

ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ ВИНИКНЕННЮ БЕЗНАДІЙНОЇ ТА СУМНІВНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Флоря А.А.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

В сучасних умовах господарювання при наявності конкуренції на ринках збуту підприємства вимушені продавати свою продукцію, товари, виконувати роботи та надавати послуги з подальшою їх оплатою. В результаті таких операцій у підприємства виникає дебіторська заборгованість покупців (замовників), яка може бути погашена за умовами договору, а також переходити в розряд безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості, що досить негативно впливає на роботу підприємств в цілому. Тому питання попередження такої заборгованості є дуже актуальним на сьогоднішній день.

Сумнівна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість, відносно якої існує невпевненість її погашення боржником. Основними критеріями визнання сумнівної дебіторської заборгованості є: прострочення терміну платежу відповідно до виставлених рахунків; порушення термінів, зазначених договором і відсутність забезпечення гарантіями; заборгованість, по якій порушено справу про банкрутство.

Згідно П(С)БО10 безнадійна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість, відносно якої існує впевненість о її неповерненні боржником або відносно якої минув термін позовної давності.

Більш ширше поняття безнадійної заборгованості приведено в пп. 14.1.11 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України. Наведемо деякі ознаки такої заборгованості: заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності; заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією; заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством.

Ми хочемо запропонувати свої рекомендації щодо запобігання виникненню безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості:

По-перше, підприємству слід уважно вибирати контрагентів: детально ознайомитися з їхнім бізнесом, з діловою репутацією, дізнатися про їх платоспроможність і наявність кредиторської заборгованості.

Подруге, потрібно правильно укладати договір, чітко прописувати всі умови співробітництва, а у разі їх невиконання - наслідки, до яких це може призвести, вводити штрафні санкції за прострочення платежу;

По-третє, застосовувати умови передоплати при реалізації, хоча б у частковому обсязі.

По-четверте, знаходити можливості збільшення кількості замовників з метою зменшення масштабу ризику неоплати.