

УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Казакбаева Аделя Рушановна

Бакалавр, экономика

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение

высшего образования Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации (Уфимский филиал)

Г. Уфа, Россия

Аннотация: Прогнозирование денежных потоков в условиях постоянного экономического кризиса, а также в условиях жесткой конкуренции позволяет обеспечить финансовую устойчивость компании. Дебиторская задолженность служит главным источником поступления денежных средств. Договорные отношения с покупателями, обеспечивающие своевременное поступление денежных средств от покупателей для обеспечения своевременных платежей кредиторам, являются основным элементом в управлении дебиторской задолженностью. В работе обозначены проблемы, связанные с нехваткой оборотного капитала, ростом величины сомнительной и безнадежной задолженности, возникновением кассового разрыва, представлены основные направления процесса управления дебиторской задолженностью. Работа посвящена рассмотрению понятия, значения дебиторской задолженности в деятельности предприятия, а также освещен ряд задач учёта дебиторской задолженности, в том числе выявление уровня риска неплатёжеспособности покупателей. Рассмотрены направления совершенствования организации учёта дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, учёт дебиторской задолженности, дебитор, бухгалтерский учёт, инвентаризация, план счетов.

Forecasting of cash flows under conditions of economic crisis and tough competition allows ensuring financial stability of the company. Receivables are the

main source of cash inflows. Contractual relations with the buyers ensuring timely receipt of cash from customers to pay timely to creditors are the main element in management of receivables. The problems associated with shortage of current assets, increase in the value of doubtful and bad debts, cash gap, as well as the main directions of the process of managing accounts receivable are presented in the article. The article deals with the concept, the essence of accounts receivable and their role in the organization, as well as their responsibilities in the organization. Particular attention is paid to the areas of optimization of accounts receivable.

Key words: accounts receivable, accounts receivable, debtor, accounting, chart of accounts, inventory.

На сегодняшний день в отечественной научной литературе достаточно глубоко теоретически изучены вопросы дебиторской задолженности. В трудах В.В. Ковалёва, Г.В. Савицкой, Н.В. Никитиной, И.А. Бланка, О.А. Дедова широко обсуждаются и раскрываются такие понятия, как сущность дебиторской задолженности, причины возникновения, ее источники. Но проблемы управления дебиторской задолженностью, а также пути их решения, недостаточно проработаны. Сегодня на практике такие проблемы решаются предприятиями методом проб и ошибок с учетом накопленного опыта.

Финансовые ресурсы поступают на предприятие из разных источников и могут быть классифицированы следующим образом:

- заёмные средства (кредиты, займы, лизинг и т.д.);
- собственные средства (такие как амортизационные отчисления, внутрихозяйственные резервы, нераспределенная прибыль, добавочный капитал, создаваемый за счет переоценки стоимости предприятия);
- привлеченные средства (от эмиссии ценных бумаг, от долевого участия в инвестиционной деятельности и т.д.)

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми многие предприятия сталкиваются сегодня, достаточно типичны:

- отсутствует достоверная информация о реальных сроках погашения обязательств контрагентами;

- нет четко прописанного и понятного регламента работы с дебиторской задолженностью закреплением специалистов за каждый участок работы (необходим пошаговый инструктаж работы ответственных лиц с момента задолженности до момента её полного погашения);

- нет данных о сумме затрат, причиной которых является рост размера дебиторской задолженности, отсутствует динамика данных затрат;

- не проводится оценка надежности контрагентов (не формируется и не мониторится банк данных контрагентов);

- не отслеживается эффективность продаж с отсрочкой платежа (не предоставляется от рассчитывается экономический эффект коммерческого кредита).

Прогнозирование вероятных поступлений денежных средств с целью выполнения компанией принятых на себя платежных обязательств в срок служит одним из факторов эффективного управления денежными средствами. Дебиторская задолженность служит главным источником поступления денежных средств. Растет объем продаж – растет объем дебиторской задолженности, но именно это и способствует привлечению новых и сохранению старых покупателей и заказчиков. Цикл продаж состоит из нескольких стадий: заключение договора, отгрузка товара (оказание услуг), доставка товара, выставление счета на оплату и получение денежных средств.

