

Тема 4. Облік розрахунків з дебіторами

- 4.1 Види дебіторської заборгованості та облік рахунків до отримання.
- 4.2 Облік наданих знижок, повернення товарів та податку на додану вартість.
- 4.3 Методика нарахування та облік резерву сумнівних боргів.
- 4.4 Облік векселів до отримання.
- 4.5 Вимоги до розкриття інформації щодо обліку з дебіторами.
- 4. 6 Контрольні запитання.
- 4.7. Тести для самоконтролю.

4.1 Види дебіторської заборгованості та облік рахунків до отримання

Дебіторська заборгованість – це заборгованість дебіторів підприємству на певну дату. МСБО не визначають методи визнання, класифікацію та оцінку дебіторської заборгованості, а тільки дають загальні рекомендації по розкриттю відповідної інформації у фінансових звітах.

Основні питання організації обліку дебіторської заборгованості:

- умови визнання дебіторської заборгованості на рахунках;
- оцінка дебіторської заборгованості;
- погашення дебіторської заборгованості;
- списання безнадійної дебіторської заборгованості;
- оцінка дебіторської заборгованості на дату балансу.

У зарубіжних країнах дебіторська заборгованість поділяється на поточну і непоточну (довгострокову) заборгованість. Поточна заборгованість повинна бути погашена протягом одного року чи операційного циклу. Непоточну заборгованість в окремих країнах поділяють на середньострокову та довгострокову. МСБО передбачають заборгованість «протягом одного року».

В англо-американській моделі бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість класифікується в такі групи (рис. 4.1):

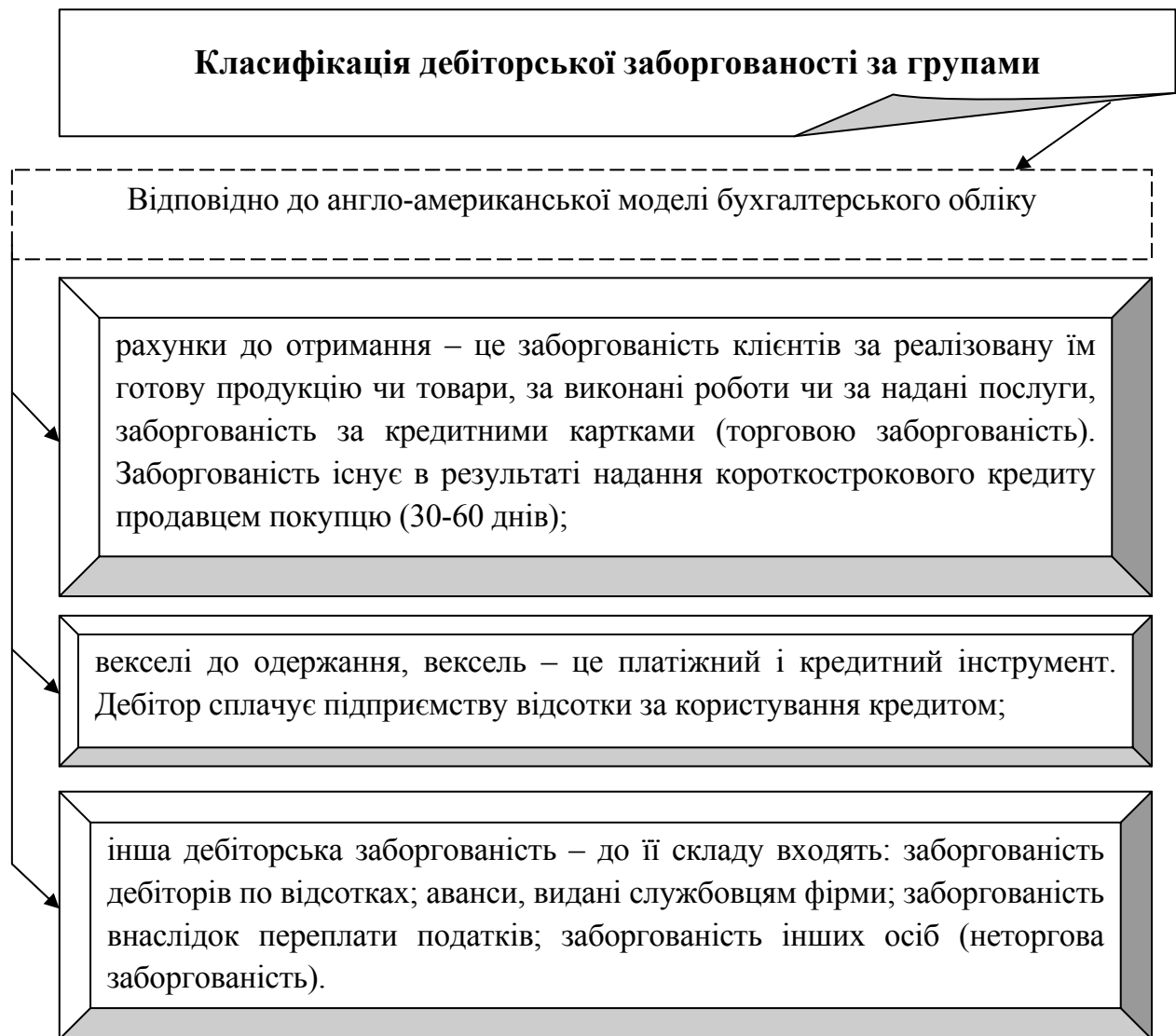


Рисунок 4.1 - Класифікація дебіторської заборгованості за групами

- рахунки до отримання – це заборгованість клієнтів за реалізовану їм готову продукцію чи товари, за виконані роботи чи надані послуги, заборгованість по кредитним карткам. Тому таку заборгованість називають торговою заборгованістю. Заборгованість існує у результаті надання продавцем короткострокового кредиту покупцю. Підприємство здебільшого сподівається отримати заборгованість по рахунках протягом 30-60 днів;

- векселі до отримання, вексель – це платіжний і кредитний інструмент. При цьому дебітор сплачує підприємству відсотки за користування кредитом;

- інша дебіторська заборгованість – це неторгова заборгованість, до її складу входять: заборгованість дебіторів по відсотках; аванси, видані службовцям фірми; заборгованість внаслідок переплати податків;

заборгованість інших осіб.

