

Ірина Володимирівна ПЕРЕВОЗОВА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри обліку і аудиту,
Івано-Франківський національний університет нафти і газу
вул. Карпатська, 15, м.Івано-Франківськ, 76019, Україна
E-mail: perevozova@ukr.net
Телефон: +380673423720

Олеся Михайлівна ГАЛЬКО

студентка,
Івано-Франківський національний університет нафти і газу
вул.Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ, 76019, Україна

**ВИРІШЕННЯ СПОРІВ З ПРИВОДУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА
ПРЕТЕНЗІЙНОЮ СХЕМОЮ**

Перевозова, І. В. Вирішення спорів з приводу дебіторської заборгованості за претензійною схемою [Текст] / Ірина Володимирівна Перевозова, Олеся Михайлівна Галько // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шарaban (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 350-356. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто основні шляхи врегулювання дебіторської заборгованості в ринкових умовах на претензійному етапі. Показано з точки зору цивільного та господарського законодавства процес перетворення дебіторської заборгованості на сумнівну та безнадійну з подальшим контролем її постачальником. Проаналізовано альтернативні способи погашення дебіторської заборгованості: бартер, вексель або переуступлення права вимоги та юридичне оформлення даних процесів. Висвітлено етапи, що характеризують претензійну схему при несплаті боржником обумовленої суми. Зазначено умови в договорах, що полегшують контроль за заборгованостями та сприяють уникненню зайвих непорозумінь. Наведено аспекти бухгалтерського обліку при альтернативному вирішенні спорів. Обумовлено переваги та недоліки претензійної схеми та актуальність економічної експертизи при розгляді питань у досудовому порядку з можливістю подальшого розгляду справи у суді.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, претензія, претензійна схема, бартер, переуступка боргів.

Ірина Владимировна ПЕРЕВОЗОВА

Олеся Михайловна ГАЛЬКО

**РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ ПО ПОВОДУ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО
ПРЕТЕНЗИОННОЙ СХЕМЕ**

Аннотация

Рассмотрены основные пути урегулирования дебиторской задолженности в рыночных условиях на претензионном этапе. Показан с точки зрения гражданского и хозяйственного законодательства процесс превращения дебиторской задолженности на сомнительную и безнадежную с последующим контролем ее поставщиком. Проанализированы альтернативные способы погашения дебиторской задолженности: бартер, вексель или переуступка права требования и юридическое оформление данных процессов. Показаны этапы, характеризующие претензионную схему при неуплате должником оговоренной суммы. Отмечены условия в договорах, которые облегчают контроль по задолженностям и способствуют избежанию лишних недоразумений. Приведены аспекты бухгалтерского учета при альтернативном разрешении споров. Обусловлены преимущества и недостатки претензионной схемы и актуальность экономической экспертизы при рассмотрении вопросов в досудебном порядке с возможностью дальнейшего рассмотрения дела в суде.

Ключевые слова: альтернативное погашение задолженности, бартер, вексель, дебиторская задолженность, претензия, переуступка долга.

Iryna Volodymyrivna PEREVOZOVA

PhD, Associate Professor,
Lecturer, Department of Accounting and Audit
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Karpatska str., 15, Ivano-Frankivsk, 76019, Ukraine
E-mail: perevozova@ukr.net
Phone: +380673423720

Olesia Mykhailivna HALKO

4th year student of Accounting and Audit
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Karpatska str., 15, Ivano-Frankivsk, 76019, Ukraine

SETTLEMENT OF DISPUTES ON ACCOUNTS RECEIVABLE WITH CLAIM SCHEME

Abstract

The basic ways of resolving accounts receivable in market conditions at the pretentious stage are examined. The process of converting accounts receivable into the doubtful and hopeless with its subsequent control by supplier is shown in terms of civil and economic legislation. Alternative methods of accounts receivable recovery: barter, bill, exchange or assignable license requirements and legal support these processes are analyzed. The steps that characterize the ambitious scheme for non-payment of agreed sum by the debtor are shown. Conditions specified in the contracts, which facilitate debts monitoring and contribute to avoiding unnecessary misunderstandings are considered. The aspects of accounting for alternative dispute resolution are defined. The advantages and drawbacks of ambitious scheme and the relevance of economic expertise in consideration of pre-trial procedure with the possibility of further case trial are highlighted.

