

ВПЛИВ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Омеляненко Т.В. – студентка 5 курсу спеціальності «Облік і аудит»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Манойленко О.В.**

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

В ході операційної діяльності підприємства у нього утворюється поточна дебіторська заборгованість, яку П(С)БО 10 [3] визначає як «сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу». Дебіторська заборгованість покупців відображується у другому розділі Балансу згідно з П(С)БО 2 [1] за чистою реалізаційною вартістю.

На рівень дебіторської заборгованості впливають наступні фактори: оцінка і класифікація клієнтів в залежності від виду продукції, розміру закупівель, платоспроможності, історії кредитних взаємовідносин і умов оплати; контроль розрахунків з дебіторами, оцінка реального стану дебіторської заборгованості; аналіз і планування грошових потоків.

Період часу з моменту погашення кредиторської заборгованості за сировину і збір дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію називається періодом обертання грошових коштів, або грошовим циклом підприємства. В цей період на підприємстві простежується дефіцит грошових коштів.

Наслідками дефіциту грошових коштів можуть виявитись наступні: затримки у виплаті заробітної плати; збільшення кредиторської заборгованості перед постачальниками і бюджетом; зниження ліквідності підприємства; збільшення тривалості виробничого циклу з-за несвоєчасного постачання сировини і комплектуючих.

Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства виступає частиною загальної фінансової стратегії, котра полягає у формуванні необхідного розміру і складу оборотних активів, раціоналізації і оптимізації структури джерел фінансування.

Альтернативна вартість дебіторської заборгованості – упущений дохід, який міг би бути отриманий підприємством, якщо грошові кошти надходили б раніше. При змозі скоротити розмір дебіторської заборгованості за рахунок скорочення терміну товарного кредиту покупцям підприємство може втратити клієнтів.

Інкасація дебіторської заборгованості виступає одним з найважливіших етапів процесу функціонування підприємства. Прибуток підприємства – оціночний результат усієї діяльності останнього, але сума прибутку відрізняється від суми грошових коштів. Згідно з П(С)БО 15 [4], дохід визнається за методом нарахування, тобто у фінансовій звітності буде відображено дохід навіть при умові ненадходження в момент відображення грошових коштів на рахунок підприємства. Прибуток виражає облікові доходи під час певного періоду, що не співпадає з надходженням грошових

коштів. Грошовий потік відображує рух грошових коштів, котрі не враховуються при визначенні прибутку: амортизація, капітальні витрати, податки, штрафні санкції, позичені і авансовані кошти. Тому існує об'єктивна необхідність у простежуванні і контролі грошових потоків незалежно від розміру прибутку.

Сума прибутку не відображує суму грошових коштів, що надходить на рахунок у банку. Це пов'язано з існуванням чотирьох видів операцій: операції, що збільшують прибуток але довгий час не приносять грошових коштів; операції, що зменшують прибуток, але довгий час не зменшують розміру грошових коштів; операції, котрі спочатку приносять грошові кошти але довгий час не створюють прибутку або не створюють його взагалі; операції, що потребують грошових коштів, але пізніше можуть вплинути або не вплинути на прибуток.

Згідно з П(С)БО 3 [2] підприємство здійснює наступні види діяльності: операційна, інвестиційна і фінансова. Потоки грошових коштів, що генерують ці види діяльності, наводяться у Звіті про рух грошових коштів, за допомогою котрого можна контролювати поточну платоспроможність підприємства, приймати оперативні рішення по управлінню грошовими коштами та пояснювати різницю між фінансовим результатом і зміною грошових коштів. Оскільки основна діяльність виступає головним джерелом прибутку, вона повинна бути і головним джерелом грошових коштів. Приток грошових коштів від основної діяльності забезпечує погашення дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість у складі Звіту про рух грошових коштів показує, на яку суму несплачених рахунків повинна бути зменшена сума грошових коштів на кінець звітного періоду. Формула наступна:

Поточна дебіторська заборгованість + продаж – кінцева дебіторська заборгованість = інкасовані грошові кошти

Але продаж вже увійшов у суму чистого прибутку, тому така виправка показує, який розмір продаж повинен бути виключений за період з потоку грошових коштів, оскільки гроші за них в дійсності не були отримані. У цьому випадку формула матиме наступний вигляд:

Продаж + (початкова дебіторська заборгованість – кінцева дебіторська заборгованість) = інкасовані грошові кошти

Розрахунок у дужках ефективно переводить продаж в інкасовані грошові кошти порівнянням балансу дебіторської заборгованості на початок і на кінець періоду.

У випадку росту суми дебіторської заборгованості у Балансі росте валюта балансу, можуть збільшуватись розміри продажу, але підприємство у такому випадку рухається до неплатоспроможності. Вважається нормальним, якщо розмір продажу ріс швидше, тому що зростаюче підприємство, котре реалізує в кредит і планує рух грошових коштів, зазвичай може очікувати зросту дебіторської заборгованості по мірі збільшення продажу. Але, починаючи з наступного періоду, змін у обсягах продажу не відбулось або показники знизились, а підприємство й надалі поступалась грошовими

коштами клієнтам, це говорить про те, що зусилля по інкасації не виявились ефективними, і клієнти використовували оборотний капітал підприємства.

Для збереження підприємством поточної платоспроможності необхідно дотримуватись правила ліквідного грошового потоку, котре полягає в тому, що відношення позитивного грошового потоку до від'ємного має бути більшим або дорівнювати одиниці. Тому при аналізі поточного фінансового стану і рентабельності недостатньо використовувати лише дані Балансу та звіту про фінансові результати, тому що саме потік грошових коштів, на відміну від нарахованих доходів, забезпечує його діяльність [7].

Політика управління дебіторською заборгованістю полягає у співпраці фінансового менеджера, бухгалтера та маркетолога, котрі планують розміри продажу товарів в кредит, ранжують покупців за різними критеріями для виявлення строків і умов надання кредиту по окремих групах, управляють ліквідністю і платоспроможністю підприємства маневруванням розміру робочого капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про рух грошових коштів», затверджене наказом міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
5. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. – 4-те вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2006.
6. Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С. Методика фінансового аналізу. – Г.: ИНФРА-М, 1996.
7. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом. – К., Companion Group, 2008.