У США дебіторська заборгованість включає всі вимоги компанії до юридичних та фізичних осіб щодо грошей, товарів чи послуг. Існують дві головні групи (види) дебіторської заборгованості: торгівельна та особлива (не операційна), кожна з них поділяється на короткострокову, довгострокову.

У зарубіжних країнах у балансі інформація про дебіторську заборгованість може бути представлена статтями:

Поточні активи:

Рахунки до отримання по торгових операціях;

За вирахуванням: резерву сумнівних боргів

Векселі, отримані по торгових операціях.

Особлива дебіторська заборгованість:

Заборгованість робітників;

Векселі, отримані від реалізації обладнання (короткострокові).

Довгострокові вкладення:

Векселі отримані (довгострокові);

Особлива дебіторська заборгованість (довгострокова).

Інші активи:

Попередньо оплачені комунальні послуги;

Заборгованість менеджерів компанії.

У країнах англо-американської моделі дебіторська заборгованість представляється статтями:

- рахунки до отримання;

- векселі до отримання;

- дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією;

Інша дебіторська заборгованість.

Загальним правилом обліку дебіторської заборгованості є:

- інвентаризація дебіторської заборгованості (як правило, на дату балансу обов'язкова);

- визначення сумнівної заборгованості;

- створення резерву сумнівних боргів;
- визначення безнадійної дебіторської заборгованості та порядок її списання.

В Естонії відповідно до Закону про бухгалтерський облік та Інструкції про зміст статей балансу бухгалтерського річного звіту дебіторська заборгованість надається в статтях: несплачені покупцями рахунки; векселі покупців; сумнівні рахунки .

У Балансі типових компаній Великобританії та Австралії дебіторська заборгованість представлена:

Фрагмент Балансу типових компаній Великобританії та Австралії

В. Поточні активи

П. Дебітори

1. Заборгованість торгових організацій
2. Заборгованість асоційованих компаній
3. Заборгованість зв'язаних компаній
4. Інші дебітори
5. Оголошений неоплачений акціонерний капітал
6. Авансові платежі та накопичений дохід.

Показники дебіторської заборгованості в балансі німецької компанії:

Активи

Дебіторська заборгованість від основної діяльності:

Авансові платежі постачальникам

Дебіторська заборгованість за товари та послуги

Чеки

Векселі до отримання

Інші поточні активи

Дебіторська заборгованість філій

Дебіторська заборгованість членів Ради директорів

Авансові платежі і витрати майбутніх періодів.

Облік рахунків до отримання пов'язаний з реалізацією продукції, товарів, послуг

Відповідно до МСБО моментом реалізації та визнання доходу від реалізації є момент відвантаження товарів і виставлення платіжних документів на адресу покупця, саме в цей момент виникає дебіторська заборгованість, яка відображається на відповідних рахунках.

Визнання дебіторської заборгованості активом відбувається одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, надання послуг. Умови визнання дебіторської заборгованості активом відповідно до МСБО:

- існує ймовірність надходження майбутніх економічних вигод;
- дебіторська заборгованість може бути достовірно оцінена.

Надходження майбутніх економічних вигод від дебіторської заборгованості полягає в отриманні грошових коштів та їх еквівалентів, інших активів у результаті погашення дебіторської заборгованості.

У практиці зарубіжних країн, при визнанні доходу від реалізації продукції, торів, надання послуг, дебіторська заборгованість визнається за первісною вартістю.

На первісну оцінку дебіторської заборгованості впливають знижки, надані покупцям, у такому разі, первісна оцінка дебіторської заборгованості визначається методами:

- валовий метод - дебіторська заборгованість визнається за сумою виставленого рахунку без урахування знижки. Знижка діє тільки в певний період часу оплати рахунку, якщо оплата відбулась пізніше встановленого терміну, знижка не діє.

- чистий метод – первісна оцінка дебіторської заборгованості зменшується на надану знижку. Але якщо покупець не скористався наданими знижками, тобто не сплатив в строк рахунок, надана знижка визнається як «штраф», який покупець повинен сплатити. Використання чистого методу відповідає принципу обачності, який передбачає не завищувати оцінку доходів і активів.

Валовий метод	Чистий метод
Первісна оцінка - відповідає сумі виставленого рахунку без урахування знижки	Первісна оцінка – сума рахунку зменшена на величину знижки

На дату балансу, відповідно до рекомендацій МСБО, дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію, товари, надані послуги оцінюється за чистою вартістю реалізації яка визначається:

Первісна вартість дебіторської заборгованості - Резерв сумнівних боргів

У звіті про фінансовий стан дебіторська заборгованість може бути представлена:

- одним рядком - відображається чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості;
- трьома рядками: відображається первісна вартість, резерв сумнівних боргів, чиста реалізаційна вартість. У валюту балансу включається за чистою реалізаційною вартістю.

Приклад. На кінець звітного періоду дебіторська заборгованість дорівнює 25 000 дол. США. За оцінкою компанії сума сумнівної дебіторської заборгованості клієнтів складає 5 000 дол. США. В балансі компанії дебіторська заборгованість відобразиться:

Рахунки до отримання	
(дебіторська заборгованість)	25 000
Резерв сумнівних боргів	(5 000)
Чиста реалізаційна вартість	20 000

У валюту балансу зараховується чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості – 20 000 дол. США.

Для обліку дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, товари, надані послуги у плані рахунків зарубіжних країн призначений окремий рахунок, назва якого може відрізнятися, як правило, цей рахунок має назву «Рахунки до отримання».

Зміст рахунка «Рахунки до отримання»:

Дебет	Кредит
Сальдо початкове – відображає первісну вартість на початок звітного періоду	
Обороти – виникнення дебіторської заборгованості	Обороти – погашення дебіторської заборгованості або її списання
Сальдо кінцеве - відображає первісну вартість на кінець звітного періоду	

Приклад. Компанія «А» відвантажила компанії «В» за договірною ціною продукції на 5 000 дол. США. Рахунок-фактуру датовано 1 травня 2017 року, в обліку компанії «А» ця операція відобразиться наступним чином:

1.05.2017р..