Keywords: accounts receivable, alternative debt, assignable debt, barter, bill, claims.

JEL Classification: M41

Вступ. У сучасних умовах господарювання особливу увагу суб'єкти підприємницької діяльності звертають на наявні засоби для розрахунків, особливо стосовно коштів, іммобілізованих з поточної діяльності. Тому дедалі більшої актуальності набуває належна організація інкасації дебіторської заборгованості підприємства.

Об'єктивні та суб'єктивні причини несплачених вчасно сум цього виду активів спонукають підприємство до вживання комплексу дій, спрямованих на її отримання, тобто до вирішення спорів з приводу вказаного питання: спочатку шляхом мирного врегулювання (акти звірок, взаємозаліки, виставлення претензій), далі – шляхом судового врегулювання. Слід зазначити, що відсутність виваженої системи роботи з покупцями на підприємстві (саме їх заборгованість підприємству спричиняє виникнення дебіторської заборгованості за поставлені продукцію, товари тощо) може мати неприємні, а подеколи -фатальні наслідки для підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Різноманітність шляхів вирішення проблем з дебіторською заборгованістю зумовлює її поглиблене вивчення як в Україні, так і за кордоном. Зокрема, дослідженням дебіторської заборгованості займалися як українські вчені, серед яких М. І. Баканов, І. О. Бланк, М. Д. Білик,

Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, В. Гуня, М. І. Диба, О. Єлісеєва, В. П. Завгородній, В. С. Лень, Г. В. Нашкерська, В. К. Орлова, К. С. Сурніна, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет та ін., так і іноземні науковці, а саме: Є. Брікхем, Р. Дамарі, Д. Стоун, С. Хенк, К. Хітчинг, К. Хувер та ін.

Мета статті – систематизувати та висвітлити особливості застосування претензійної схеми при вирішенні спорів за дебіторською заборгованістю підприємства з окресленням можливих сценаріїв розвитку.

Виклад основного матеріалу. Претензійна схема витребування у підприємства-боржника суми заборгованості є складовою однієї з частин системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, зокрема тієї, яка складається з переліку дій, спрямованих на запобігання (зниження) ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості. Іншою частиною цієї системи є кредитна політика підприємства. Фактично, ці частини стосуються управління формуванням та інкасацією дебіторської заборгованості [13].

Згідно із тлумаченням Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату [6]. У закордонній практиці accounts receivable (англ.) трактується як рахунки

дебіторів, рахунки до отримання, дебітор по розрахунку.

З потребою уточнення кола осіб, які можуть виступати в ролі дебіторів, такі дослідники питань дебіторської заборгованості, як Є. О. Іванов, К. С. Сурніна, М. Д. Білик [10; 12; 7], розглядають її як кошти, вилучені в підприємства, або які певний термін перебувають в інших осіб. Зокрема М. Д. Білик зазначає, що: «Дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства» [7, с. 28]. Таке визначення не є коректним, адже не завжди вилучені кошти є дебіторською заборгованістю. Окрім того, надходження грошових коштів як платні від дебіторів - це окрема технологічна ланка ланцюга фінансового циклу діяльності підприємства та запорука його платоспроможності. Тому, що більша питома вага готової продукції, товарів, робіт і послуг, які реалізуються на умовах відстрочки платежів, то важливіша наявність адекватної ефективної системи контролю за надходженням грошових коштів на підприємство в оплату такої реалізації.

У бухгалтерському обліку заборгованість дебіторів класифікується як актив. Але чи це справді так? Адже актив – це контрольовані підприємством, отримані у результаті минулих подій ресурси, використання яких у майбутньому призведе до економічних вигод. Ці вигоди становлять грошові кошти та інші активи, які підприємство отримує від покупця в майбутньому.

