

УДК 657.432(045)

**РОСТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ:
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Шкулипа Людмила Владимировна

Национальная академия статистики, учета и аудита, г. Киев

кандидат экономических наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены негативное влияние роста дебиторской задолженности на деятельность компании и преимущества в ее существовании. Научно-практические аспекты роста такой задолженности актуализированы в управленческом учете. В результате доказана необходимость найти в области управления такие методы, чтобы избежать негативных влияний дебиторской задолженности до момента ее возникновения. В целом отмечено, что такой вид долга требует своевременного проведения аналитической работы со стороны работников бухгалтерии и специальную систему внутреннего контроля со стороны руководства компании.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; расчетные условия; эффективность управления; дебиторы; риски; платежеспособность; безнадежные долги.

Shkulipa LudmilaVladimirovna

National Academy of Statistics, Accounting and Auditing

PhD in Economical Science, Assistant Professor of the Accounting Theory

**INCREASE OF RECEIVABLES:
ADVANTAGES AND DISADVANTAGES**

ABSTRACT

In the article, the negative impact of receivables on the company and the benefits in its existence were considered. Scientific and practical aspects of the growth of receivables was last updated in management accounting. The need to find governance in order to avoid the negative effects of receivables to its inception as a result have been identified. In general, it was noted that this type of debt requires timely analytical work by employees of the accounting, and special internal control by management.

Keywords: receivables; settlement conditions; management effectiveness; debtors; risks; solvency; bad debts.

В условиях современного мирового финансового кризиса на первый план каждого руководителя компании выходит острая необходимость в контроле за состоянием расчетов с

кредиторами и дебиторами. Ведь, прежде чем решить собственные финансовые обязательства по платежам перед партнерами, руководство стремится максимально увеличить поступления денежных потоков за счет уменьшения уровня дебиторской задолженности. Но часто из-за невозможности взыскания долгов из своих контрагентов, руководство вынуждено превращать высоколиквидные активы компании в денежные средства для погашения собственных долгов, что грозит им банкротством [1]. Таким образом, *проблематичность* вопроса заключается в поиске таких управленческих методов, которые позволят избежать негативных влияний дебиторской задолженности на финансовое состояние компании и поиске преимуществ в существовании такого вида долга.

Проблемным вопросам по организации учета и анализа дебиторской задолженности в науке были посвящены работы зарубежных и отечественных ученых-экономистов: Бутынца Ф. Ф. [2], Войналович А. П. [2], Горбачева А.Н. [3], Гуцайлюк С.В., Завгородний В.П., Зарубы А. Д., Ковалева В.В., Савицкой Г. В., Ван Бреда М.Ф. и других.

Все они с разных точек зрения подходили до разъяснения терминологии «дебиторская задолженность». За результатами обобщения научных работ [2, с. 38-39, 60; 4, с. 89] получено, что «дебиторская задолженность» это: сумма долгов, принадлежащая предприятию от юридических лиц, которая возникает в процессе хозяйственной деятельности (А. Мороз); задолженность юридических или физических лиц, возникающая в процессе хозяйственной деятельности данного предприятия, организации или учреждения (В. Линников); средства в расчетах, что, по мнению авторов, составляют долги других предприятий или лиц данному предприятию (В. Макаров и Н. Белоусов); средства в незаконченных расчетах, или дебиторская задолженность, которая составляет задолженность других предприятий, организаций и отдельных лиц данному предприятию (М. Дембинский); сумма долгов, принадлежащих предприятию, организации, предпринимателю от физических или юридических лиц в результате хозяйственных отношений с ними (В. Золотарев).

Анализируя все освещенные точки зрения ученых относительно трактовки понятия "дебиторская задолженность", можно сделать вывод, что определение сущности понятия неоднозначно решен в научной литературе. Эта нерешенная проблематика касается и вопросов, связанных с практической стороной роста дебиторской задолженности на предприятии, а именно: ее рост – это все-таки недостаток или преимущество?

Рассмотрим проблемную сторону объекта исследования с двух точек зрения: предпринимательской и научной.