Дебет рах. «Рахунки до отримання» 5 000

Кредит рах. «Доходи від реалізації» 5 000

20 травня 2017 року компанія «В» оплатила рахунок-фактуру, грошові кошти надійшли на поточний рахунок в банку. В бухгалтерському обліку компанії «А» отримання грошових коштів відобразиться:

Дебет рах. «Грошові кошти» 5 000

Кредит рах. «Рахунки до отримання» 5 000

Іноді в практиці виникають ситуації, коли клієнти переплачують певні суми по рахункам, виникає кредитове сальдо по аналітичному рахунку в журналі реєстрації дебіторської заборгованості по рахунку «Рахунки до отримання», що не повинно впливати на сальдо синтетичного рахунку «Рахунки до отримання» у балансі. Сума рахунків покупців, які мають кредитове сальдо, повинна відображатися як короткострокові зобов'язання, тому що компанія відповідає перед покупцем за ті суми, які вони переплатили.

Значну частину дебіторської заборгованості в деяких країнах складають рахунки по продажу товарів в кредит з відстрочкою платежу. Розрахунки проводяться шляхом декількох платежів через певні проміжки часу. Оплата по цим рахункам може поступати на протязі 24 місяців і більше. Рахунки до отримання в розстрочку відносяться до ліквідних активів, якщо такий метод кредитування торгівлі традиційно використовується в даній галузі.

Рахунки до отримання (accounts receivable) це короткострокові ліквідні активи, виникають від продажу продукції, товарів, послуг в кредит, такий кредит називають комерційним кредитом (trade credit).

У США облік рахунків до отримання пов'язаний з реалізацією продукції, товарів, послуг ведеться в журналі обліку операцій по продажу з відстрочкою платежу, оборотній відомості по рахунках до отримання, узагальнення інформації по рахунках до отримання проводиться в Головній книзі.

Приклад заповнення облікових реєстрів по обліку рахунків до отримання (США). Компанією протягом місяця реалізована продукція на суму:

- 5 липня компанії А – 500 дол. США;
- 15 липня компанії В - 800 дол. США;
- 28 липня Гордону - 400 дол. США;

Облік господарських операцій по реалізації продукції, товарів, послуг розпочинається з їх відображення в журналі обліку операцій по продажу з відстрочкою платежу в хронологічному порядку. Журнал призначений для спрощення обліку (відображаються тільки операції з продажу), виконує контрольну функцію.

Журнал обліку операцій по продажу з відстрочкою платежу

Журнал обліку операцій по продажу з відстрочкою платежу Стор. 29						
Дата		Покупець	Умови продажу	Номер Рах.-факт.	Кор.рах. (субрах).	Сума
Липень	5	Компанія А	н/30	589	34.8	500
	15	Компанія В	н/30	590	34.1	800
	28	Гордон	н/30	591	34.5	<u>400</u>
		Всього				<u>1 700</u>
		До переносу				(34) (81)

Перенос Журнал обліку операцій по продажу з відстрочкою платежу до Головної книги проводиться в два етапи.

Перший етап. Кожна індивідуальна сума (дебет) щоденно відображається на особистому рахунку відповідного покупця в оборотній відомості рахунків до отримання (аналітичний облік).

Оборотна відомість по рахунках до отримання

Компанія В субрахунок 34.1

Дата		Фоліо	Сума	
Липень 15		29	800	

Гордон субрахунок 34.5

Дата		Фоліо	Сума	
Липень 28		29	400	

Компанія А субрахунок 34.8

Дата		Фоліо	Сума	
Липень 5		29	500	

Другий етап. Періодично (кожен тиждень або місяць) підсумки по кожному особистому рахунку переносяться до Головної книги на дебет контрольного рахунку «Рахунки до отримання» та на кредит рахунку «Виторг (виручка) від реалізації».

Головна книга

«Рахунки до отримання»					
(контрольний рахунок)				34	
Липень 31	1 700				

Рахунок «Виторг (виручка) від реалізації»					
				81	
		Липень 31	1 700		

Таким чином, підсумкова величина Журналу обліку операцій по продажу з відстрочкою платежу - 1 700 доларів США переноситься до Головної книги на дебет контрольного рахунку «Рахунки до отримання» та на кредит рахунку «Виторг (виручка) від реалізації». «Рахунки до отримання» включені у Головну книгу в вигляді одного контрольного

рахунка. Сума залишків по індивідуальним рахункам дебіторів у Журналі обліку операцій по продажу з відстрочкою платежу завжди дорівнює сальдо контрольного рахунка «Рахунки до отримання» в Головній книзі. Рахунки індивідуальних дебіторів, як підрозділи контрольного рахунка, є допоміжними при веденні контрольного рахунка, тому їх називають допоміжними журналами.

Слід зазначити, що не існує окремого Міжнародного стандарту обліку дебіторської заборгованості. Рекомендації з обліку дебіторської заборгованості наведені у:

- МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»;
- МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»;
- МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»;
- МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Відповідно до МСБО 39 дебіторська заборгованість відноситься до непохідних фінансових активів: «позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку».

4.2 Облік наданих знижок, повернення товарів та податку на додану вартість

На розрахунки з дебіторами та методику їх відображення в обліку впливають знижки з ціни, що їх надають клієнтові, повернення товарів. В різних країнах існують певні особливості їх відображення (рис. 4.2, 4.3).

У США для обліку повернення товарів та деяких комерційних знижок використовують рахунок «Повернення товарів і знижки», для обліку реалізаційних (розрахункових) знижок передбачено рахунок «Реалізаційні знижки».