Поява цього виду активів спостерігається при передачі постачальником продукції, товарів, виконанні робіт, наданні послуг, тобто при переході усіх ризиків і вигід покупцю. Підприємство-постачальник втрачає контроль і право на переданий товар (продукцію, послуги), зате набуває нових прав – отримання грошової компенсації в обумовлений термін. Клопоти підприємства з приводу цього виду прав виникають при простроченні частини оплати або всієї суми покупцем у супереччю умовам договору поставки.

На практиці виникають ситуації, коли така категорія активів перетворюється на турботи підприємства щодо повернення коштів або реалізованих товарів, продукції. А отже, це пов'язано з певним родом витрат задля отримання підприємством вже фактично зароблених коштів (адже визнання доходу відбулось у момент реалізації, при цьому одночасно виникло зобов'язання з податку на додану вартість, а також сума доходу за вирахуванням витрат на саму продукцію, товари, роботи, послуги віднеслась до об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств). Зазначимо, що несплата заборгованості покупцем несе певні ризики для підприємства, величина яких збільшується з кожним днем такого прострочення, адже навіть

невеликі суми боргів спричиняють платіжний дефіцит суб'єкта господарювання.

Отже, питання, яку ж частку грошових коштів підприємство реально отримує з реалізації, необхідно ставити управлінському персоналу задовго до моменту самої реалізації.

Серед числа досудових варіантів урегулювання питань щодо дебіторської заборгованості найпоширенішою є претензійна схема. Її суть полягає у виставленні боржнику обґрунтованої вимоги стосовно сплати боргу за отримані товари, продукцію, роботи, послуги (Це один з варіантів застосування претензійної схеми, оскільки її може бути застосовано і в інших випадках: постачальник не дотримався умов договору, виявлено нестачу відвантажених запасів тощо).

Основою схеми є письмова вимога, адресована до боржника, про усунення та добровільне виправлення порушень виконання зобов'язання – претензії. Цей документ підписується уповноваженою особою підприємства і надсилається рекомендованим листом або вручається під підпис.

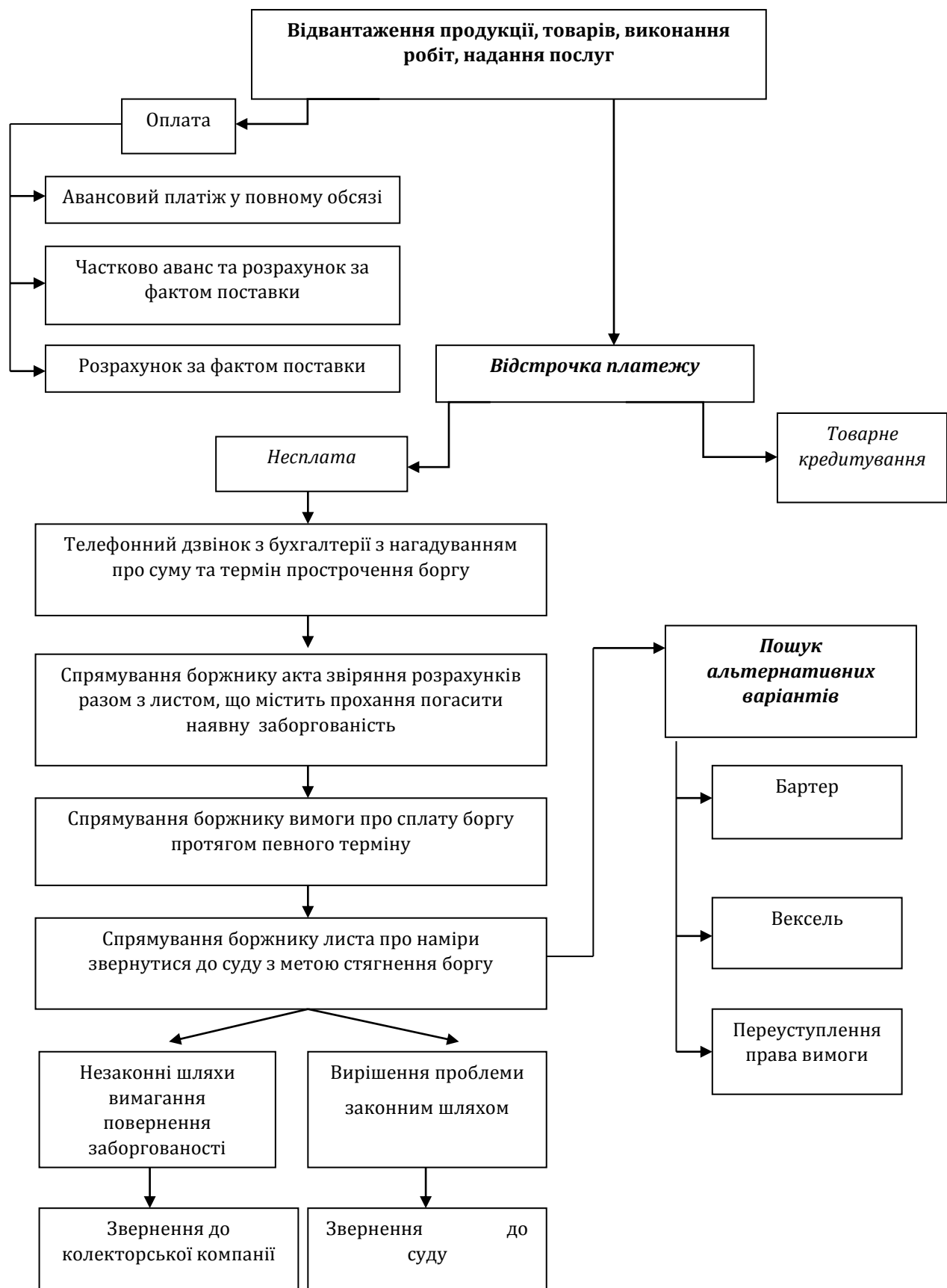
Ілюстрація застосування претензійної схеми в контексті питання інкасації дебіторської заборгованості наведена на рис. 1.

