

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2024. № 1.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.1.68>

УДК 657

О. Г. Лищенко,

к. е. н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9211-9567>

Є. О. Козирєва,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4424-0041>

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРИ, РОБОТИ, ПОСЛУГИ

O. Lyshchenko,

PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

Ye. Kozyrieva,

Applicant for the second (master's) level of higher education,

National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

WAYS TO IMPROVE ACCOUNTING FOR RECEIVABLES FOR GOODS, WORKS AND SERVICES

Стаття присвячена шляхам удосконалення ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на вітчизняних підприємствах та управління нею в умовах нестабільної економічної ситуації в країні, які дозволять знизити ризик можливих збитків

від непогашення контрагентами їх торговельної дебіторської заборгованості, а також сприятимуть прийняттю ефективних управлінських рішень щодо організації ведення розрахунків з потенційними покупцями та замовниками щодо отриманих ними товарів, робіт, послуг. Проаналізовано сутність торговельної дебіторської заборгованості та вплив на фінансовий стан підприємств збільшення її частки у складі їх активів. Запропоновано модель розрахунків з потенційними покупцями та замовниками на основі зарубіжного досвіду надання знижки за дострокову оплату за товари, роботи, послуги, ефективність якої полягає в наданні покупцям і замовникам мотивації до швидкої оплати їх торговельної дебіторської заборгованості, що є актуальним в умовах нестабільної економічної ситуації в країні. Наведено умови, ризики та ключові особливості використання запропонованої моделі розрахунків з покупцями і замовниками, а також зазначено й описано основні типи знижки за дострокову оплату. Розроблено схему процесу організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками з використанням знижки за дострокову оплату за товари, роботи, послуги відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Наведено також шлях обчислення продавцем відповідно до бажаного обсягу отриманого прибутку розміру знижки, беручи в основу собівартість окремого товару, виконаної роботи, наданої послуги. Крім того, у статті наведено практичні приклади ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги із використанням запропонованої моделі розрахунків з покупцями і замовниками за різних умов. Зазначено також і потенційний вплив впровадження використання знижки за дострокову оплату за товари, роботи, послуги при здійсненні розрахунків з покупцями і замовниками на вітчизняних підприємствах.

The article is devoted to the ways of improving the accounting of accounts receivable for goods, works and services at domestic enterprises and its management in the context of the unstable economic situation in the country, which will reduce the risk of possible losses from non-payment by counterparties of their

trade receivables, and will also contribute to making effective management decisions on the organization of settlements with potential buyers and customers for the goods, works and services received by them. The article analyzes the essence of trade receivables and the impact on the financial condition of enterprises of an increase in their share in their assets. The author proposes a model of settlements with potential buyers and customers based on foreign experience of providing discounts for early payment for goods, works, and services, the effectiveness of which is to provide buyers and customers with motivation to pay their trade receivables promptly, which is relevant in the context of the unstable economic situation in the country. The conditions, risks and key features of using the proposed model of settlements with buyers and customers are presented, and the main types of discounts for early payment are identified and described. A scheme of the process of organizing accounting of settlements with buyers and customers using a discount for early payment for goods, works, services in accordance with International Financial Reporting Standard 15 "Revenue from Contracts with Customers" is developed. The author also provides a way for the seller to calculate the amount of discount in accordance with the desired amount of profit received, based on the cost of a particular product, work performed, or service rendered. In addition, the article provides practical examples of accounting for accounts receivable for goods, works, and services using the proposed model of settlements with buyers and customers under various conditions. The potential impact of introducing a discount for early payment for goods, works, and services in settlements with buyers and customers at domestic enterprises is also noted.

Ключові слова: дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; знижка за швидку оплату; змінне відшкодування; розрахунки з покупцями та замовниками; дострокова оплата.

Keywords: accounts receivable for goods, works, services; discount for prompt payment; variable compensation; settlements with buyers and customers; early payment.