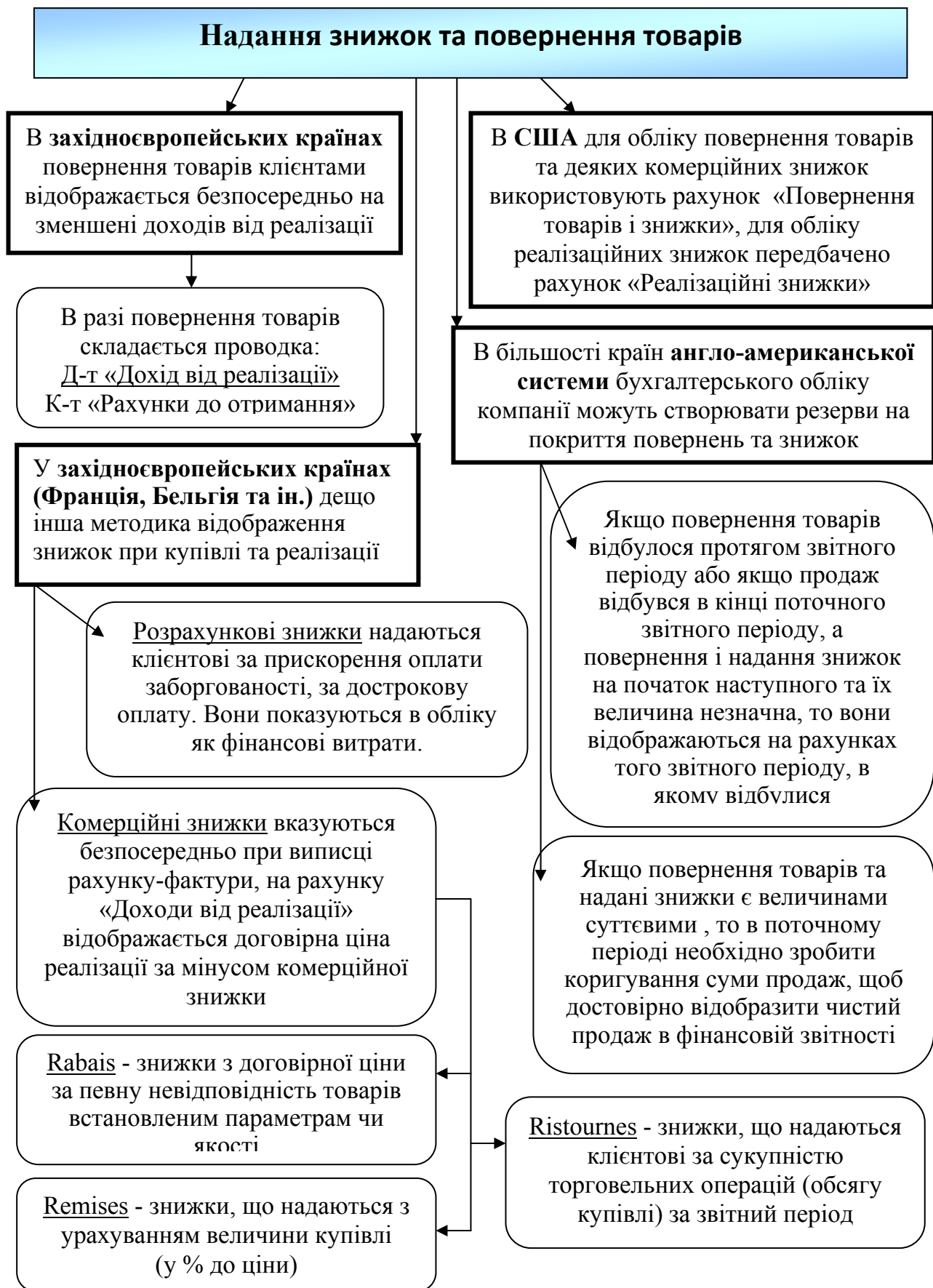


Рисунок 4.2 – Надання знижок та повернення товарів



Рисунок 4.3 – Відображення в обліку надання знижок та повернення товарів

Приклад. Компанія «А» 1.05.2017 року реалізувала в кредит компанії «В» товарів на суму 5 000 дол. США. Реалізація здійснюється на умовах 2/10, що означає, що компанія «В» (покупець) може отримати знижку 2% від вартості товару, якщо вона оплатить рахунок-фактуру не пізніше, ніж за 10 днів, про що зазначається в рахунку-фактурі.

5.05.2017 року покупець повернув частину товарів на суму 200 дол. США. 9.05.2017 р. компанія «В» оплатила рахунок на залишок заборгованості. В бухгалтерському обліку операції будуть відображені:

Дата	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, (дол. США)
1.05.17	На основі рахунку-фактури відображається реалізація товарів у кредит за договірними цінами	Рахунки до отримання	Дохід від реалізації	5 000
5.05.17	Відображається повернення товарів покупцем	Повернення товарів і знижки	Рахунки до отримання	200
9.05.17	Відображається одержання грошових коштів за реалізовані товари. Компанія „В” виконала умови розрахунків, оплатила рахунок-фактуру за 10 днів, а тому отримує знижку 2%. Сума знижки $(5\,000 - 200) \times 2\% = 96$	Грошові кошти	Рахунки до отримання	4704
		Дохід від реалізації	Реалізаційні знижки	96

Рахунки «Повернення товарів і знижки» та «Реалізаційні знижки» є активними, регулюючими. Вони регулюють рахунок «Дохід від реалізації». Таким чином, чистий продаж компанії «А» складає: $5\,000 - 200 - 96 = 4\,704$.

У більшості країн англо-американської системи бухгалтерського обліку компанії можуть створювати резерви на покриття повернень товарів та знижок. Якщо повернення товарів відбулося протягом звітного періоду або якщо продаж відбувся в кінці поточного звітного періоду, а повернення та надання знижок на початку наступного та їх величина незначна, то вони відображаються на рахунках того звітного періоду, в якому відбулися. Якщо повернення товарів та надані знижки є величинами суттєвими, то в поточному

періоді необхідно зробити коригування суми продажу, щоб достовірно відобразити чистий продаж у фінансовій звітності.

У західноєвропейських країнах повернення товарів клієнтами відображається безпосередньо на зменшенні доходів від реалізації. У разі повернення товарів складається проводка:

Дебет рахунка «Дохід від реалізації»

Кредит рахунка «Рахунки до отримання»

У Франції, Бельгії та інших західноєвропейських країнах дещо інша методика відображення знижок при купівлі та реалізації. Знижки діляться на дві групи: комерційні знижки та розрахункові.