Претензія розглядається у місячний термін з дня отримання претензії [8]. Опісля дебітор дає відповідь з визнанням претензії частково або повністю, відмовою від визнання з одночасним зазначенням мотивів відмови або не відповідає взагалі. Останній випадок є прямим приводом для звернення до суду.

Зазначимо, як свідчить практика, що питання врегулювання спірних моментів прописуються в договорах, зокрема щодо термінів погашення заборгованості, розрахунку пені тощо, а в разі, коли у договорі строк не вказано, погашення заборгованості має відбуватись за першою вимогою постачальника у семиденний термін з дня висування вимоги, якщо обов'язок негайного виконання не впливає із договору або актів цивільного законодавства (п. 2 ст. 530 Цивільного кодексу України [3]).

Боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також 3% річних від простроченої суми, якщо інший розмір відсотків не встановлено договором або законодавством (ч. 2 ст. 625 ЦКУ [3]).

Крім того, у ст.231 Господарського кодексу України [1] визначено, що за порушення грошових зобов'язань встановлюють *штрафні санкції* (пеню) у відсотках, розмір яких визначається за обліковою ставкою Національного банку України за весь час користування чужими коштами, якщо інший відсоток не передбачено законом або договором.



Джерело: розроблено авторами

Рис. 1. Претензійна схема в контексті питання інкасації дебіторської заборгованості

Розмір пені встановлюють за згодою сторін у момент підписання договору або в ході судового розгляду питання, але він не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку України, що діяла у період, за який сплачується пеня.

Суттєвим полегшенням контролю за заборгованостями та уникненням зайвих непорозумінь є обумовлення можливості *звірння взаємних розрахунків* у договорі.

Надсилання *листів про наміри* звернення до суду з метою врегулювання погашення суми часто виступає у ролі каталізатора вирішення такої ситуації. Це сприяє сплаті заборгованості грошовими коштами або наштовхує на пошук альтернативних шляхів погашення суми дебіторської заборгованості: бартером, векселем, переуступкою тощо.

Так бартер – погашення заборгованості шляхом зустрічного відвантаження продукції, товарів, надання послуг тощо. При цьому згідно із ст.1053 ЦКУ повинна відбутися новація – припинення первісного зобов'язання шляхом заміни його на нове зобов'язання. Так договір купівлі-продажу перетворюється на договір міни (ст.715 ЦКУ).

