інтеграцією інформаційних технологій дозволяє підприємствам не тільки ефективніше керувати дебіторською заборгованістю, але й позиціонувати себе для стратегічного зростання та адаптації.

Удосконалення методів бухгалтерського обліку та аудиту дебіторської заборгованості – це безперервний шлях, який відзначається адаптивністю, технологічною інтеграцією та стратегічним плануванням. Використовуючи багатогранні підходи, розглянуті в цьому розділі, підприємства можуть покращити фінансову стабільність, управління ліквідністю та стале зростання бізнесу.

РОЗДІЛ 4
БІЗНЕС-ОСВІТА В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

4.1. Перспективи розвитку ринку бізнес-освіти

Бізнес-освіта є критично важливим компонентом систем вищої та професійної освіти, що надає людям знання та навички, необхідні для успіху в динамічному бізнес-середовищі. Дослідження має на меті всебічно розглянути різні аспекти бізнес-освіти, досліджуючи її програмні пропозиції, спрямованість навчального плану, практичну орієнтацію, глобальні перспективи та інтеграцію технологій. Це дослідження використовує комплексну методологію огляду, синтезуючи дані з наукової літератури, інституційних звітів і галузевих публікацій. Аналіз структуровано навколо ключових тем, таких як розробка навчальної програми, практичне застосування, глобальні перспективи та вирівнювання галузі. Методологія спрямована на забезпечення тонкого розуміння багатогранної природи бізнес-освіти.

Результати розкривають різноманітність програм бізнес-освіти, починаючи від традиційних ступенів і закінчуючи курсами для керівників. Акцент у навчальній програмі на основних бізнес-дисциплінах та інтеграція практичного досвіду сприяє розвитку основних навичок. Технологічний прогрес і глобальний взаємозв’язок ще більше підкреслюють еволюцію бізнес-освіти. Можливості спілкування та професійні сертифікати стають цінними компонентами, що підвищують загальний освітній досвід і конкурентоспроможність випускників.

Бізнес-освіта охоплює різні точки зору, відображаючи її багатогранний характер і її перетин із різними зацікавленими сторонами, контекстами та

цілями.

З точки зору людини, бізнес-освіта служить платформою для розвитку навичок. Він надає знання та вдосконалює такі навички, як критичне мислення, прийняття рішень, спілкування та лідерство, підвищуючи професійні компетенції людини. Для професіоналів бізнес-освіта часто розглядається як засіб просування по службі. Отримання вчених ступенів або спеціальних сертифікатів може відкрити нові можливості, підвищити конкурентоспроможність і сприяти довгостроковому професійному успіху.

Роботодавці розглядають бізнес-освіту як джерело кваліфікованої робочої сили. Випускники бізнес-школи приносять теоретичні знання та практичні навички організаціям, сприяючи підвищенню продуктивності, інноваційності та адаптації до змін у галузі.

Навчальні заклади, які пропонують бізнес-програми, піклуються про підтримку якості програм та репутацію. Вони прагнуть забезпечити актуальні, сучасні навчальні програми, залучити висококваліфікованих викладачів і постійно адаптуватися до потреб галузі, щоб забезпечити позитивні результати студентів і інституційний престиж.

Галузі дивляться на бізнес-освіту для отримання випускників, які добре відповідають потребам галузі. У перспективі підкреслюється важливість навчальних програм, які відображають сучасні тенденції, нові технології та мінливі вимоги бізнес-середовища. З глобалізацією бізнес-освіту все частіше розглядають через глобальну призму. Програми спрямовані на розвиток міжкультурної компетентності, підготовки випускників до навігації в різноманітних міжнародних бізнес-середовищах і ефективного внеску в глобальні підприємства.

Бізнес-освіта часто заохочує підприємницьку перспективу. Він сприяє інноваціям, творчості та підприємницькому мисленню, надаючи людям можливість визначати можливості, приймати прораховані ризики та сприяти економічному розвитку. Бізнес-освіта також наголошує на важливості етичної ділової практики та соціальної відповідальності. Очікується, що випускники

розуміють вплив бізнес-рішень на суспільство та включатимуть етичні міркування у свої професійні ролі.

У сучасному бізнес-ландшафті сильний акцент приділяється інтеграції технологій. Бізнес-освіта прагне озброїти студентів цифровими компетенціями, включаючи навички, пов'язані з аналізом даних, інформаційними технологіями та такими новими технологіями, як штучний інтелект.

Бізнес-освіта розглядається як каталізатор навчання протягом усього життя. Професіонали визнають необхідність постійного оновлення своїх навичок і знань, щоб залишатися актуальними в галузях, що швидко розвиваються, і програми бізнес-освіти часто сприяють цій перспективі через постійні можливості професійного розвитку.

Ці перспективи разом сприяють цілісному розумінню ролі та впливу бізнес-освіти на різні зацікавлені сторони та контексти. Еволюція бізнес-ландшафту гарантує, що бізнес-освіта продовжує адаптуватися та інтегрувати нові перспективи для задоволення потреб динамічної глобальної економіки.

Професійні сертифікати в галузі бізнес-освіти відіграють ключову роль у підвищенні кваліфікації, довіри та працевлаштування людей у бізнес-секторі. Ці сертифікати є спеціальними повноваженнями, які присуджуються професійними асоціаціями або органами сертифікації, і вказують на те, що особа досягла певного рівня знань або компетентності в певній сфері бізнесу.

Професійні сертифікати з бізнес-освіти охоплюють широкий спектр спеціалізацій, включаючи фінанси, бухгалтерський облік, маркетинг, кадри, управління проектами тощо. Ці сертифікати відповідають різноманітним ролям і функціям у сфері бізнесу. Сертифікати часто визнаються та поважаються фахівцями галузі та роботодавцями. Вони служать підтвердженням професійних навичок і зобов'язань людини залишатися в курсі галузевих стандартів і передового досвіду.

Проходження професійної сертифікації дозволяє людям поглибити свої знання та навички в певній сфері бізнесу. Процес сертифікації зазвичай передбачає комплексне вивчення, практичне застосування та, у деяких

випадках, іспити, що забезпечує всебічне розуміння предмета. Бізнес-професіонали прагнуть отримати сертифікати, щоб просувати свою кар'єру. Сертифікати можуть зробити людей більш конкурентоспроможними на ринку праці, відкрити нові можливості та підвищити ймовірність кар’єрного зростання.

Багато професійних сертифікатів у сфері бізнес-освіти мають світове визнання. Це особливо цінно у все більш взаємопов’язаному діловому світі, оскільки люди з міжнародно визнаними сертифікатами можуть продемонструвати свою здатність працювати в різноманітних та глобальних умовах. Бізнес-сертифікати часто вимагають від людей бути в курсі змін у галузі та нових тенденцій. Ця прихильність до безперервного навчання гарантує, що сертифіковані професіонали залишаються актуальними та адаптуються до динаміки розвитку бізнес-середовища.