Постанова проблеми. В умовах сьогодення процес ведення вітчизняними підприємствами їх фінансово-господарської діяльності значно ускладнився. Необхідність підтримки економіки країни, стабільного функціонування виробництва, та уникнення затримок на будь-якому етапі зумовлює зміни у економічних взаємовідносин підприємств з іншими суб'єктами господарювання. Так, момент постачання товарів та оплати все частіше не збігаються і на вітчизняних підприємствах помітне активне збільшення частки питомої ваги дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в складі їх активів. Актуальність розгляду цього явища зумовлено значним впливом дебіторської заборгованості на фінансовий стан українських підприємств при наявній перед ними задачі інтенсифікації виробництва в умовах економічної орієнтованості на підтримку армії, забезпечення оборони та продуктової безпеки, відновлення і підтримання інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, зокрема по розрахунках з покупцями та замовниками, досліджувало чимало вчених-економістів, серед яких В. Лінник, В. Сопко, М. Білик, Ф. Бутинець, О. Чорненька, Н. Ткаченко, М. Кужельний, та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз широкого кола наукових праць з досліджуваної проблеми свідчить, що автори всебічно розглядають класифікацію торговельної дебіторської заборгованості, її облік та аудит. Проте питання ефективного ведення обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги з огляду на зміни в умовах роботи вітчизняних підприємств і трансформаційні процеси в економіці України, висвітлені недостатньо та потребують подальших наукових розвідок, що й зумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдань). Метою статті є пошук шляхів удосконалення організації бухгалтерського обліку дебіторської

заборгованості по розрахунках з покупцями та замовниками на вітчизняних підприємствах в умовах їх нестабільного фінансового становища.

Виклад основного матеріалу дослідження: З огляду на ріст питомої ваги дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в складі активів українських підприємств, що продиктовано зокрема складними економічними умовами, наявністю бойових дій на території України, необхідно підкреслити трансформацію зазначеного показника у важливе економічне явище, що значно впливає на загальну діяльність підприємств. Тож за наявності правильного обліку торговельної дебіторської заборгованості, а також за умови здійснення ефективного управління нею, фінансовий стан підприємства буде більш привабливим для банків, потенційних інвесторів та клієнтів. Крім того, зазначені умови допоможуть зменшити відсоток сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Під торговельною дебіторською заборгованістю розуміємо заборгованість покупців та замовників, що виникла на підприємстві при реалізації їм продукції, товарів, виконанні робіт, наданні послуг на умовах наступної оплати.

На шляху до оптимізації обліку та управління дебіторською заборгованістю по розрахунках з покупцями та замовниками з метою зменшення збитків від несплати і зменшення відсотку заборгованостей з терміном сплати більше 30 днів варто також дослідити досвід в цьому питанні зарубіжжя, зокрема використання знижки за швидку оплату (у вітчизняній економічній літературі – знижка «сконто»).

Знижка за швидку (або дострокову) оплату (англ. A prompt pay discount) - це фінансовий стимул, який продавець пропонує покупцям, щоб заохотити їх оплачувати рахунки-фактури швидко або протягом певного періоду. Ця знижка призначена для прискорення інкасації дебіторської заборгованості та покращення грошових потоків продавця [1].

Ключові особливості знижки за швидку оплату:

- Умови надання знижки визначають продавці. Найпоширеніші умови включають «2/10, нетто 30», де пропонується знижка 2%, якщо оплата здійснюється протягом 10 днів, а чиста сума підлягає сплаті через 30 днів [4].

- Зазвичай знижка надається у відсотках від загальної суми рахунку-фактури. Відсоток може варіюватися, але у більшості випадків становить від 1% до 3%.

- Існує період чистого платежу, протягом якого покупець повинен здійснити платіж, щоб отримати право на знижку. По закінченню цього періоду необхідно сплатити повну суму інвойсу.