Щоб здійснити зміну первинного договору, необхідно укласти додаткову угоду (угоду про новацію), у якій варто передбачити такі моменти:

- сформулювати положення про зміну грошової форми розрахунків на негрошову;
- чітко визначити момент переходу права власності (згідно зі ст.715 ЦКУ це момент одночасного передання майна або товару);
- якщо вартості обмінюваного та уже переданого активу відрізняються, то передбачається доплата [9].

Договір міни впливатиме на відображення в податковому обліку, зокрема на суму доходу від реалізації, що повинен визначатися в розмірі договірної ціни, але не нижче від звичайної [2]. Тобто якщо при відвантаженні продукції дохід було визнано в сумі, ніжчій звичайної ціни, то на дату укладання угоди про новацію його потрібно збільшити.

ГКУ в ч. 7 с. 164 передбачає, що дебітор може забезпечити свою заборгованість векселем – борговим цінним папером, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму векселедержателю.

Варто пам'ятати, що відповідно до ст.4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» векселі можуть надаватися тільки після фактичного відвантаження продукції, надання послуг, виконання робіт [4].

Цивільне законодавство не забороняє суб'єктам господарювання розпоряджатися своїми договірними зобов'язаннями, в результаті чого при спорі двох сторін може з'явитися третя.

Тут іде мова про переуступлення права вимоги іншому кредитору, що регламентується ст. 512 ЦКУ. У цьому випадку зміна кредитора може відбуватися без згоди боржника. Також ч.3 ст.656 ЦКУ передбачає, що право вимоги може бути предметом купівлі-продажу.

При цьому у бухгалтерському обліку доходом чи витратами при операції уступлення права вимоги є лише фінансовий результат від цієї операції, що ніяк не пов'язаний з сумою дебіторської заборгованості, що передається [11].

Спираючись на пп.196.1.5 ПКУ, підкреслимо, що уступка права вимоги не є об'єктом оподаткування ПДВ, якщо боргові зобов'язання передаються в обмін на грошові кошти або цінні папери. Тут також зазначається, що операції факторингу не є об'єктом оподаткування ПДВ, якщо вони здійснюються фінансовими установами щодо боргу, об'єктом якого є грошові кошти чи боргові інструменти [2].

Якщо ж на боржника не подіють ні попередження, ні переговори, то зацікавленій стороні залишається звернутись до колекторської компанії, що займеться вимогою боргів професійно, або ж одразу до суду, подавши разом з усіма документами ті, що підтверджують здійснення дій за претензійною схемою досудового врегулювання спору. Зазначимо, що колекторська діяльність законодавчо не врегульована, тому будь-яке вимагання боргу без попереднього переуступлення і відповідно повідомлення боржника є незаконним.

Зазначимо, що втрати кредитора зумовлюються також знеціненням грошей у часі, адже основними чинниками зміни вартості грошей через певний період є інфляція – підвищення рівня споживчих цін, ризик – нестабільність, невпененість у майбутньому, та схильність до ліквідності – очікування при вкладенні коштів високої винагороди як компенсації за втрату ліквідності.

Для підприємства, що очікує на повернення суми боргу, відсутність грошових коштів спричинює ризики отримання все меншої вигоди при тривалішому процесі сплати боргу.

Ст. 231 Господарського кодексу визначає, що повернення простроченої суми повинне відбуватись не за номіналом, а з урахуванням індексу інфляції, а також з поверненням 3% (або іншого обумовленого відсотка) від суми боргу у вигляді пені [1].

Однак при найпростішому інвестуванні коштів – залученні їх на депозит – підприємство отримало б значно більшу суму річних.

Бухгалтерські кореспонденції при застосуванні альтернативних шляхів погашення дебіторської заборгованості відображені на рис. 2.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, запорукою забезпечення платоспроможності суб'єкта господарювання є

виважена система управління дебіторською заборгованістю підприємства, складовою частиною якої є претензійна схема витребування у підприємства-боржника суми заборгованості. Доцільною є розробка загальної схеми висування претензій підприємствам-боржникам, з конкретизацією її умов для конкретного дебітора.

