Тема 4. Облік розрахунків з дебіторами

4.1. Класифікація та оцінка дебіторської заборгованості.

4.2. Облік наданих знижок, повернення товарів і податку на додану вартість

4.3. Методика розрахунку та облік сумнівної дебіторської заборгованості

4.4. Облік векселів отриманих

4.1. Класифікація та оцінка дебіторської заборгованості

Дебіторська заборгованість – це заборгованість перед підприємством за вiдвантаженi, але не оплачені товари, надані послуги та з інших операцій.

Дебіторську заборгованість поділяють на два види:

- операційну (торгову);

- неопераційну.

Дебіторська заборгованість може бути довгостроковою і короткостроковою.

До операційної заборгованості відносять:

- рахунки до отримання;

- векселі до отримання, які найчастіше можуть бути короткостроковими;

- іншу дебіторську заборгованість.

Рахунки до одержаня – це заборгованість покупців за реалізовану ними готову продукцію, товари, виконані роботи або надані послуги. Більшість цих оперцій здійснюється в кредит.

У МСФЗ визнання, класифікація та оцінка дебіторської заборгованості прямо не визначені. Проте в деяких міжнародних стандартах надані загальні рекомендації щодо розкриття відповідної інформації у фінансовій звітності. У західних країнах рішення про деталізацію і порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості у балансі приймає сама компанія. Як правило, у балансі виділяють окремо:

- рахунки до отримання;

- векселі 03>33<0до отримання;

- іншу дебіторську заборгованість, не пов’язану з реалізацією.

Відповідно до МСФЗ датою реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є дата відвантаження її відвантаження (надання) і виставлення платіжних документів на адресу покупця. Саме в цей момент і виникає дебіторська заборгованість, яка відображається на відповідних рахунках.

4.2. Облік наданих знижок, повернення товарів і податку на додану вартість

Коли готова продукція, товари, роботи або послуги реалізуються в кредит, умови платежу визначаються шляхом чіткого зазначення суми і термінів сплати рахунків. Умови кредиту друкуються на кожному кредитному документі.

Постійним покупцям зазвичай надаються грошові знижки. У документах при цьому вказуються кредитні умови: 5/15, n/30 – якщо кошти будуть перераховані протягом 15 днів від дати реалізації, то покупець отримає п'ятивідсоткову знижку від суми рахунка; у разі несплати коштів протягом 15 днів загальна вартість товару має бути сплачена протягом 30 днів від дати реалізації.

Покупці зазвичай сплачують рахунок у межах дії знижки, що дає значну економію. Інколи покупці беруть позики в банку, щоб скористатися перевагою грошових знижок, тому що банківська процентна ставка буває меншою, ніж відсоток переплати після періоду дії знижок.

Існують два методи визначення доходів від реалізації в обліку:

- чистий (дохід від реалізації відображається в обліку за мінусом знижки);

- валовий (дохід від реалізації відображається без вирахування сум грошових знижок).

На чистих дохід від реалізації впливає також податок на додану вартість (ПДВ). ПДВ – це непрямий податок, який установлює держава у відсотках від ціни реалізації.

У зарубіжній практиці найбільш поширеним є валовий метод. Неякісний товар може бути повернутий покупцем або уцінений. Для відображення даної операції використовують рахунок «Повернення товарів та знижки».

Аналізуючи досвід зарубіжних країн, можна досить конструктивно охарактеризувати різні підходи до встановлення ставок ПДВ та їх обчислення, розмір яких може коливатися від 15 до 25 %:

- знижені ставки (5 – 15 %) – на продовольчі, медичні та дитячі товари;

- стандартні (основні) ставки (18 – 22 %);

- підвищені ставки (понад 22 %) – на предмети розкоші.

У Франції, наприклад, встановлено три рівні ставки:

- стандартна – 18,6 %;

- знижена – 5,5 %;

- підвищена – 22,0 %.

У Німеччині серед податків на юридичних осіб найбільш високі доходи державі приносить саме ПДВ. Загальна ставка цього податку становить 19 %. Проте основні продовольчі товари й книжково-журнальну продукцію оподатковують за зниженою ставкою – 7 %.

Розрахунки з ПДВ відображаються на рахунку «Розрахунки з бюджетом» з виділенням субрахунків «Розрахунки з бюджетом з ПДВ». ПДВ не відображається на рахунку «Доходи від реалізації», оскільки не є доходом для підприємства.

4.3. Методика розрахунку та облік сумнівної дебіторської заборгованості

У практиці зарубіжних підприємств іноді трапляються випадки, що покупці не сплачують свої рахунки в установлений термін. У цьому випадку виникає сумнівна (безнадійна) дебіторська заборгованість.