Комерційні знижки:

- Rabais – знижки з договірної ціни за певну невідповідність товарів встановленим параметрам чи якості;

- Remises – знижки, що надаються з урахуванням величини купівлі (у % до ціни);

- Ristournes – знижки, що надаються клієнтові за сукупністю торговельних операцій (обсягу купівлі) за звітний період.

Розрахункові знижки надаються клієнтові за прискорення оплати заборгованості, за дострокову оплату.

При реалізації продукції клієнтам комерційні і розрахункові знижки надаються як при виписці рахунків-фактур, так і після відображення в обліку процесу реалізації.

При наданні клієнтам комерційної знижки, яка вказується безпосередньо при виписці рахунку, на рахунку «Доходи від реалізації» відображається договірна ціна реалізації за мінусом комерційної знижки.

Розрахункові знижки показуються в обліку, як фінансові витрати.

Приклад. Фірма «А» реалізує товар фірмі «В» за цінами реалізації на суму 100 000 дол. США, з комерційною знижкою 5%, ПДВ 18,6%. Відображення операцій в обліку:

№	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, дол. США
1	Відображається реалізація товарів	«Розрахунки з клієнтами»	«Дохід від реалізації»	95 000
2	Відображається ПДВ	«Розрахунки з клієнтами»	«Розрахунки з бюджетом по ПДВ»	17 670

Приклад надання клієнту розрахункової знижки: рахунок, виставлений на адресу покупця товарів за цінами реалізації на суму 100 000 дол. США, розрахункова знижка - 2%. Відображення операцій в обліку:

№	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, дол. США
1	Відображається реалізація товарів	«Розрахунки з клієнтами»	«Дохід від реалізації»	100 000
2	Відображається ПДВ	«Розрахунки з клієнтами»	«Розрахунки з бюджетом по ПДВ»	18 228
3	Відображається розрахункова знижка	«Фінансові витрати»	«Фінансові результати»	2 000

Податок на додану вартість (ПДВ) – непрямий податок, який встановлюється державою у відсотках до ціни реалізації продукції, товарів чи послуг. В США ставка ПДВ встановлюється кожним штатом окремо. У Франції застосовують три рівні ставок ПДВ: нормальна ставка -18%; знижена ставка – 5,5%; підвищена ставка – 22,0%. Ставки податку на додану вартість диференційовані залежно від видів продукції.

Слід розрізняти ПДВ:

- ПДВ що стягується для сплати державі – нараховується на продукцію, товари та послуги, які реалізуються підприємством;

- ПДВ, що відшкодовується державою – нараховується на матеріальні цінності, придбані підприємством, та послуги, надані підприємству сторонніми організаціями;

- та суму ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету - різниця між ПДВ, що стягується для сплати державі та ПДВ, що відшкодовується державою.

Облік розрахунків по податку на додану вартість ведеться на рахунку «Розрахунки з бюджетом», субрахунок «Розрахунок з бюджетом щодо ПДВ».

4.3 Методика нарахування та облік резерву сумнівних боргів

Сумнівна дебіторська заборгованість – це дебіторська заборгованість, відносно якої існує ймовірність її неповернення боржником.

Безнадійна дебіторська заборгованість (безнадійний борг) – це заборгованість відносно якої існує впевненість у її неповерненні боржником, або позовний термін якої минув.

Безнадійна дебіторська заборгованість клієнтів за реалізовану їм продукцію вже була відображена у складі доходів підприємства (за методом нарахування), вона вплинула на збільшення прибутків і податку на прибуток. Для урегулювання даної ситуації необхідно мати метод, який би дозволив списання безнадійної заборгованості на зменшення прибутків або збільшення витрат. У міжнародній практиці, як правило, списують безнадійну дебіторську заборгованість на витрати підприємства, при цьому використовують два методи:

- метод прямого списання;
- метод нарахування резерву сумнівних боргів.

Метод прямого списання – безнадійна дебіторська заборгованість списується на витрати в той момент, коли точно стає відомо, що рахунок не буде сплачений. В обліку відображається проводкою:

Дебет рахунка «Витрати на покриття безнадійних боргів»

Кредит рахунка «Рахунки до сплати» .

Недоліки методу прямого списання: витрати за безнадійною дебіторською заборгованістю не пов'язані з відповідними продажами; дебіторська заборгованість збільшується, оскільки не обліковуються включені до заборгованості невідомі безнадійні борги; метод призводить до неузгодженості між доходами і витратами (витрати визнаються пізніше, ніж доходи, з якими вони пов'язані).

Метод нарахування резерву сумнівних боргів - проводиться аналіз

дебіторської заборгованості за термінами непогашення та визначається можлива величина безнадійної дебіторської заборгованості на яку створюють резерв сумнівних боргів.

В обліку відображається проводкою:

Дебет рахунка «Витрати на покриття безнадійних боргів»

Кредит рахунка «Резерв сумнівних боргів».

Рахунок «Резерв на покриття безнадійних боргів» або «Резерв сумнівних боргів» є контррахунком до рахунку «Рахунки до отримання», рахунок не закривається в кінці звітної періоду, тому що він є балансовим. Кредитове сальдо рахунку накопичується. Сальдо рахунку - це загальна сума рахунків до отримання, по яких не будуть отримані платежі.

Сума дійсно списаних неоплачених рахунків (безнадійної дебіторської заборгованості), як правило, не збігається з розрахунковими сумами, на які було створено резерв сумнівних боргів. Якщо фактично списана безнадійна дебіторська заборгованість менше нарахованого резерву, то рахунок «Резерв на сумнівні борги» має кредитове сальдо. Якщо навпаки, на рахунку резерву буде тимчасове дебетове сальдо.

Відповідно принципу обачності, підприємство повинно в кінці звітної періоду визначити суму безнадійних боргів і створити резерв для їх погашення.