Застосування налагодженої претензійної схеми з попереднім моніторингом фінансового стану підприємств-покупців суттєво зекономить час та

значно зменшить витрати на отримання суми заборгованості. (Зокрема, відповідно до п.2 ст.4 Закону України «Про судовий збір» звернення до суду коштуватиме як мінімум 1%, але не менше 0,2 та не більше 3 розмірів мінімальної заробітної плати. Водночас претензія вимагає лише витрат на представлення її контрагенту-порушнику. В окремих випадках за необхідності можливі витрати на проведення експертизи).

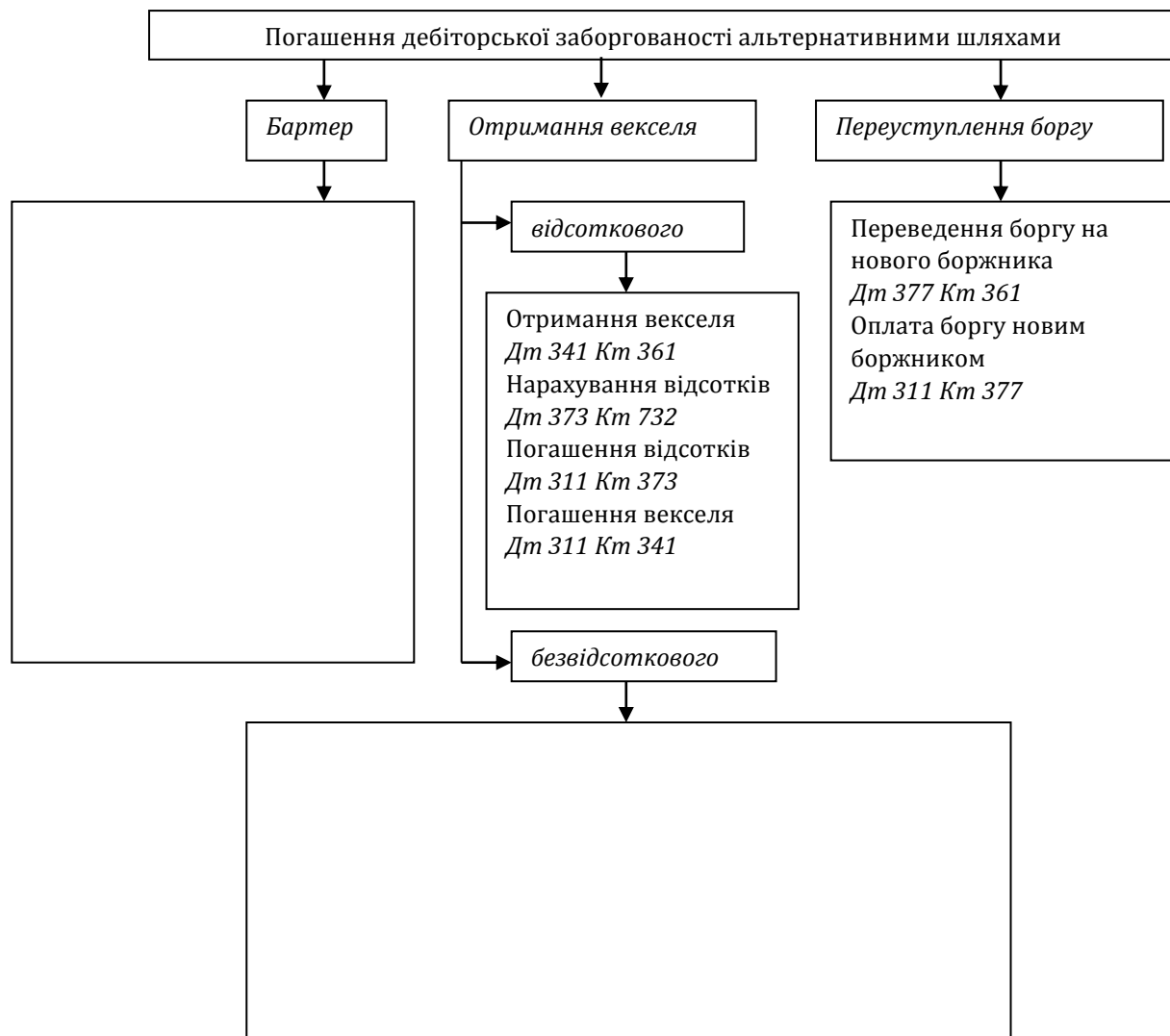


Рис. 2. Облік при альтернативних способах погашення дебіторської заборгованості.
Джерело: розроблено авторами