Сертифікати підтримують стандарти професіоналізму в бізнес-секторі. Вони сигналізують роботодавцям і клієнтам, що сертифіковані особи дотримуються кодексу етики, заохочуючи чесність і підзвітність у своїй професійній діяльності.

Програми сертифікації часто надають можливості для спілкування через членство в професійних асоціаціях або ексклюзивних спільнотах. Це полегшує зв’язки з іншими сертифікованими фахівцями, експертами галузі та потенційними наставниками, створюючи цінну професійну мережу. Роботодавці можуть схвалити або вимагати спеціальні сертифікати для певних посад у своїх організаціях. Наявність відповідних сертифікатів може зробити кандидатів більш привабливими для роботодавців, які шукають людей зі спеціальними навичками та знаннями.

Багато сертифікацій вимагають від осіб постійного професійного розвитку (CPD), щоб зберегти свої повноваження. Ця прихильність до постійного навчання гарантує, що сертифіковані спеціалісти залишаються в курсі досягнень галузі протягом усієї своєї кар’єри.

Хоча сертифікація може потребувати початкових інвестицій часу та ресурсів, потенційна віддача від інвестицій часто є значною. Підвищений потенціал заробітку, кар'єрне зростання та розширення можливостей працевлаштування сприяють загальному ROI для сертифікованих спеціалістів. Певні сертифікати можуть визнаватися або навіть вимагатися установами чи регуляторними органами в певних галузях. Це визнання додає рівень легітимності та стандартизації сертифікації, ще більше посилюючи її цінність.

Професійні сертифікати в бізнес-освіті служать цінними документами, які підтверджують досвід людини, сприяють її професійному розвитку та покращують перспективи кар'єрного зростання в динамічному та конкурентному бізнес-середовищі. Прагнення до отримання сертифікатів відображає прагнення до досконалості та навчання протягом усього життя в прагненні до успіху в різноманітних сферах бізнесу.

Програма MBA — це ступінь вищої освіти, який широко визнаний одним із найпрестижніших і універсальних дипломів у сфері бізнесу. Програма MBA розроблена для надання передової освіти з різних аспектів бізнесу та управління. Це виходить за рамки фундаментальних знань, отриманих на рівні бакалавра, пропонуючи глибше та більш спеціалізоване розуміння бізнес-концепцій.

MBA зазвичай охоплюють основні бізнес-дисципліни, включаючи фінанси, маркетинг, менеджмент, операції, стратегію та організаційну поведінку. Цей комплексний навчальний план гарантує, що випускники мають всебічне розуміння різних аспектів бізнесу. Однією з примітних особливостей програм MBA є їх універсальність. У той час як основний навчальний план забезпечує широку бізнес-освіту, багато програм пропонують спеціалізації або концентрації, які дозволяють студентам адаптувати своє навчання до конкретних сфер інтересів, таких як фінанси, маркетинг, підприємництво або управління охороною здоров'я.

Програми MBA часто роблять акцент на розвитку лідерських якостей. Через курсову роботу, тематичні дослідження та практичний досвід студенти

заохочуються до розвитку лідерських навичок, стратегічного мислення та здатності орієнтуватися в складних бізнес-завданнях. Практичне застосування є ключовим компонентом програм MBA. Тематичні дослідження, групові проекти та можливості навчання на досвіді зазвичай інтегровані в навчальну програму, що дозволяє студентам застосовувати теоретичні знання до реальних бізнес-сценаріїв.

Програми MBA надають широкі можливості для спілкування. Взаємодія з викладачами, запрошеними доповідачами, випускниками та однокурсниками сприяє міцній професійній мережі, яка може бути цінною протягом усієї кар'єри.

Враховуючи взаємопов'язаний характер глобального бізнес-середовища, багато програм MBA включають глобальну перспективу. Це може включати міжнародні навчальні поїздки, глобальні бізнес-проекти та курсову роботу, яка розглядає проблеми та можливості роботи на глобальному ринку. Програми MBA часто заохочують міждисциплінарне навчання. Студенти можуть мати можливість пройти курси поза традиційними бізнес-дисциплінами, сприяючи цілісному розумінню того, як бізнес перетинається з іншими галузями, такими як право, технології та етика.

Навички вирішення проблем і прийняття рішень відточуються протягом усієї програми. Випускники MBA оснащені аналітичними інструментами та структурами для вирішення складних бізнес-проблем і прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Ступінь MBA часто отримують люди, які прагнуть кар'єрного зростання. Незалежно від того, чи вони прагнуть зайняти керівну посаду в своїй поточній організації чи переходять у нові галузі, випускники MBA часто мають більше можливостей для професійного зростання.

Багато програм MBA включають завершальний проект або стажування, надаючи студентам практичний і прикладний досвід навчання. Цей практичний компонент дозволяє їм інтегрувати свої знання та навички в реальному бізнес-середовищі. Програми MBA часто мають сильні мережі випускників.

Випускники приєднуються до спільноти професіоналів, які мають спільну освіту, надаючи постійні можливості для наставництва, співпраці та підтримки кар'єри.

По суті, програма MBA розроблена для того, щоб підготувати людей до лідерських ролей у світі бізнесу, пропонуючи комплексну практичну освіту, яка виходить за рамки основ бакалаврату. Програма озброює студентів навичками, знаннями та мережами, необхідними для навігації в складнощах сучасного бізнес-ландшафту.

Підсумовуючи, сучасна бізнес-освіта виступає як динамічна та адаптивна сила, що розвивається, щоб задовольнити постійно мінливі вимоги сучасного бізнес-ландшафту. Сформована глобалізацією, технологічним прогресом і необхідністю навчання впродовж життя, бізнес-освіта перетворилася на багатогранну екосистему, що пропонує різноманітні програми, від традиційних ступенів до онлайн-курсів і освіти для керівників.

Акцент на практичному застосуванні, міждисциплінарному навчанні та глобальній перспективі відображає прагнення підготувати людей не лише до безпосередніх робочих ролей, але й до керівних посад у бізнес-середовищі, що швидко розвивається. Інтеграція передових технологій, заохочення підприємницького мислення та культивування етичних і соціально відповідальних практик підкреслюють цілісний підхід, який застосовують сучасні програми бізнес-освіти.

Крім того, важливість нетворкінгу, як в академічному співтоваристві, так і в професійній сфері, підкреслює взаємопов'язану природу успіху в діловому світі. Бізнес-освіта — це не просто засіб досягнення мети, а подорож протягом усього життя, яка сприяє постійному навчанню, здатності до адаптації та прагненню до досконалості.