- Основна мета використання знижки за швидку оплату полягає в тому, щоб мотивувати клієнтів здійснювати дострокові платежі, що приносить користь обом сторонам. Продавці отримують платежі раніше, покращуючи грошові потоки, в той час як покупці користуються перевагою економії витрат.

- Знижки за швидку оплату більш поширені в угодах між бізнесом і бізнесом (англ. business-to-business, аббревіатура - B2B), особливо коли йдеться про великі закупівлі або повторювані транзакції.

Розглянемо які існують типи знижок за дострокову оплату, оскільки як і в більшості угод, можливі різні умови надання таких знижок.

Існує три основні типи знижки за швидку оплату які можуть застосовуватися залежно від потреб та можливостей сторін. Це фіксований, динамічний та багаторівневий тип знижки [5].

1. Фіксований тип знижки за дострокову оплату - це негнучке доповнення до стандартних умов оплати рахунку-фактури. Знижки можна вимагати лише за певних умов або не вимагати взагалі. Наприклад, при фіксованому типі 2% 10 нетто 30 знижка не застосовується, якщо виставлений рахунок-фактура оплачується на 11-й день. За таких умов для постачальників існує ризик того, що клієнти не заплатять достроково, що може призвести до ускладнення переговорів та втрати довіри покупця. Клієнти, з іншого боку, можуть втратити шанс скористатися знижкою через затримки в обробці рахунків-фактур.

2. Динамічне дисконтування - це програма дострокової оплати, яка дозволяє здійснювати бізнес-операції за принципом гнучкості та ефективно реагувати на попит і пропозицію. Вона трохи складніша і зазвичай використовує модель ковзної шкали. Клієнт отримує вигоду від більшої знижки, чим швидше він платить, але з кожним днем очікування розмір потенційної знижки зменшується. За таких умов, ні покупець, ні продавець не обмежені фіксованою ставкою знижки та часовими рамками. Динамічний дисконт впливає з прийнятною для покупця річної відсоткової ставки.

Наприклад, якщо річна відсоткова ставка становить 20%, а продавець хоче отримати оплату через 15 днів, то достатньо буде знижки 0,8%. Розрахунок має такий вигляд: $(20\% / 360 \text{ днів}) \times 15 \text{ днів} = 0,055 \times 15 = 0,8\%$

3. Багаторівневий тип знижки за довгострокову оплату знаходиться десь посередині між фіксованим та динамічним. Він більше підходить для середнього та малого бізнесу, які не використовують динамічні знижки зі змінною шкалою, але хочуть залишити місце для коригування знижок.

При багаторівневій типі існує кілька періодів надання знижок. У той час як фіксований тип - це питання «так» або «ні», багаторівневий варіант приймається на основі заздалегідь визначених параметрів «коли» і «скільки».

Наприклад, постачальник може запропонувати три рівні: 2% 10 нетто 30, 1% 15 нетто 30 і 0,5% 20 нетто 30. Клієнт оцінює власну спроможність обробити отриманий рахунок-фактуру і схвалити платіж, після чого сплачує відповідно до однієї з умов [5].

Зарубіжний досвід показав цінність кожного типу знижки за швидку оплату як інструментів для управління грошовими потоками та заохочення своєчасних платежів у B2B-транзакціях. Однак продавці повинні ретельно зважувати фінансові наслідки, а саме оцінити довгостроковий вплив на загальний дохід і прибутковість. До того ж необхідно здійснювати якісне інформування про умови надання знижок, щоб покупці розуміли умови користування знижкою та здійснення своєчасних платежів. Перед пропозицією покупцю або замовнику знижки необхідно дослідити особливості

його галузі роботи, фінансове становище тощо. Це дозволить вести переговори з розумом і підвищити шанси на досягнення домовленості. Продавці також повинні дотримуватися законодавчих і нормативних вимог пов'язаних зі знижками та умовами оплати. Важливо уникати умов, які можуть вважатися несправедливими або оманливими. Перед впровадженням зазначеного інструменту в роботу власної компанії необхідно також переконатися у тому, що власні системи виставлення рахунків можуть точно розраховувати і застосовувати знижки за швидку оплату, спрощуючи процес оплати. Використання правильно налагоджених технологій та автоматизації може підвищити ефективність управління знижками за швидку оплату, зменшити кількість помилок та адміністративні витрати.