Отметим, что в настоящее время полезность дебиторской задолженности является необходимым фактором для успешного развития компании. Так, с предпринимательской точки зрения, если реально взглянуть на хозяйственную деятельность любой компании, то

можно с уверенностью выделить следующие преимущества в росте ее дебиторской задолженности, т.е. это означает, что на предприятии:

1) существует выгодная кредитная линия и лояльные условия сотрудничества, которые способствуют расширению клиентской базы;

2) присутствует рост объемов реализации товаров, что соответственно увеличивает прибыль предприятия;

3) повышается конкурентная привлекательность предприятия.

С научно-теоретической точки зрения, постоянный рост дебиторской задолженности беспрекословно оказывает негативное влияние на деятельность предприятия[5]. В частности, к недостаткам дебиторской задолженности относим:

1) увеличение дополнительных финансовых затрат из-за наличия на балансе дебиторской задолженности;

2) угрозу потерь, связанных с инфляцией денежных средств;

3) возникновение нестабильности в работе предприятия, зависит от покупателей, которые систематически задерживают расчеты за отгруженную продукцию;

4) ухудшение показателей ликвидности предприятия;

5) возникновение убытков предприятия, ведь изъята из оборота часть такого капитала предприятия участвует в производственно-финансовой деятельности должника;

6) увеличение суммы безнадежных долгов, которые возникают вследствие непогашения задолженности в срок за продукцию, товары, работы, услуги за предыдущие отчетные периоды;

7) низкая платежеспособность дебиторов и рост их количества приводит не только к ухудшению финансового состояния предприятия, но и порождает риск непогашения и банкротства предприятия в целом.

Стоит отметить, что влияние на процессы роста дебиторской задолженности осуществляет политика предприятия в расчетах с покупателями, а именно:

1. Неправильное установление сроков и расчетных условий предоставления товарных кредитов.

Так, например, если расчетные условия являются жесткими, то уменьшается объем реализации товаров из-за того, что покупатели не имеют возможности приобрести товар в кредит, что соответственно не приводит к росту величины дебиторской задолженности. С другой стороны, если расчетные условия ослабляются, тогда появляется больше заказчиков, растет товарооборот и сумма дебиторской задолженности. Именно с помощью расчетных условий регулируются первые два преимущества дебиторской задолженности (из указанных выше).

2. Отсутствие предоставления скидок при досрочной оплате покупателями за товары, услуги.

Например, отсутствие финансовой заинтересованности в виде торговых скидок для покупателя в случае досрочной оплаты за полученный товар приводит к возникновению долгосрочной дебиторской задолженности, а в дальнейшем - к сомнительной задолженности.

3. Не учитывается риск непогашения.

Например, проблемы, связанные с отсутствием средств у покупателя, можно избежать до момента подписания договоров поставки путем тщательного изучения руководством предприятия характеристики клиентов по цели приобретения продукции[6], их платежеспособности и предыдущих клиентов-поставщиков. Так, если продукция приобретена для реализации, то вероятность своевременной уплаты денежных средств выше, чем в случае, когда заказчик приобретает продукцию для собственных нужд. Если основная деятельность предприятия заключается в предоставлении услуг, то риск неуплаты повышается. Если клиент-покупатель на рынке зарекомендовал себя недобросовестным, то доверие и стремление сотрудничать с ним снижается в разы. Такому клиенту необходимо устанавливать жесткие расчетные условия и сроки погашения при предоставлении товарных кредитов.

Приведенные предложения носят рекомендательный характер для избежания негативного влияния дебиторской задолженности еще в начале расчетных отношений с заказчиками, покупателями за реализованную продукцию, выполненные работы или услуги.

Таким образом, понимание «полезности» дебиторской задолженности носит неоднозначный характер, так как присутствуют как положительные, так и отрицательные моменты, которые полностью зависят от эффективности существующей системы управления на предприятии. Ведь именно управление на любом предприятии связано прежде всего с оптимизацией размера задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию [4]. Поэтому, для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии должна разрабатываться и внедряться особая финансовая политика управления, которая характеризуется такими сегментами:

- анализ дебиторской задолженности за предыдущий отчетный период;
- расчет соотношения кредиторской задолженности к дебиторской[7];
- анализ объемов произведенной продукции;
- обеспеченность собственными средствами;
- правильное соблюдение принципов построения учета, которое способно обеспечить руководство предприятия своевременной и полной информацией о состоянии и оценке долговых требований;

- определение резерва сомнительных долгов.