Коли люди беруть участь у різноманітних програмах бізнес-освіти, вони починають трансформаційний досвід, який виходить за рамки отримання знань — він прищеплює інноваційність, стійкість і готовність долати складні

виклики сучасного глобалізованого та оцифрованого бізнес-середовища. У цю епоху безперервних змін сучасна бізнес-освіта служить маяком, спрямовуючи людей до лідерства, підприємництва та вагомого внеску в мінливий ландшафт ділового світу.

4.2. Завдання бізнес-освіти в контексті розширення освітніх можливостей

У контексті розширення освітніх можливостей бізнес-освіта відіграє вирішальну роль у вирішенні кількох завдань, які сприяють розвитку інклюзивності, доступності та адаптивності.

Диверсифікація форматів програм: розробити низку форматів програм, включаючи онлайн-курси, заочну та вечірню заняття, освіту керівників і гнучкий графік, щоб задовольнити різноманітні потреби учнів, які можуть мати роботу чи сімейні зобов'язання.

Підвищення доступності через онлайн-освіту: розширити онлайн-освітні програми бізнес-освіти, щоб покращити доступність для осіб, які можуть бути географічно віддаленими, мають обмеження мобільності або віддають перевагу гнучкості дистанційного навчання.

Адаптація вмісту до різноманітних стилів навчання: розробити та впровадити методи навчання, які відповідають різноманітним стилям навчання, забезпечуючи доступність змісту для людей із різними уподобаннями та здібностями.

Надання фінансової допомоги та стипендії: надати фінансову допомогу, стипендії та підтримку в оплаті навчання, щоб пом'якшити економічні бар'єри, зробивши бізнес-освіту більш доступною для осіб із різним соціально-економічним становищем.

Створення шляхів для нетрадиційних учнів: розробити шляхи для

нетрадиційних учнів, наприклад осіб, які змінюють кар’єру, або тих, хто має нетрадиційну освіту, щоб вступити в програми бізнес-освіти та зробити внесок у різноманітність перспектив у навчальному співтоваристві.

Сприяння інклюзивності в навчальній програмі: переконатися, що навчальні програми бізнес-освіти включають різноманітні перспективи, розглядаючи різноманітні культурні, соціальні та етичні аспекти, щоб підготувати студентів до глобального та інклюзивного бізнес-середовища.

Акцент на навчанні впродовж життя та безперервній освіті: культуру навчання протягом усього життя, пропонуючи програми безперервної освіти, короткі курси та семінари з конкретних навичок, що дозволяє людям підвищувати кваліфікацію або перекваліфіковуватися на різних етапах своєї кар’єри.

Побудова партнерства з бізнесом та громадськими організаціями: налагодити спільні партнерські відносини з галузевими та громадськими організаціями, щоб створити шляхи для студентів отримати практичний досвід, стажування та можливості працевлаштування, сприяючи плавному переходу від освіти до робочої сили.

Впровадження програм визнання попереднього навчання: програми визнання попереднього навчання, щоб визнавати та зараховувати осіб за відповідний досвід роботи, сертифікати або навички, що дозволить їм пришвидшити свій бізнес-освітній шлях.

Стимулювання програм наставництва та підтримки: програми наставництва та підтримки, які з’єднують студентів із професіоналами галузі, випускниками чи колегами-наставниками, покращуючи досвід навчання та надаючи рекомендації для розвитку кар’єри.

Використання технологій для інклюзивного навчання: використовувати технологію для створення інклюзивного навчального середовища, включаючи такі функції, як субтитри, доступні матеріали та допоміжні технології, щоб задовольнити різноманітність учнів, у тому числі людей з обмеженими можливостями.

Культивування культури інклюзивності та різноманітності: розвивати культуру інклюзивності та різноманітності в закладах бізнес-освіти, заохочуючи відкритий діалог, розуміння та оцінку різних джерел, точок зору та досвіду.

Подолання мовних і культурних бар'єрів: запровадити механізми підтримки для подолання мовних і культурних бар'єрів, гарантуючи, що особи з різними мовними та культурними середовищами можуть повною мірою брати участь і процвітати в програмах бізнес-освіти.

Налаштування шляхів навчання: персоналізувати навчальні шляхи, дозволяючи студентам адаптувати свій досвід бізнес-освіти на основі їхніх кар'єрних цілей, інтересів і бажаних сфер спеціалізації.

Моніторинг і оцінка показників інклюзивності: регулярно оцінювати та контролювати показники інклюзивності, щоб визначити сфери, які потрібно покращити, і переконатися, що розширення освітніх можливостей охоплює різноманітну та репрезентативну групу студентів.

Вирішуючи ці завдання, заклади бізнес-освіти можуть суттєво сприяти розширенню освітніх можливостей, сприяючи більш інклюзивному, доступному та адаптивному навчальному середовищу для різноманітних учнів.

Диверсифікація програмних форматів бізнес-освіти є стратегічним імперативом, який відповідає мінливим потребам і вподобанням учнів у сучасному динамічному освітньому середовищі. Мета полягає в тому, щоб надати низку гнучких варіантів для різноманітних розкладів, стилів навчання та професійних зобов'язань.

Поява цифрових технологій сприяла зростанню програм бізнес-навчання онлайн. Вони надають учням гнучкість дистанційного доступу до курсової роботи, сприяючи інклюзивності для осіб, які можуть бути географічно віддаленими або мають часові обмеження. Онлайн-програми забезпечують ширше охоплення, дозволяючи більш різноманітній групі студентів брати участь без необхідності переміщення. Вони також обслуговують працюючих професіоналів, які прагнуть збалансувати кар'єрні зобов'язання з навчанням.

Пропонування заочних і вечірніх занять визнає реальність того, що багато студентів, особливо працюючих професіоналів, можуть не мати змоги присвятити себе очному навчанню. Цей формат дозволяє особам продовжувати освіту без шкоди для роботи чи інших обов'язків. Заочні та вечірні заняття покращують доступність, дозволяючи ширшій демографічній групі брати участь у бізнес-освіті. Цей формат особливо корисний для тих, хто хоче підвищити кваліфікацію або змінити кар'єру, не перериваючи поточну роботу.

Прискорені програми скорочують традиційні часові рамки для отримання ступеня, дозволяючи студентам отримати свої повноваження за коротший термін. Ці програми часто є інтенсивними та можуть включати стислі курсові роботи. Прискорені програми привабливі для осіб, які хочуть швидше окупити інвестиції з точки зору часу та вартості. Вони особливо привабливі для тих, хто бажає швидко вийти або повернутися до робочої сили.

Гібридне або змішане навчання поєднує в собі елементи як особистого, так і онлайн-навчання. Цей формат дозволяє поєднувати традиційну взаємодію в класі та гнучкість дистанційного навчання. Гібридне навчання вміщує різні навчальні переваги. Він забезпечує особисту взаємодію, одночасно використовуючи переваги технологій, пропонуючи збалансований підхід, який відповідає різноманітним потребам студентів.