З огляду на вплив розміру знижки на прибуток компанії, розглянемо як продавцю правильно розрахувати яку саме знижку надати клієнту, щоб вона не була занадто великою, але у той же час стала достатнім стимулом для того, щоб клієнти захотіли заплатити раніше.

Щоб визначити розмір знижки, необхідно знайти маржу прибутку пропонованого продукту або послуги. Для цього можна використати наступну формулу 1:

$$\text{Маржа прибутку} = \left[\frac{\text{Ціна товару} - \text{Собівартість проданих товарів}}{\text{Ціна товару}} \right] * 100\% \quad (1)$$

Щоб знайти собівартість проданих товарів, складаються витрати на створення продукту або надання послуги, сума витрат віднімається від ціни продукту й отримується різниця. Далі ця сума (ціна продукту мінус собівартість проданих товарів) ділиться на ціну продукту і множиться на 100. Це покаже продавцю який відсоток прибутку він залишає собі.

Після цього знаходиться норма прибутку без знижки за дострокову оплату. Зрештою, за допомогою отриманих розрахунків та показників продавець може спробувати різні варіанти знижок, щоб визначити, чи отримає він достатньо високу норму прибутку. Слід переконатися, що залишається достатньо ресурсів для покриття витрат і отримання нормального прибутку,

адже в іншому випадку бізнес продавця зазнає фінансових труднощів через надану знижку.

Розглянемо як здійснюється облік надання знижки на дострокову оплату та в чому полягає його особливість. Оскільки продавець не має гарантій того, що клієнт скористається знижкою за швидку оплату та здійснить оплату протягом встановленого терміну, визнання доходу продавцем має особливість, а саме визначення суми компенсації, право на яку він очікує отримати відповідно до зазначених в МСФЗ 15 критеріїв.

Як відомо, у МСФЗ 15 зазначається п'ять кроків до визнання доходу від реалізації, а саме:

Крок 1: Ідентифікація договору з клієнтом.

Крок 2: Ідентифікація зобов'язань до виконання в договорі.

Крок 3: Визначити ціну операції.

Крок 4: Розподіл вартості операції на зобов'язання згідно з умовами угоди щодо виконання.

Крок 5: Визнання доходу, коли клієнт виконує зобов'язання щодо оплати або по мірі їх виконання [2].

Власне здійснення п'ятого кроку базується на історичному досвіді співпраці з контрагентом. Коли продавець пропонує знижку за дострокову оплату, це означає, що очікуване відшкодування є змінним, тобто змінне відшкодування, оскільки сума, яку продавець фактично отримає, залежить від вибору клієнта щодо того, чи скористатися наданою знижкою або ні. У таких випадках МСФЗ 15 прописує наступне: за наявності елементів змінного відшкодування, продавець повинен оцінити суму змінного відшкодування, на яку він матиме право за договором [2].

МСФЗ 15 також розв'язує невизначеність, пов'язану зі змінним відшкодуванням, обмежуючи суму змінного відшкодування, що може бути визнана. Зокрема, включення змінного відшкодування в ціну операції відбувається лише за наявності високої ймовірності того, що його включення

не спричинить значного зниження майбутнього доходу, коли невизначеність буде усунена [2].

Таким чином, коли продавець укладає договір купівлі-продажу з клієнтом і пропонує йому знижку за дострокову оплату, то суму доходу, що слід первісно визнати, варто оцінювати з урахуванням імовірності того, що знижка буде прийнята, тобто визнавати дохід за вирахуванням наданої знижки.