Указанная политика управления включает необходимость внедрения контролирующего органа, который будет отвечать за формирование, движение и взыскание дебиторской задолженности, и будет направлен на повышение эффективности принятия соответствующих управленческих решений. Кроме этого, еще одним средством избежать негативных последствий дебиторской задолженности является формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности, который предусматривает разработку специальных мер по погашению дебиторской задолженности, сроки уплаты которой просрочены. До таких мер можно применить следующую классификацию на группы:

- Юридические - претензионная работа, подача иска в суд.

- Экономические - финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка), передача в залог имущества и имущественных прав, приостановление поставок продукции.

- Психологические - напоминание по телефону, факсу, почте, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков, грозит должнику потерей имиджа.

- Физические - арест имущества должника, произведенный органами государственной исполнительной службы.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в общей их структуре является важной проблемой. Как известно, желательным является то соотношение, когда кредиторская задолженность превышает дебиторскую на 10 – 12 %. Однако, как показывают исследования, на некоторых предприятиях кредиторская задолженность преобладает обязательства в 10 и более раз [1, с. 57]. Поэтому решением данной проблемы является разработка модели соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, которая позволит быстро и качественно выявлять негативные явления, не допустить просрочки сроков платежа и доведение задолженности к безнадежной.

В целом можно отметить, что дебиторская задолженность является объективным процессом, которому характерно существование рисков при проведении взаиморасчетов между контрагентами по результатам хозяйственной операции. Но следует добавить, что такой вид задолженности требует своевременного проведения аналитической работы по стороны работников бухгалтерии и особого внутреннего контроля со стороны руководства предприятия. Таким образом, с помощью правильной финансовой политики, управления дебиторской задолженностью на предприятии позволит повысить ее оборачиваемость, улучшить качество и прозрачность задолженности, увеличить товароборот, что одновременно будет соответствовать принципу надежности и прибыльности для предприятия в перспективе.

По нашему мнению, использование предложенных методов на практике позволит повысить эффективность управления дебиторской задолженностью на предприятии, отражение его в учете, в результате чего могут быть достигнуты следующие результаты:

- 1) увеличение объемов реализации продукции;
- 2) установление долговременных хозяйственных связей;
- 3) максимизация прибыли при сохранении ликвидности и платежеспособности предприятия;
- 4) снижение уровня операционного риска и как следствие – повышение финансовой безопасности.

В следствии решение практических проблем учета дебиторской задолженности невозможно без эффективного контроля за ее формированием и погашением. Исходя из этого, направлением дальнейших исследований можно считать дополнительное изучение организации контроля за данным активом и создания правил, которые предприятие будет четко соблюдать при проведении учета дебиторской задолженности и таким образом сможет избежать существующих проблем, которые были указаны в данном исследовании.

Библиографический список

1. Верхоглядова Н.И. Бухгалтерский финансовый учет / С.Б. Ильина. – Киев: ЦУЛ, 2010. – 536 с.
2. Бутынец Ф. Ф. Организация бухгалтерского учета: учебник / Ф. Ф. Бутынец, О. П. Войналович. – [4-те вид.] – Житомир: ЧП "Рута", 2005. – 528 с.
3. Горбачова О.М. Учет и анализ дебиторской задолженности: проблемы и пути ее решения [Электронный ресурс] / Горбачова О.М., Лахай Л.В. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/ejournals/PSPE/2009_1/Lahay_109.htm.
4. Грабова Н. М. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях: учебн. пособ. для студ. вузов / Грабова Н. М., Добровский В. Н.; под ред. Н. В. Кужельного. – К.: Изд. А.С.К., 2004. – 320 с.
5. Бровко О.Т. Значение эффективной организации учета дебиторской задолженности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://intkonf.org>.
6. Лищенко О.Г. Актуальные аспекты учета дебиторской задолженности за товары, работы и услуги [Электронный ресурс, 2012]. – Режим доступа: www.zgia.zp.ua.
7. Пинчук Т.А. Организационно-методические проблемы учета дебиторской задолженности в системе управления предприятием / Электронное научное фаховое издание «Эффективная экономика», № 10, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.nayka.com.ua.