Відповідно МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та активи» базовим методом оцінки резерву сумнівних боргів є **метод періодизації** дебіторської заборгованості, за яким здійснюється групування дебіторської заборгованості за термінами непогашення та встановлення відповідного відсотку сумнівних боргів для кожної групи.

Приклад розрахунку суми резерву сумнівних боргів методом періодизації дебіторської заборгованості.

Покупець	Кількість прострочених днів оплати				
	0	1-30	31-60	61-90	Більше 90
А	450				
В	710				
С	-	200	300		
Інші	35 840	6 300	3 200	1 900	1 000
Разом	37 000	6 500	3 500	1 900	1 000
Процент неоплачених рахунків, з досвіду минулого	2%	5%	10%	25%	40%
Розрахункова сума резерву	740	325	350	475	400

Сума резерву складає: $740 + 325 + 350 + 475 + 400 = 2290$

Найточнішим, але достатньо трудомістким, є метод визначення сумнівних (безнадійних) боргів по кожному клієнтові (дебіторові) **на основі вивчення фінансового стану та платоспроможності.**

Приклад визначення сумнівних боргів на основі вивчення фінансового стану та платоспроможності.

Клієнт «В» винен підприємству 8 000 дол. США. Підприємство оцінює його неплатоспроможність на 60%. Таким чином, очікувані втрати становлять 4 800 дол. США. ($8\,000 \times 60\%$).

У кінці поточного року підприємство створює резерв для сумнівних боргів з віднесенням його на витрати по елементу «Витрати сумнівних боргів». Списання безнадійного боргу відбудеться наступного року.

Припустимо, що суму безнадійного боргу було визначено точно і клієнт перерахував підприємству 3 200 дол. США. Решту заборгованості підприємство списує за рахунок створеного резерву.

В обліку ці операції відображаються:

Найменування операції	Дебет	Кредит	Сума, дол. США
Створення резерву сумнівних боргів	Витрати по сумнівних боргах	Резерв сумнівних боргів	4 800
Отримання грошових коштів	Грошові кошти	Рахунки до отримання	3 200
Списання решти заборгованості за рахунок резерву	Резерв сумнівних боргів	Рахунки до отримання	4 800

Якщо клієнт перераховує більшу суму, наприклад, 5 000 дол. США, лишок нарахованого резерву анулюється і спрямовується на збільшення доходу, при цьому може використовуватися рахунок «Доходи від анульованих резервів».

В обліку операції відображаються:

Найменування операції	Дебет	Кредит	Сума, дол. США
Отримання грошових коштів	Грошові кошти	Рахунки до отримання	5 000
Списання суми безнадійного боргу	Резерв сумнівних боргів	Рахунки до отримання	3 000
Анулювання необґрунтовано нарахованої суми резерву для сумнівних боргів (4 800 – 3 000)	Резерв сумнівних боргів	Доходи від анульованих резервів	1 800

Ця методика має широке застосування у західноєвропейських країнах. У США, Великобританії, Канаді та інших країнах знаходять менш трудомісткі методи визначення суми безнадійних боргів дебіторів. Такими методами є визначення суми безнадійних боргів виходячи: з **інформації**

звіту про прибутки та збитки; та інформації звіту про фінансовий стан.

Визначення безнадійних боргів на підставі інформації звіту про прибутки та збитки здійснюється на розрахунку певного відсотка від обсягу продажу в кредит. При цьому відсоток визначається як середня величина відсотків безнадійних боргів до обсягу продажу не менш, ніж за три минулих роки.

Приклад. У звітному році обсяг продажу компанії «В» становив 400 000 дол. США. Досвід минулих років свідчить, що 0,6% продажу в кредит не буде оплачено.

Резерв для сумнівних боргів у звітному році = $400\,000 \times 0,006 = 2\,400$ дол. США. На 31 грудня звітного року в фінансовому обліку ця операція відобразиться записом:

Дебет рах. «Витрати по сумнівним боргам» 2 400

Кредит рах. «Резерв сумнівних боргів» 2 400

Визначення суми безнадійних боргів на підставі інформації балансу проводиться розрахунком відсотків від суми дебіторської заборгованості, при цьому застосовують спрощений підхід або періодизацію дебіторської заборгованості за строками виникнення.

У США відповідно до GAAP використовують два методи розрахунку резерву сумнівних боргів:

- **метод відсотку від нетто-реалізації**, заснований на припущенні, що частка виручки даного року не буде отримана;

- **метод обліку рахунків за строками оплати**, який припускає, що частина сальдо по рахунках дебіторської заборгованості не буде сплачена.

В Італії дозволено щорічно відносити на резерв сумнівних боргів 0,5% загального обсягу дебіторської заборгованості. Коли обсяг резерву досягає 5% подальше його збільшення забороняється.

В Естонії безнадійна дебіторська заборгованість, яка раніше була чи не була переведена до складу витрати, списується з балансу без відображення суми безнадійного боргу на позабалансовому рахунку (рис. 4.4).