Розглянемо декілька прикладів надання знижки за швидку оплату та відображення цього в обліку продавця.

Клієнту продано товари на суму 1000,00 грн та надається кредит на умовах 2,5/10, нетто 30, тобто клієнт має 30 днів з дати виставлення рахунку-фактури, щоб розрахуватися з продавцем. Крім того, клієнту надається знижка в розмірі 2,5% від зазначеної ціни продажу, якщо оплата здійснюється протягом 10 днів з моменту виставлення рахунку-фактури. З минулого досвіду очікується, що клієнт сплатить протягом 10 днів та зможе скористатися наданою знижкою у 2,5%.

Розраховуємо суму знижку шляхом множення 1000,00 грн на 2,5%. Далі віднімаємо від 1000,00 грн отриману знижку та отримуємо суму до сплати для клієнта. Як зазначена ситуація відображається в бухгалтерському обліку продавця зображено у таблиці 1.

Таблиця 1. Облік розрахунків з використанням знижки за дострокову оплату

№	Зміст	Бухгалтерський облік		Сума, грн.
		Дт	Кт	
1	Початкова транзакція з продажу товару	Торговельна дебіторська заборгованість	Дохід	975,00
2	Клієнт сплачує протягом 10 днів	Банк	Торговельна дебіторська заборгованість	975,00

У випадку несплати клієнтом заборгованості протягом 10 днів замість другої проводки робляться наступні записи:

Дебет Банк – 1000,00 грн

Кредит Торговельна дебіторська заборгованість - 975,00 грн

Кредит Дохід- 975,00 грн

Розглянемо другий приклад обліку розрахунків з наданням знижки за дострокову оплату.

Компанія продала товар за ціною 9000,00 грн та надає кредит на умовах 3/10, нетто 30, тобто клієнт має 30 днів з дати виставлення рахунку-фактури, щоб розрахуватися з продавцем. Крім того, клієнту надається знижка в розмірі 3% від зазначеної ціни продажу, якщо оплата здійснюється протягом 10 днів з моменту виставлення рахунку-фактури. З минулого досвіду було зроблено припущення, що клієнт не зможе погасити дебіторську заборгованість за отриманий товар протягом 10 днів та, відповідно, не зможе скористатися наданою йому знижкою у 3%. Як зазначена ситуація відображається в бухгалтерському обліку продавця зображено у таблиці 2:

Таблиця 2. Облік розрахунків з невикористанням клієнтом знижки за дострокову оплату

№	Зміст	Бухгалтерський облік		Сума, грн.
		Дт	Кт	
1	Початкова транзакція з продажу товару	Торговельна дебіторська заборгованість	Дохід	9000,00
2	Клієнт сплачує дебіторську заборгованість після 10 днів	Банк	Торговельна дебіторська заборгованість	9000,00

Якщо очікування продавця не підтвердилися та клієнт погашає заборгованість протягом 10 днів, зазначених в умові використання знижки у 3%, робиться розрахунок суми знижки та наступні проводки:

Дебет Банк – 8730,00 грн (9000,00 - 270,00)

Кредит Дохід- 270,00 грн (9000,00 * 3%)

Кредит Торговельна дебіторська заборгованість - 9000,00 грн

Зобразимо схематично процес організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками на умовах надання знижки за дострокову оплату (див рис. 1) [Розроблено автором].