Короткострокові курси професійного розвитку призначені для осіб, які прагнуть цілеспрямованого розвитку навичок, не зобов'язуючись отримати повний диплом. Ці курси часто зосереджені на конкретних, затребуваних навичках. Короткострокові курси є доступними та економними, привабливими для професіоналів, які прагнуть швидко підвищити кваліфікацію або усунути певні прогалини у своїх знаннях. Вони сприяють ініціативам у сфері навчання впродовж життя та можуть слугувати шляхом до більш широкої освіти.

Пропонування галузевих сертифікатів і мікрокредитів дозволяє людям набути цільових навичок у певній сфері бізнесу. Ці повноваження часто є більш вузькими, ніж традиційні освітні програми. Галузеві сертифікати та

мікрокредити ідеально підходять для професіоналів, які прагнуть підтвердити свій досвід у певній ніші. Вони пропонують швидкий і цілеспрямований спосіб отримати відповідні навички та підвищити працевлаштування.

Міжнародні навчальні програми надають студентам можливість отримати бізнес-освіту в глобальному контексті. Це може включати програми навчання за кордоном, глобальні стажування або проекти співпраці з міжнародними установами. Міжнародні програми навчання сприяють глобальному мисленню, знайомлячи студентів з різними культурами та бізнес-практикою. Вони підвищують міжкультурні навички, готуючи випускників до ролей у все більш взаємопов'язаному глобальному бізнес-середовищі.

Співпраця з підприємствами, щоб запропонувати індивідуальні навчальні програми, є стратегічним способом задоволення конкретних потреб галузей. Ці програми можуть бути адаптовані до унікальних завдань і вимог до навичок конкретної організації. Корпоративні навчальні програми зміцнюють зв’язки між навчальними закладами та промисловістю, гарантуючи, що бізнес-освіта залишається тісно узгодженою з поточними потребами галузі. Вони також надають співробітникам можливості для безперервного навчання та професійного розвитку.

Диверсифікація форматів програм бізнес-освіти є важливою стратегією, щоб зробити навчання більш доступним, інклюзивним і адаптованим до різноманітних потреб учнів. Такий підхід гарантує, що освітні можливості відповідають реаліям сучасної робочої сили та сприяють ініціативам навчання протягом усього життя. Пропонуючи різноманітні формати, навчальні заклади можуть залучати ширший спектр студентів, посилювати залучення та сприяти розвитку кваліфікованої та універсальної робочої сили.

Стимулювання наставництва та програм підтримки в бізнес-освіті є стратегічною ініціативою, яка спрямована на покращення досвіду навчання, професійного розвитку та загального успіху студентів. Ці програми створюють структуровану основу для наставництва, керівництва та підтримки, з’єднуючи студентів із досвідченими професіоналами, викладачами чи колегами, які

можуть запропонувати ідеї, поради та допомогу протягом усього їхнього навчального шляху.

Створення програм наставництва однолітків з'єднує нових студентів із більш досвідченими колегами. Це сприяє підтримці співтовариства в бізнес-школі та забезпечує обмін знаннями між студентами на різних етапах їхньої академічної подорожі. Надання студентам можливостей спілкуватися з наставниками сприяє створенню сприятливого академічного середовища. Наставники факультету можуть запропонувати керівництво щодо курсової роботи, дослідження та розвитку кар'єри, покращуючи загальний досвід навчання.

Співпраця з професіоналами галузі в якості наставників пропонує студентам цінну інформацію про світ бізнесу. Галузеві наставники можуть ділитися практичним досвідом, кар'єрними порадами та галузевими тенденціями, допомагаючи студентам подолати розрив між наукою та робочим місцем.

Залучення випускників як наставників створює потужну мережу для нинішніх студентів. Наставники випускників можуть надати уявлення про кар'єрні шляхи, галузеві тенденції та цінні зв'язки, сприяючи професійному зростанню студентів.

Впровадження структурованих програм наставництва з чіткими цілями, очікуваннями та часовими рамками гарантує цілеспрямованість та ефективність наставницьких відносин. Ці програми можуть включати регулярні перевірки, постановку цілей і конкретні цілі навчання. Забезпечення навчання наставництву як для наставників, так і підопічних підвищує ефективність програми. Навчання може охоплювати комунікативні навички, постановку цілей і стратегії побудови значущих і сприятливих наставницьких стосунків. Інтеграція підтримки розвитку кар'єри в програми наставництва допомагає студентам зорієнтуватися у своїй кар'єрі. Наставники можуть допомогти з переглядом резюме, підготовкою до співбесіди та надати інформацію про практику найму в певній галузі.

Реалізація інклюзивних ініціатив наставництва гарантує, що можливості наставництва є доступними для різноманітного кола студентів. Це передбачає врахування таких факторів, як стать, етнічна приналежність та соціально-економічне походження, щоб створити більш репрезентативне та сприятливе середовище наставництва.

Визнаючи важливість дистанційного та онлайн-навчання, програми віртуального наставництва використовують технологію для зв’язку наставників і підопічних. Це дає можливість наставництва поза межами географічних обмежень, сприяючи глобальним зв’язкам.

Встановлення механізмів зворотного зв'язку в програмах наставництва дозволяє учасникам надати внесок щодо ефективності наставницьких відносин. Цей ітеративний цикл зворотного зв’язку забезпечує постійне вдосконалення та краще узгодження з потребами студентів.

Програми наставництва пропонують персоналізоване керівництво, адаптоване до індивідуальних потреб студентів. Наставники можуть надати уявлення про академічний вибір, кар’єрні шляхи та особистий розвиток на основі власного досвіду. Програми наставництва створюють можливості для спілкування студентів. Наставники, будь то викладачі, професіонали галузі чи випускники, можуть познайомити підопічних із цінними зв’язками в їхніх галузях.

Студенти з наставниками часто відчувають покращену академічну успішність. Наставники можуть надавати академічну підтримку, ділитися навчальними стратегіями та допомагати наставникам долати труднощі, пов’язані з курсовою роботою. Програми наставництва сприяють професійному розвитку студентів, пропонуючи вказівки щодо планування кар'єри, розвитку навичок і аналізу конкретних галузей. Ця підтримка є особливо корисною, коли студенти переходять із академічного середовища до робочої сили.

Наявність наставника надає учням більше впевненості та мотивації. Заохочення та підтримка з боку наставників можуть позитивно вплинути на

самооцінку студентів і віру в їх здатність досягти успіху. Галузеві наставники відіграють вирішальну роль у допомозі студентам здійснити перехід від академічного середовища до робочого місця. Вони можуть надати поради щодо пошуку роботи, етикету на робочому місці тощо.