Сумнівна (безнадійна) заборгованість – це заборгованість, яка не може бути погашена через неплатоспроможність боржника. У західноєвропейських країнах цю заборгованість списують на витрати підприємства. При цьому використовують два методи:

- пряме списання;

- списання шляхом створення резерву сумнівних боргів.

Другий метод означає, що витрати на безнадійну заборгованість відображають в тому звітному періоді, в якому покупець не зміг виконати своїх обов`язків щодо сплати рахунка. Відповідно до принципу обачності підприємство визначає суму безнадійної заборгованості шляхом створення резерву за рахунок витрат поточного року. Однак при цьому виникає проблема з визначенням суми безнадійної заборгованості. Найбільш точним, але трудомістким є метод визначення сумнівної заборгованості за кожним дебітором на основі вивчення його фінансового стану і платоспроможності.

Проте можлива ситуація, коли клієнт гасить більшу суму дебіторської заборгованості, ніж сподівалося отримати підприємство. В такому випадку використовується рахунок «Доходи від анульованих резервів».

У США, Канаді та інших країнах застосовують простіші методи визначення суми безнадійної заборгованості, а саме:

- на основі даних звіту про прибутки та збитки;

- на основі бухгалтерського балансу.

За першим методом суму безнадійних боргів розраховують шляхом застосування відсотків від обсягу продажу покупцям у кредит. При цьому суму безнадійних боргів обчислюють як середню величина за три попередні роки.

Метод обліку рахунків за строками оплати заснований на припущенні, що частина залишку (сальдо) по рахунках дебіторської заборгованості не буде оплачена. Для аналізу використовуються дані Балансу. Для визначення розміру сумнівної заборгованості рахунки до отримання ранжируються за термінами давності; до сумнівних боргів відноситься частина заборгованості з конкретним строком.

 4.4. Облік векселів отриманих

Вексель (простий) – це безумовне зобов’язання клієнта сплатити певну суму грошей на вимогу власника векселя або у визначений строк.

Оформлення дебіторської заборгованості з використанням векселя є більш привабливим для підприємства, оскільки:

- вексель може бути негайно проданий банку (дисконтований);

- на вексель нараховуються відсотки (за користування товарним кредитом);

- вексель є документальним підтвердженням (признанням) заборгованості та її суми, що має додаткову доказову силу у суді.

Обов’язковими реквізитами векселя як цінного паперу є наступні:

- векселедавець – особа, яка видала вексель і бере на себе зобов’язання сплатити по ньому;

- ремітент – особа, яка отримує платіж за векселем;

- дата погашення – дата, на яку вексель має бути погашений (оплачений);

- основна сума – номінал векселя;

- процент (ставка проценту) – плата за користування основною сумою за векселем впродовж терміну його погашення. Як правило, у векселі зазначається річна ставка проценту, тому сума процентів визначається за формулою:

Сума % = Основна сума \* Річна % ставка \* Період погашення

Період погашення векселя – термін часу користування товарним кредитом, наданим за векселем; визначається як проміжок часу між датою видачі та датою погашення векселя.

Сума, що підлягає погашенню векселедавцем, включає номінальну вартість векселя (основну суму) та суму нарахованих процентів.

Якщо вексель не оплачено у встановлений строк, то вважається, що векселедавець відмовився від його оплати. Векселеодержувач повинен відновити заборгованість по «Рахунках до отримання», нарахувавши при цьому відсотки за користування наданим товарним кредитом за векселем (незважаючи на те, що вексель не погашено).

Підприємство-векселеодержувач може продати фінансовим установам свою дебіторську заборгованість, оформлену переказним векселем. Переказний вексель (тратта) - це письмовий наказ векселедавця платнику (трасату) про сплату векселедержателю певної суми грошей у визначеному мiсцi у визначений час. Причому отримувачем коштiв може виступати як перший векселедержатель (ремiтент), так i кожен з наступних векселедержателiв (iндосат).

Продаж торговельної дебіторської заборгованості називається факторингом. При таких операціях частина заборгованості (10 – 30 %) залишається фiнансовiй установі (банку) як плата за послуги, протее компанія одразу отримує гроші.

Процент, який банк стягує по векселю за його дострокову сплату, називається обліковою ставкою. Облікова ставка звичайно вища за процент по векселю. Такий вид фінансування називається обліком векселя, або дисконтуванням. Банк очікує отримати суму, що підлягає погашенню, у визначений строк. Він, як правило, має також право регресу до продавця векселя. Це означає, що якщо векселедавець не оплатить вексель у визначений строк, його повинен буде оплатити продавець векселя.

Отже, продаж (дисконтування) отриманого векселя дає можливість трасанту негайно отримати гроші, але в той же час робить його умовно зобов’язаним перед третьою стороною. Принцип повного розкриття інформації потребує відображення таких умовних зобов’язань у Примітках до фінансових звітів.