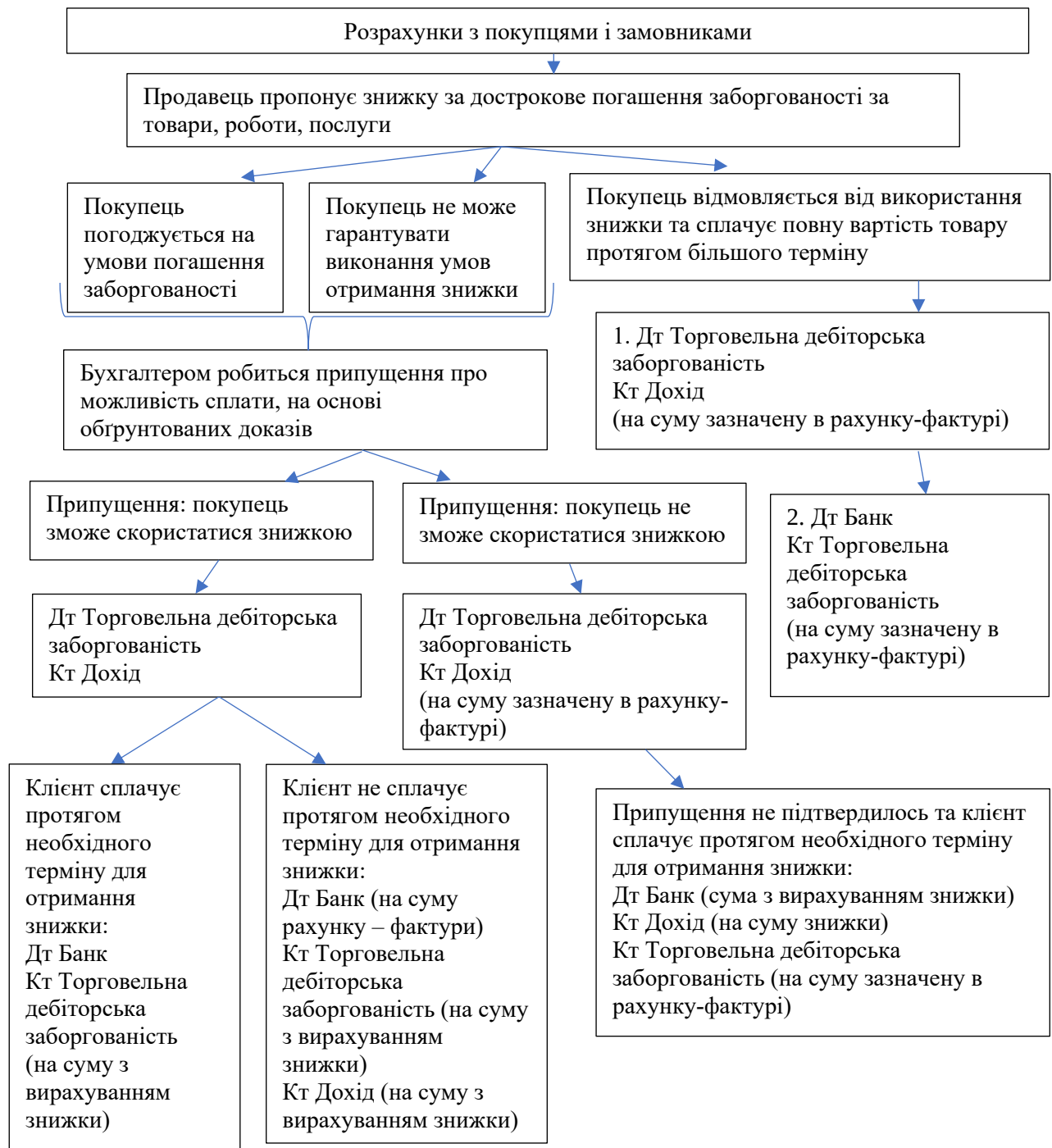


Рисунок 1. Організація обліку дебіторської заборгованості з надання знижки за дострокову оплату

Отже, для первісного відображення операції з розрахунку з покупцем, якому запропоновано знижку за дострокову оплату, варто використовувати власні обґрунтовані судження, тобто підкріплені відповідними доказами. Ці

докази можливо отримати з історичної інформації про співпрацю з клієнтом на зовнішніх ресурсах перевірки контрагента, як YouControl, Clarity Project, Vkursi Pro, Опендатабот та інші. За умови впровадження запропонованого у цій роботі всеукраїнського інформаційного середовища з відкритим доступом для зовнішніх і внутрішніх користувачів продавець матиме повну та актуальну інформацію про необхідного контрагента, що зумовить більш обґрунтоване судження про його можливість сплати дебіторської заборгованості за придбані товари, отримані роботи чи послуги у відповідні строки.