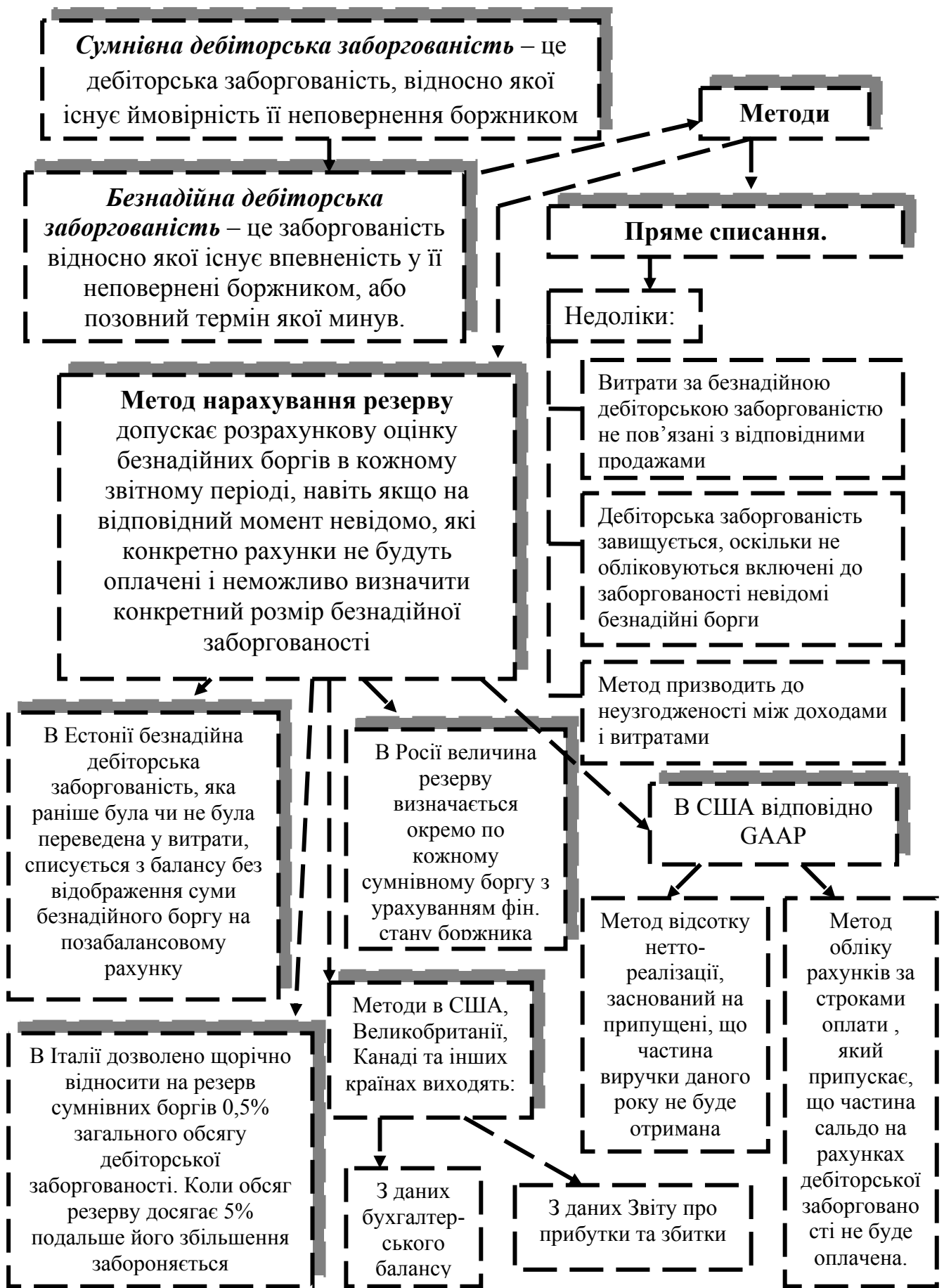


Рисунок 4.4 – Методика розрахунку резерву сумнівних боргів

4.4 Облік векселів до отримання

Вексель - це безумовне зобов'язання, складене в письмовій формі, сплатити визначену суму грошових коштів на вимогу власника векселя або у визначений строк та визначити відповідний процент, якщо оплата буде відстрочена ще на якийсь термін.

Векселедавець – особа, яка виписує вексель. Розцінює вексель як «вексель до сплати».

Векселеотримувач – особа, яка отримує грошові кошти за векселем. Розцінює вексель як «вексель до отримання».

У практиці обліку дебіторської заборгованості відбувається оформлення дебіторської заборгованості з використанням векселів. Переваги використання векселів:

- вексель можна продати банку (дисконтувати);
- на вексель нараховуються відсотки, або сума дебіторської заборгованості може бути збільшена на додаткову суму, тобто номінальна вартість векселя дорівнює сумі дебіторської заборгованості плюс сума грошових коштів за відстрочку платежу;
- вексель є документальним підтвердженням дебіторської заборгованості.

Вексель виписується на суму грошових коштів, яка включає:

- **основну суму (номінал векселя):** на яку нараховуються проценти;
- **суму процентів:** які визначають як плату за використання векселедавцем основної суми протягом дії векселя;
- **загальну суму (сума погашення):** це сума, яка повинна бути сплачена при погашенні векселя.

Проценти по векселях – це вартість використання основної суми грошових коштів за векселем протягом певного часу. Для векселедавця, проценти це витрати, а для векселеотримувача – проценти це дохід.

Сплата по векселю процентів відбувається за відсотковою ставкою з

розрахунку на рік. Сума процентів по векселю визначається за формулою:

$$\text{Сума процентів} = \text{Номінальна сума векселя} \times \text{Відсоткова ставка} \times \text{Строк векселя}$$

Приклад. Компанія 1.08.2017 р. від покупця товару отримало вексель під 12% річних строком на 3 місяці на суму 12 000 дол. США в погашення дебіторської заборгованості. Строк оплати векселя 1.11. 2017 р.

В обліку компанії отримання векселя відобразиться:

Дебет рах. «Векселі отримані» 12 000

Кредит рах. «Рахунки до отримання» 12 000

Проценти по векселю за весь період складають:

$$12\,000 \text{ дол. США} \times 12\% \times 3/12 = 360 \text{ дол. США}$$

Сума погашення векселя складає:

$$12\,000 \text{ дол. США} + 360 \text{ дол. США} = 12\,360 \text{ дол. США}$$

Покупець 1.11.2017 р. сплатив номінальну вартість векселя та проценти за векселем, що в обліку підприємства «ВЄГА» відобразиться:

Дебет рах. «Грошові кошти» 12 360

Кредит рах. «Векселі отримані» 12 000

Кредит рах. «Фінансові доходи» 360

Суб'єкт господарювання може продати вексель фінансовій компанії за готівку, для того, щоб отримати грошові кошти до терміну оплати векселя, при цьому банк отримує певний процент, який називається обліковою ставкою, яка, як правило, вища за ставку процента по векселю. Якщо це відбувається, це означає, що банк дисконтує вексель.

Сума облікової ставки розраховується за формулою:

$$\text{Сума облікової ставки} = \text{Сума погашення векселя} \times \text{Обліковий період}$$

Різниця між сумою погашення векселя та обліковою ставкою виплачується суб'єкту господарювання.