Програми наставництва сприяють довгостроковим професійним стосункам. Зв'язки, встановлені під час наставництва, часто виходять за межі академічного середовища, сприяючи довічній мережі підтримки та співпраці.

Робота в якості наставника надає професіоналам можливість розвивати лідерські якості. Програми наставництва сприяють розвитку лідерських якостей, оскільки наставники скеровують, надихають і підтримують розвиток підопічних.

Підсумовуючи, завдання бізнес-освіти в контексті розширення освітніх можливостей представляють прагнення до інклюзивності, адаптивності та чутливості до різноманітних потреб учнів. Урізноманітнюючи формати програм, створюючи шляхи для нетрадиційних учнів і сприяючи програмам наставництва та підтримки, заклади бізнес-освіти сприяють створенню більш доступного та універсального навчального середовища. Ці ініціативи спрямовані на подолання бар'єрів, незалежно від того, пов'язані вони з розкладом, фінансовими міркуваннями чи різною освітою. Акцент на гнучкості, онлайн-навчанні та визнанні попереднього навчання визнає динамічний характер сучасної освіти та різноманітні шляхи, якими люди йдуть, щоб отримати доступ до бізнес-освіти та скористатися нею.

Крім того, віддаючи пріоритет різноманіттю, справедливості та інклюзії, навчальні заклади бізнес-освіти забезпечують не тільки розширення можливостей для отримання освіти, але й надання доступу особам із різним соціально-економічним становищем, культурою та життєвим досвідом.

Вирішуючи ці завдання, бізнес-освіта не тільки збагачує досвід навчання для окремих студентів, але й розвиває більш стійку, адаптовану та глобально обізнану робочу силу. Прагнення до постійного вдосконалення, навчання протягом усього життя та розвитку різноманітних талантів робить бізнес-освіту

ключовим фактором у формуванні майбутнього, де освітні можливості доступні для всіх.

Висновки до розділу 4

Дослідження бізнес-освіти в рамках вищої та професійної освіти виявило складну і взаємопов'язану систему. У цьому розділі описано багатогранну роль бізнес-освіти у формуванні навичок, компетенцій і перспектив у ширшій освітній системі.

Бізнес-освіта, незалежно від того, чи вона надається через традиційні програми отримання ступеня, професійні сертифікати чи різноманітні спеціалізовані курси, служить каталізатором для підготовки людей до викликів і можливостей сучасного бізнес-середовища. Очевидно, що інтеграція бізнес-освіти в системи вищої та професійної освіти має вирішальне значення для озброєння учнів знаннями та навичками, необхідними для процвітання на динамічних і конкурентних глобальних ринках.

Роль бізнес-освіти виходить за межі академічних установ. Це динамічна сила, яка не тільки передає знання, але й розвиває критичне мислення, навички вирішення проблем і прийняття етичних рішень. Бізнес-освіта, будучи бездоганно інтегрованою в системи вищої та професійної освіти, стає наріжним каменем для сприяння інноваціям, підприємництву та відповідальному лідерству. У гонитві за досконалістю та актуальністю бізнес-освіта в ширшій освітній системі є ключовим фактором для підготовки випускників, які мають не лише академічні знання, але й наділені практичною кмітливістю, щоб орієнтуватися в складнощах сучасного ділового світу. Уявлення, отримані в результаті цього дослідження, створюють основу для подальших досліджень, розробки політики та постійного вдосконалення бізнес-освіти в динамічному середовищі вищої та професійної освіти.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

На сьогодні залишаються невирішеними досить багато проблем, що пов’язані з організаційно-методичними підходами до обліку та аудиту дебіторської заборгованості, а це свідчить про те, що потрібне негайне їх вирішення, щоб поставити крапку в усіх суперечностях та неузгодженостях. Першочерговими завданнями в даному напрямі є внесення змін до нормативних документів, з огляду на суперечливість сутності та невизначеність класифікації дебіторської заборгованості; неврегульованість методів формування резерву сумнівної заборгованості; неефективність методів розрахунку резерву сумнівних боргів; нерозвиненість форм оплати дебіторської заборгованості. Необхідні також розробка та затвердження методичних рекомендацій щодо проведення аудиту дебіторської заборгованості відповідно до вимог сьогодення.

Запорукою успішного розвитку підприємств є грамотно побудована система внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості, яка сприяє виявленню резервів підвищення їх фінансової стійкості та платоспроможності за рахунок вибору найбільш оптимальних розрахунково-платіжних відносин і прискорення взаєморозрахунків.

Проведене дослідження показало, що дані бухгалтерської (фінансової) звітності в частині формування даних про дебіторську та кредиторську заборгованість не дозволяють відстежувати в режимі реального часу зміни складу і структури цих показників. Унаслідок цього для ефективного аудиту руху заборгованості підприємствам рекомендується використати форми оперативної звітності, розроблені в рамках вдосконалення внутрішнього аудиту як інструменту підвищення ефективності системи внутрішнього аудиту. Ці форми необхідні для підвищення обґрунтованості тактичних і стратегічних управлінських рішень і дозволять контролювати розрахунки з контрагентами. З метою удосконалення обліку дебіторської заборгованості, необхідно здійснити заходи:

1. Створювати резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства. Важливим елементом є нарахування резерву сумнівних боргів та його безпосереднього використання з метою покриття безнадійних заборгованостей. Особливу увагу слід приділяти розподілу дебіторської заборгованості на короткострокову, довгострокову та поточну, оцінювати перспективи забезпечення таких заборгованостей з метою уникнення неплатоспроможності покупців і замовників.

2. Своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Так, як значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. Також доводиться впроваджувати в практику управління лімітування дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора і періодично переглядати граничні суми.

3. Систематично проводити інвентаризацію заборгованості, враховуючи її важливість і вплив на ліквідність підприємства. Таким чином, ефективно побудована система взаємовідносин з дебітором через механізм інвентаризації, не дасть втратити контроль над вчасністю та повнотою оплати рахунків, що потребує відповідної організації роботи зі створення організаційних засад здійснення інвентаризації дебіторської заборгованості.

Необхідно також внести зміни до плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції з його використання щодо рахунка 37 «Розрахунки з різними дебіторами». Даний рахунок містить різні види розрахунків із дебіторами, що можна об’єднати в групи, які неоднорідні за природою.

4. Ефективна діяльність будь-якого підприємства неможлива без раціональної організації обліку дебіторської заборгованості та контролю за її станом. Своєчасне отримання інформації про поточний стан довгострокової дебіторської заборгованості забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень щодо зниження ризиків неплатежів. Тому, нами були запропоновані форми управлінських звітів, які забезпечать управлінський персонал всією

необхідною інформацією стосовно довгострокової дебіторської заборгованості в розрізі її видів. Зокрема, із розроблених звітів можна отримати дані про стан розрахунків з кожним контрагентом підприємства на звітну дату, а саме про те, наскільки повно та в які строки здійснюються розрахунки, чи є і, якщо є, яка величина простроченої заборгованості, наскільки зменшилася заборгованість, що необхідно повернути, наскільки чітко виконуються умови укладених договорів тощо. Дані звіти зручні тим, що дозволяють оперативно надати інформацію щодо надходження грошових коштів на підприємство та вчасно переводити довгострокову дебіторську заборгованість до складу поточної.