Оскільки досвід роботи зарубіжних компаній з контрагентами в частині розрахунків за товари, роботи, послуги з наданням знижки за дострокову оплату є позитивним, пропонується розглянути описаний механізм для використання на вітчизняних підприємствах, що на нашу думку дозволить:

- Отримувати гроші від продажу товарів або надання послуг швидше, які можна буде використати для виплати заробітної плати та інших повсякденних бізнес-витрат.

- Зменшиться ризик несплати або затримки платежу, адже клієнт матиме стимул платити швидше. За таких умов продавець товарів або послуг також зменшує витрати на моніторинг торговельної дебіторської заборгованості та проведення процедур зі збору платежів від клієнтів. Зменшення ризиків також розглядається в розрізі виникнення можливих непередбачених обставин за тривалого очікування оплати, адже чим довше ви чекаєте на оплату, тим більше речей може статися, які можуть перешкодити покупцеві виконати свої зобов'язання.

- Компанії матимуть змогу збільшити оборотний капітал і зменшити розриви в грошових потоках через скорочення часу між виставленням рахунків клієнтам та отриманням платежів.

Підсумовуючи викладене зазначимо, що дослідження методів обліку торговельної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на українських підприємствах є нагальним питанням з огляду на те, що рух показника дебіторської заборгованості має значний вплив на їх фінансовий

стан. Запропоновані шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями та замовниками покликані допомогти вітчизняним підприємствам ефективно управляти зростаючою у складі їх активів статтею балансу «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» та мінімізувати збитки у разі її непогашення в складних економічних та соціальних умовах країни.

Література

1. Визначення знижки за швидкий платіж. *Legal Definitions Dictionary*. URL: <https://www.lawinsider.com/dictionary/prompt-payment-discount> (дата звернення 20.12.2023).
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text (дата звернення 20.12.2023).
3. Шара Є. Ю. Фінансовий облік П. Є. Ю. Шара, І. Є. Соколовська-Гонтаренко. Навчальний посібник. К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2016. 308 с.
4. Що таке знижка за ранню оплату? Посібник для малого бізнесу. *Fit Small Business*. URL: <https://fitsmallbusiness.com/early-payment-discounts/> (дата звернення 20.12.2023).
5. Все, що вам потрібно знати про знижку за ранню оплату. *Precoro*. URL: <https://precoro.com/blog/everything-you-need-to-know-about-the-early-payment-discount/> (дата звернення 20.12.2023).

References

1. Legal Definitions Dictionary (2023), “Prompt Payment Discount definition”, available at: <https://www.lawinsider.com/dictionary/prompt-payment-discount> (Accessed 20 December 2023).

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012). “International Financial Reporting Standards, International Accounting Standards”, available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text (Accessed 20 December 2023).
3. Shara, E.Y. and Sokolovska-Gontarenko, I.E. (2016), *Finansovyy oblik II* [Financial accounting II], Publishing house “Center of educational literature”, Kyiv, Ukraine.
4. Fit Small Business (2023), “What is an early payment discount? A small business guide”, available at: <https://fitsmallbusiness.com/early-payment-discounts/> (Accessed 20 December 2023).
5. Precoro (2022), “Everything You Need to Know About the Early Payment Discount”, available at: <https://precoro.com/blog/everything-you-need-to-know-about-the-early-payment-discount/> (Accessed 20 December 2023).

Стаття надійшла до редакції 11.01.2024 р.