Приклад. Зміст операції попереднього прикладу. Але компанія прийняла рішення та продало вексель банку через місяць після отримання

векселя. Облікова ставка 15 %.

Компанія повинна сплатити банку комісійні, які складають:

$$12\,360 \times 15\% \times 2/12 = 309 \text{ дол. США}$$

Сума виплати компанії за проданий вексель складає:

$$12\,360 - 309 = 12\,051 \text{ дол. США}$$

В обліку компанії продаж векселя відобразиться:

Дебет рах. «Грошові кошти» 12 051

Кредит рах. «Векселі отримані» 12 000

Кредит рах. «Фінансові доходи» 51

Векселедавець повинен сплатити вексель в даному випадку банку, а не компанії.

4.5 Вимоги до розкриття інформації щодо обліку з дебіторами

У зарубіжних країнах приділяється значна увага розкриттю в фінансовій звітності дебіторської заборгованості. У фінансовій звітності дебіторська заборгованість, як правило, відображається по групам: рахунки до отримання; векселі до отримання; дебіторська заборгованість не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, послуг (інша дебіторська заборгованість). Рішення про порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей приймає сама компанія, тому в різних країнах склад та структура дебіторської заборгованості в балансі будуть різні.

У Примітках до фінансової звітності в зарубіжних країнах може розкриватися така інформація щодо дебіторської заборгованості: перелік дебіторів і сума довгострокової заборгованості; перелік дебіторів і сума дебіторської заборгованості пов'язаних сторін, з виділенням внутрішньо групового сальдо дебіторської заборгованості; склад і сума статті Балансу «Інша дебіторська заборгованість»; метод визначення величини резерву сумнівних боргів; сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, послуги в розрізі її класифікації за строками непогашення.

4.6 Контрольні запитання

1. Назвіть основні аспекти з організації дебіторської заборгованості.
2. Поясніть класифікацію дебіторської заборгованості у зарубіжних країнах.
3. Пояснити відображення дебіторської заборгованості у звіті про фінансовий стан.
4. Пояснити синтетичний облік дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, товари, надані послуги.
5. Пояснити аналітичний облік дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, товари, надані послуги
6. Назвати види знижок у зарубіжних країнах.
7. Пояснити синтетичний облік наданих знижок.
8. Назвати методи списання безнадійної дебіторської заборгованості.
9. Назвати і пояснити методи нарахування резерву сумнівних боргів.
10. Пояснити облік повернення товарів.
11. Назвати переваги використання векселів в обліку дебіторської заборгованості.
12. Пояснити, яка інформація про дебіторську заборгованість розкривається у Примітках до фінансової звітності.

4.7. Тести для самоконтролю

1. Торговельна дебіторська заборгованість виникає:

- а) при закупівлі активів;
- б) при реалізації продукції, товарів, наданні послуг;
- в) при отриманні авансів;
- г) при видачі грошових коштів у підзвіт.

2. Сума резерву сумнівних боргів на кінець періоду зростає, а первісна вартість дебіторської заборгованості зменшилась. Внаслідок цього:

- а) зменшилась чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості%
- б) збільшився власний капітал за рахунок збільшення резервів;
- в) збільшилась балансова вартість дебіторської заборгованості;
- г) балансова вартість дебіторської заборгованості не змінилась.

3. Нарахування резерву сумнівних боргів відповідає принципу:

- а) нарахування;
- б) обачності;
- в) безперервності діяльності, послідовності.

4. Надходження грошових коштів в погашення дебіторської заборгованості слід відображати у звіті про рух грошових коштів у складі:

- а) фінансової діяльності;
- б) інвестиційної діяльності;
- в) операційної діяльності;
- г) не відображати у звіті про рух грошових коштів.

5. У 2016 році реалізовану продукцію на суму 450 000 дол. США. Залишок по статті «Резерв сумнівних боргів» у звіті про фінансовий стан на 31.12. 2015 р. – 10 800 дол. США, безнадійні борги, списані протягом 2016 р. – 18 000 дол. США. Резерв сумнівних боргів створюється - 3% від обсягу реалізації. На 31.12. 2016 року залишок по статті «Резерв сумнівних боргів» складає:

- а) 6 300 дол. США;
- б) 13 500 дол. США;
- в) 24 300 дол. США;
- г) 31 500 дол. США.

6. Створення резерву сумнівних боргів приводить до таких змін за статтями фінансових звітів:

- а) зменшення дебіторської заборгованості и зменшення резерву сумнівних боргів;
- б) зменшення дебіторської заборгованості и збільшення резерву сумнівних боргів;
- в) збільшення дебіторської заборгованості и зменшення резерву сумнівних боргів;

- г) зменшення дебіторської заборгованості і збільшення доходу від реалізації.

7. Компанія реалізувала готову продукцію, покупець сплатив дебіторську заборгованість, але продукція за домовленістю двох сторін залишається на складі у продавця. Така ситуація впливає на статті фінансової звітності таким чином:

Звіт про фінансовий стан	Звіт про прибутки та збитки
а) зменшення запасів	збільшення доходу від реалізації
б) збільшення запасів	зменшення доходу від реалізації
в) показники не зміняться	показники не зміняться
г) зменшення дебіторської заборгованості	зменшення доходу від реалізації

8. Реалізація товару відображається записом:

- а) Дебет «Рахунки до отримання» Кредит «Дохід від реалізації»;
- б) Дебет «Рахунки до отримання» Кредит «Дохід від іншої діяльності»;
- в) Дебет «Рахунки до отримання» Кредит «Фінансові доходи»;
- г) Дебет «Дохід від реалізації» Кредит «Рахунки до отримання».

9. До особливої дебіторської заборгованості відносять:

- а) заборгованість робітників;
- б) рахунки до отримання;
- в) векселі отримані (довгострокові);
- г) оплачені комунальні послуги.

10. Відповідно до МСБО моментом реалізації є:

- а) відвантаження товарів і виставлення платіжних документів;
- б) відвантаження товарів;
- в) виставлення платіжних документів;
- г) оплата товарів, робіт, послуг.