5. Також, на сьогодні у складі довгострокової дебіторської заборгованості не існує довгострокової товарної заборгованості. Але даний вид заборгованості має право на існування, оскільки підприємство вправі самостійно вирішувати на яких умовах йому реалізовувати продукцію, зокрема це може відбуватись і на умовах довгострокового кредитування.

6. Стосовно відображення інформації щодо залишків довгострокової дебіторської заборгованості у Балансі (звіті про фінансовий стан) підприємства, то вона є стислою і представлена лише однією статтею. Тому у статті було запропоновано деталізувати довгострокову дебіторську заборгованість у розрізі її видів з виокремленням для кожного з них окремого рядку балансу.

7. У роботі розглядалося управління дебіторською заборгованістю в вигляді певного алгоритму, який рекомендується реалізовувати в чотири етапи. Кожен етап однаково важливий і не можна ними нехтувати чи пропускати. Особливу увагу слід приділяти другому етапу, так як ретельний аналіз допоможе відсіяти ненадійних клієнтів і тим самим уберегти підприємство від значних втрат. У подальшому необхідно розробляти систему показників, які би показували динаміку відносно платоспроможності клієнтів у довгостроковій перспективі. Крім того, необхідно шукати нові напрямки реалізації кредитної політики, так як існуючи напрямки не охоплюють усі проблемні ситуації, що можуть виникнути в умовах економічної нестабільності на ринку.

Проведене дослідження дає змогу зробити певні висновки:

1) аналіз статистичних даних показав, що дебіторська заборгованість українських підприємств за період 2015–2016 років збільшилася в абсолютному вимірі; також зросла частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств за видами економічної діяльності;

2) дебіторська заборгованість є правами або вимогами на отримання боргів контрагентами та фінансовим ресурсом, що тимчасово вилучений з кругообігу і підлягає поверненню в майбутньому; вона є дуже багатогранною та складною економічною категорією;

3) управління дебіторською заборгованістю підприємства повинно здійснюватися самостійно шляхом використання трудових, технічних та фінансових ресурсів, створення спеціалізованих підрозділів аналізу та контролю дебіторської заборгованості;

4) процес управління дебіторською заборгованістю доцільно базувати на певному механізмі, який включає елементи зовнішнього і внутрішнього регулювання;

5) ефективна система управління дебіторською заборгованістю підприємства є сукупністю підсистем, що відображають агреговані комплекси дій з підвищення фінансових можливостей підприємства.

Отже, в сучасному програмному забезпеченні, присутньому на національному ринку, реалізовані функції обліку дебіторської заборгованості з можливістю формування відповідних первинних документів, інвентаризації, оцінки, відображення на рахунках обліку та у фінансовій звітності.

На основі інформаційного обміну з єдиною базою даних запропоновано механізм обліку виконання договорів, розрахунків з контрагентами, руху грошових коштів та резерву сумнівних боргів. Інформація, одержана з єдиної бази даних, є підставою для автоматизованого формування облікових проведень щодо виникнення та погашення дебіторської заборгованості. Розроблено порядок своєчасного та повного інформування внутрішніх та зовнішніх користувачів облікової інформації про стан дебіторської

заборгованості на підприємстві. Забезпечується автоматизація облікових та управлінських функцій в умовах інтеграції в єдину базу даних. Зростає рівень контролю та управління за розрахунковими операціями в умовах актуалізації електронної економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Августова О. О., Закревська О. Ю. Відображення дебіторської заборгованості в обліковій політиці торговельних підприємств. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 8. С. 15-17.

2. Акімова Н. С., Топоркова О. В. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості. *Бізнес Інформ*. 2017. № 11. С. 312-317

3. Барановська Т. В., Ковальчук В. В. Обліково-контрольне забезпечення управління розрахунками з покупцями. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2018. Вип. 3. С. 3-12.

4. Береза С.Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки: зб. наук. пр*. 2003. №4 (26). С.32-37

5. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України.* 2003. № 12. С. 23-31

6. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2013. №12. с. 24-36

7. Богданов М. О. Дебіторська та кредиторська заборгованості як об'єкти бухгалтерського обліку. *Вчені записки університету "КРОК". Серія : Економіка*. 2017. Вип. 45. С. 37-43.

8. Бондар М., Супрович Г. Відображення у бухгалтерському обліку операцій з ф'ючерсними та опціонними контрактами на індекс UX. М. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 3. С. 6-11

9. Бондаренко О. М., Ізмайлова М. М. // Методичні підходи до аудиту розрахунків з покупцями та замовниками, як об'єкту оборотних активів підприємства. *Економіка. Фінанси. Право.* 2017. № 11. С. 39-41.

10. Бурко К.В. Методи обліку витрат в обліковій політиці сільськогосподарських підприємств. *Фінанси. Менеджмент: актуальні*

питання науки і практики. 2019. №2. С. 162-178

11. Бурлаков О. О. Проблемні питання та шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості на підприємствах. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 499-502.

12. Бутинець Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник. Житомир: Рута. 2005.756 с.

13. Васільєва Л. М., Трайно О. В. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її удосконалення. *Молодий вчений*. 2017. № 10. С. 820-823.

14. Верига Ю. А., Кривогуз А. О. Облік дебіторської заборгованості згідно з національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2018. № 4. С. 104-111.

15. Верига Ю.А., Іщенко В.Л., Гладких Т.В. Бухгалтерський облік і аудит. Термінологічний українсько-російсько-англійський словник. *Київ: Центр учбової літератури*, 2012. – 292с.

16. Власова І. О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04. *Нац. аграр. ун-т. — К.*, 2005. 20 с.

17. Войнаренко М. П. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики. *К. : Наукова думка*. 2002. - 215 с.

18. Волостникова А.Ю. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства. М, 2009. 22 с

19. Гамова О. В., Козачок І. А., Вініченко К. Г. Особливості визнання організації обліку та контролю дебіторської заборгованості у бюджетній установі. *Економіка та держава*. 2017. № 1. С. 59-64

20. Гнатенко Є. П., Ігнатьєва Я. В. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній і міжнародній практиці. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки*. 2016. № 2. С. 67-72

21. Гнатенко Є.П., Мельниченко С.С. Методичні підходи щодо визначення поняття «дебіторська заборгованість». *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2013. Вип. 10(1) .