Наголосимо, що у випадку незадоволення претензії кредитор завжди може звернутися з позовною заявою до суду, а проведена претензійна

робота буде підтвердженням дій стосовно намірів мирного врегулювання спору.

Список літератури

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс від 16.01.2003 № 436-IV [чинний: Редакція від 03.02.2013 р.]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [чинний: Редакція від 16.12.2012 р.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Цивільний кодекс України: кодекс від 16.01.2003 р. №435-IV [чинний: Редакція від 19.01.2013]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

-
4. Про обіг векселів в Україні : закон України №2374-14 від 05.04.2001 р.
 5. Про судовий збір : закон України №3674-6 від 08.07.2011 р.
 6. Дебіторська заборгованість : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10.
 7. Білик, М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств [Текст] / М. Д.Білик// Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 24-36.
 8. Волинец, О. Учет расчетов по претензиям/ О. Волинец // Экспресс-анализ законодательных и нормативных актов. – 2012. – № 52.
 9. Єгорова, І. Договір із фізособою: був продаж, а став бартер/ І. Єгорова // Баланс. – 2012. – № 84.
 10. Іванов, Є. О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства [Текст] / Є. О. Іванов// Вісник МСУ. – 2009. – С. 35-38.
 11. Остапенко, Н. Бухгалтерський і податковий учет операцій уступки права требования / Н. Остапенко // Экспресс-анализ законодательных и нормативных актов. – 2012. – №50.
 12. Сурніна, К. С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 Бухгалтерський облік, аналіз і аудит/ К. С. Сурніна. – Луганськ. – 2002. – 19с.
 13. Хома, І. Б. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / І. Б. Хома, Н. І. Андрушко, К. М. Слюсарчик. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 344 с.

References

1. Economic Code of Ukraine (2003) L. No. 436-12.
2. Tax Code of Ukraine (2010) № 2755-6.
3. The Civil Code of Ukraine (2003) № 435-6.
4. The Law of Ukraine «About the use of bills of Ukraine» (2001) L. No. 2374-14.
5. The Law of Ukraine «About the Court Fees» (2011) L. No. 3674-6.
6. Accounting Standard 10 "Receivables" (1999) L. No. 237.
7. Bilyk, M. (2003). The Management of Accounts Receivable [Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu]. *Finance Ukraine. Ministry of Finance of Ukraine*, 12, 24-36.
8. Volynets, O. (2012). The Accounting Calculations to the Claim [Uchet raschetov po pritenziiam]. *Express analysis of laws and regulations*, 52.
9. Egorov, I. (2012). The Contract with the Individual: transforming sales into barter [Dohovir iz fizosoboiu: був prodazh, a stav barter]. *Balance*, 84.
10. Ivanov, E. (2009). The Classification of the Factors that Affect the Overall Company's Accounts Receivable [Klasyfikacia factoriv shcho vplyvaiut na zahalnyi riven debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva]. *Visnyk MSU*, 35-38.
11. Ostapenko, N. (2012). The Accounting and Tax Treatment of the Transaction Cession [Bykhhaltenskii i nalohovyi uchet operacii ustupki prava trebovaniia]. *Express analysis of laws and regulations*, 50.
12. Surnina, K. (2002). The Improvement of the Accounting and Accounts Receivable Debt of the Enterprise [Udoskonalennia obliku debitorskoi zaborhovanosti promyslovykh pidpriemstv]. *Accounting, analysis and audit*, 19.
13. Khoma, S. (2009). Financial Analysis [Finansovyi analiz] (344 p.). Lviv: Lvivska politehnika.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2013 р.