22.Господарський кодекс України. Електронний ресурс — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/

23. Гудзенко Н.М., Коваль Н.І., Плахтій Т.Ф. Вплив інформаційних потреб користувачів на структуру та наповнення фінансової звітності. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 5 (33). С.102-113

24. Гуня В. О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. 2014. № 19. С. 124–131

25. Гуцаленко Л. В., Чмелюк Т. В. Облік та його контрольні функції в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. *Молодий вчений*. 2019. № 10(1). С. 291-296.

26. Дзюба Н. Факторинг чисто финансовая услуга. *Налоги и бухгалтерский учет*. 2009. № 36–37 (1220–1221). С. 35–41

27. Добровольська О.В. Ринок факторингових послуг: проблеми розвитку та перспективи. *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. 2015. № 1(31). С. 166–169

28. Дроздова О. Г. , Іваненко В. О., Ольховський О. А. Факторинг як дієвий механізм управління дебіторською заборгованістю: обліково-аналітичний аспект. *Бізнес Інформ*. 2018. № 6. С. 314-322

29. Дроздова О. Г., Пащенко І. В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні та шляхи їх вирішення. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 5. С. 94-98.

30. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість». *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2009. № 2. С. 202–205

31. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість». *Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка: зб. наук. пр*. 2012. №2. С. 202-205.

32. Дугар Т. Є. Облік і контроль розрахунків з товарно-грошових операцій в сільському господарстві: Автореф. дис...канд. екон. наук: 08.06.04. *Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН. — К*., 2005. 19 с.

33. Єлісєєва О. К., Приходько А. Є. Удосконалення обліку та аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості в системі управління підприємства сільського господарства "Агромир-СТ". *Бізнес Інформ*. 2019. № 7. С. 293-298.

34. Жарнікова В. В. Розрахунки з покупцями: аспекти формування інформаційної бази управлінського обліку. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2019. Вип. 3. С. 88-96.

35. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії і практики. *Львів : Видавництво Львівської політехніки,* 2018. 280 с.

36. Закон України «Про банки і банківську діяльність». Електронний ресурс — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/

37. Закревська О. Ю. Внутрішній аудит поточної дебіторської заборгованості підприємств торгівлі. *Вчені записки університету "КРОК". Серія : Економіка*. 2017. Вип. 47. С. 82-90.

38. Закревська О. Ю. Облік і контроль, як складові управління поточною дебіторською заборгованістю на підприємствах торгівлі. *Економіка і управління*. 2017. № 3. С. 120-126.

39. Закревська О. Ю. Організація бухгалтерського обліку поточної дебіторської заборгованості підприємства торгівлі. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 20. С. 103-106.

40. Здирко Н.Г. Аналітична оцінка розвитку ринку аудиторських послуг в

Україні. *Агросвіт*. 2017. №9. С. 69-74

41. Здирко Н.Г., Томчук О.В. Сучасний стан і тенденції розвитку аудиторської діяльності в Україні. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2017. №4 (20). С. 32-42

42. Іванова Л. Критерії припинення визнання дебіторської заборгованості боржника. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 3. С. 198-205

43. Кадацька А. М., Пташнік О. С. Проблеми обліку розрахунків з підзвітними особами та працівниками щодо витрат на відрядження. *Вісник СНАУ, серія «Фінанси і кредит»*, 2011. № 1. С. 53 – 57.

44. Канцедал Н. А. , Пономаренко О. Г. Наукове обґрунтування складових облікової політики щодо дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2018. № 1. С. 87-94.

45. Кармазіна Н. В. Облікове забезпечення дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи його вирішення. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2018. Вип. 14(1). С. 175-181.

46. Касапова І. С. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості згідно П(С)БО та МСФЗ. *Молодий вчений*. 2018. № 5(1). С. 288-291.

47. Кияшко О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. *Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К.*, 2011. 21 с.

48. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. Дис. …канд. екон. наук. Київ. 2011. 197 с.

49. Кірейцев Г.Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз. *К.: ЦУЛ*, 2002. 452 с.

50. Коваль Л.В. Облікова політика в управлінні підприємством. *Ефективна економіка*. 2019. №5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7048 (дата звернення 31.05.2019

р.).

51. Коваль Л.В. Рахунки бухгалтерського обліку: минуле та сьогодення. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. №2. С.88-99

52. Колісник О. П., Замота І. О. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Modern economics.* 2019. № 15. С. 108-113.

53. Кручак Л. Селекція програмного забезпечення для автоматизації обліку дебіторської заборгованості. *Економіст.* 2017. № 1. С. 18-22.

54. Кручак Л., Муравський В. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості на основі інтегрованої бази даних контрагентів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 1. С. 109-118.

55. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку. *Київ : КНЕУ*, 2011. 334 с.

56. Кузик Н. П. Особливості обліку факторингових операцій. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2013. Вип. 181(3). С. 124-129

57. Куць Т. В., Вакуленко В. М. Засади формування облікової політики щодо дебіторської заборгованості. *Молодий вчений.* 2019. № 2(2). С. 633-636.

58. Лепетан І.М. Формування концепції стратегічного управління витратами сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2017. № 10. С. 20-23

59. Лищенко О.Г. Бескота Г.М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Держава і регіони.* 2009. № 1. С. 114–117.

60. Ліхоносова Г. С., Богомол С. П. Удосконалення обліково-аудиторських процедур щодо дебіторсько-кредиторського забезпечення підприємств. *Часопис економічних реформ.* 2020. № 2. С. 52-59.

61. Любар О.О., Ващілова Н.В., Домбровська В.В. Бухгалтерський облік

як основне джерело інформації про прийняття управлінських рішень. *Економіка та суспільство*. 2019. Випуск 20. Режим доступу до журналу: http://economyandsociety.in.ua/

62. Маркова Т. Д., Стрепенюк М. М., Римар Г. А. Аспекти обліку розрахунків з покупцями та замовниками за готову продукцію в сучасних умовах. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Т. 10, Вип. 1. С. 96-102.

63. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 12. С. 38-42

64. Момот Л.В. Розвиток факторингу в Україні. *Наукові праці НУ ХТ*. 2015. № 2. С. 100–107

65. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия. *Бизненс информ.* - 2003. №11-12. С. 97-99

66. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент. *Харківська національна академія міського господарства. - Київ: Центр учбової літератури*, 2011. 712 с.

67. Мулик Т.О. Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. Аналітичне забезпечення заборгованості підприємства в умовах антикризового управління. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* № 1. 2019. С.146-160

68. Мулик Т.О., Григораш М.В. Діагностика підприємства під час фінансової кризи, як складова антикризової політики. *БІЗНЕС-НАВІГАТОР: науково-виробничий журнал*. 2018. Випуск 5 (48). С. 160-163

69. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. №73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua

70. Неживенко А. П. Методика обліку дебіторської заборгованості і основні напрямки її удосконалення. *Вісник Харківського національного*

аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. 2013. № 7. С. 165-170

71. Олійник С.О. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація. Режим доступу: http://elibrary.nubip.edu.ua/ 13119/1/11oso.pdf

72. Оляднічук Н. В., Концеба С. М., Підлубна О. Д. Облік дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій.* 2019. № 3. С. 64-68.

73. Організація бухгалтерського обліку За ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2012. 528 с.

74. Осадча Г. Г. , Козаченко В. О. Методологічні аспекти обліку дебіторської заборгованості на виробничих підприємствах. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 12. С. 134-138.

75. Осадча Г. Г., Козаченко В. О. Методологічні аспекти обліку дебіторської заборгованості на виробничих підприємствах. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 5. С. 75-79.

76. П'ятигорець Г. С., Ніколайчук К. В. Шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості. *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*. 2017. Вип. 13. С. 40-46.

77. Пальчук О.І. Факторинг як специфічна фінансова послуга. *Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку»*. 2010. № 682. С. 168–173

78. План рахунків Бухгалтерського обліку, затв. Наказом МФУ від 10.12.1999 р. № 114 . — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99

79. Побережець О. В., Кисляк І. М. Теоретичні аспекти та напрями удосконалення обліку поточної дебіторської заборгованості. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 10(1). С. 14-17.

80. Подолянчук О.А. Грошові кошти в системі рахунків обліку. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. №3. С. 144-155

81. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Електронний ресурс — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/

82. Пономаренко О. Г. Удосконалення синтетичного обліку нетоварної дебіторської заборгованості: розвиток наукових уявлень. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 1. С. 211-217.

83. Потапова Н. О., Дяченко Ю. С. Проблеми організації обліку дебіторської заборгованості на підприємствах агропромислового комплексу. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 12(5). С. 4-7.

84. Правдюк М.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління ліквідністю аграрних підприємств. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. №2. С. 124-139

85. Правдюк Н.Л. Облікова концепція товарно-матеріальних цінностей в умовах постіндустріальної економіки. *Вісник ЖДТУ*. № 2 (80). 2017. С.21-30

86. Правдюк Н.Л.,Мулик Т.О., Мулик Я.І. Управління фінансовою безпекою підприємств: обліково-аналітичний аспект: монографія. *Вінниця.: ВНАУ*, 2019. 243 с.

87. Рябчук О. Г., Матійко О. О. Проблеми організаційно-методичних підходів до обліку та аудиту дебіторської заборгованості та напрями їх вирішення. *Бізнес Інформ.* 2018. № 5. С. 261-267

88. Рябчук О. Г., Матійко О. О. Проблеми організаційно-методичних підходів до обліку та аудиту дебіторської заборгованості та напрями їх вирішення. *Бізнес Інформ*. 2018. № 5. С. 261-267.

89. Семеняка Т. В. Удосконалення організації обліку та контролю довгострокової дебіторської заборгованості. *Стратегія економічного*

розвитку України. 2018. № 43. С. 161-170.

90. Сколотій Л. О. Удосконалення організації бухгалтерського обліку та управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2018. № 3. С. 97-106.

91. Стаднік Л. І. Організація обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами в бюджетних установах та шляхи його удосконалення. *Економіка та управління АПК*. 2018. № 1. С. 68-75.

92. Струк Н. С. , Дідик А. З. Пріоритети розвитку системи обліку розрахунків із дебіторами в діловому партнерстві підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2018. Вип. 29(2). С. 191-194.

93. Струк Н.С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні. *Вісник нац. університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 647. С. 221–228.

94. Супрович Г. Методологія відображення в бухгалтерському обліку операцій з похідними фінансовими інструментами. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Частина 3. С. 219-222

95. Тирінов А. В. Дебіторська заборгованість підприємства: специфіка і сутність. *Причорноморські економічні студії.* 2016. Вип. 9(2). С. 112-116

96. Томашук І.В., Вольська Л.Л. Аналіз фінансового стану та інвестиційної привабливості Вінницького регіону. *Економіка та суспільство*. № 20. 2019. С.477-487

97. Томчук О.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization*, 2016, 29 January . 344 с. (С. 246-249).

98. Томчук О.Ф. Аналітичні можливості балансу (звіту про фінансовий стан) підприємства. *Причорноморські економічні студії* . 2018 . Випуск 28, Частина 2 . С. 152-159

99. Томчук О.Ф., Мойсеєва О.Ю. Організація обліку розрахунків з

підзвітними особами. *Кримський економічний вісник*. 2016. № 1 (01), Частина II. С.85-87

100. Фатенок-Ткачук А. О., Губей А. В. Особливості обліку розрахунків з іноземними покупцями та замовниками. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво.* 2018. № 6. С. 12-18.

101. Федоришина Л.І. Витоки розвитку економічного аналізу. *Причорноморські економічні студії. Науковий журнал*. 2016. Випуск 11. С. 234-239.

102. Федорченко О. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2009. 25 с.

103. Фесенко В. В., Остапчук І. В. Облік факторингу та управління сумнівною дебіторською заборгованістю підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 6. С. 236-240.

104. Хрущ Н. Д., Білик І. К. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних інтеграційних процесах України. *Економічний аналіз*. 2008. № 3(19). С. 247-250

105. Цегельник Н.І. Обліковий аспект дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки: зб. наук. пр*. 2012. №4(62). С. 247-251

106. Цегельник Н.І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. *Облік і фінанси*. 2014. № 4(66). URL: http://www.afj.org.ua/ua/article/226/

107. Цивільний кодекс України. Електронний ресурс — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/

108. Чуніхіна Т. С., Добривечір А. С. Організаційно-методичні аспекти обліку дебіторської заборгованості за міжнародними та вітчизняними стандартами обліку в системі управління підприємством. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні*

відносини та світове господарство. 2018. Вип. 19(1). С. 123-126.

109. Шепель І. В. Організація обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27(2). С. 158-161.

110. Шум М. А., Співак О. К., Черняєв В. А. Деякі аспекти обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 12(3). С. 52-53.

111. Шум М. А., Якименко О. Є., Бойко Т. М. Організація обліку розрахунків з дебіторами в умовах нестабільного економічного середовища. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 12(4). С. 13-15.

112. Якимова Л. П., Карєлова О. В. Формування обліково-аналітичної інформації комунального підприємства щодо дебіторської і кредиторської заборгованості в контексті забезпечення ділової комунікації. *Інноваційна економіка*. 2019. № 5-6. С. 144-149.

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

114. Яременко Л. М. Формування облікової інформації дебіторської та кредиторської заборгованості. *Економічний вісник університету*. 2018. Вип. 36(1). С. 147-154.