Цель любой компании - пройти этот цикл как можно быстрее. При заключении договора с покупателями одним из важных пунктов договора являются условия расчетов, поскольку именно данный пункт определяет степень риска для компании, особенно в условиях отгрузки товара (оказания услуг) на условиях коммерческого кредита [10]. Спектр задолженностей предприятия по совокупности договоров с контрагентами может быть разбит на дебиторскую и кредиторскую задолженности. Платежи покупателей за товар – это дебиторская задолженность, задолженность самой организации перед поставщиками и подрядчиками – кредиторская задолженность [7]. Договорные отношения с покупателями и поставщиками, обеспечивающие

своевременное поступление денежных средств от покупателей для обеспечения своевременных платежей кредиторам, являются основным элементом в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью.

Прогнозирование денежных потоков позволяет определить возможные источники поступления и направления расходования денежных средств, что в свою очередь служит обязательным условием эффективной работы как крупной компании, так и предприятия малого бизнеса [6]. Планирование, контроль и анализ дебиторской задолженности выступают основными направлениями в процессе управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность редко планируется как самостоятельный показатель, когда компании не испытывают проблем с нехваткой оборотных активов и у них не растут сомнительные и безнадежные долги. В ситуации нехватки оборотного капитала, роста величины сомнительной и безнадежной задолженности, возникновения кассового разрыва рекомендуется производить планирование общего размера дебиторской задолженности при формировании годового бюджета компании (например, установить определенную сумму, которая не должна превышать допустимый объем дебиторской задолженности).

При планировании дебиторской задолженности применяют стандартные методы: «целевой», «нормативный», «согласование» [3]. Когда объем дебиторской задолженности становится критическим и негативно влияет на финансово- хозяйственную деятельность компании, используется «целевой» метод. Суть данного метода заключается в снижении дебиторской задолженности до определенного уровня, например, уровень дебиторской задолженности составляет 30%, ставится цель снизить его до 7%. Данная целевая установка в свою очередь учитывается при формировании других функциональных бюджетов (бюджеты доходов и расходов, бюджеты движения денежных средств и т.д.).

Метод «нормирования» заключается в установлении предельно допустимых значений в отношении клиентов, договоров, ЦФО и т.д.

Например, в отношении клиентов, договоров и ЦФО для «надежной» дебиторской задолженности устанавливается норматив до 10 дней просрочки, для «сомнительной» - до 30 дней просрочки, для «безнадежной» - свыше 30 дней просрочки.

Метод «согласования» предполагает формирование бюджетов дебиторской задолженности структурными подразделениями (ЦФО) низшего уровня для последующей консолидации данных показателей в сводном бюджете дебиторской задолженности, согласования планового объема своих долгов с финансовой службой и организации своей работы по взысканию долгов. План возврата дебиторской задолженности (сумму погашения за каждый месяц, а также остаток на конец отчетного периода) можно составить, используя коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. В качестве исходной информации необходим план продаж, а также сопоставимые данные за прошлые периоды (объем реализации за год (на условии оплаты после отгрузки), сумма дебиторской задолженности на начало года, сумма дебиторской задолженности на конец года).

Если рассматривать бухгалтерский баланс предприятия, дебиторская задолженность входит в состав активов, то есть имущества. По своей сути она является частью имущества организации, которая принадлежит ей на праве собственности, однако находится у других лиц – хозяйствующих субъектов. Предполагается, что в будущем эта задолженность будет погашена денежными средствами или же с помощью бартера поставкой товаров (оказанием услуг, выполнением работ).

Согласно положению п. 1 ст. 307 Гражданского кодекса Российской Федерации определение обязательства следующее: "В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определённое действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определённого действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности". Дебиторская задолженность, таким образом, попадает в категорию

гражданско-правовых обязательств. Возникает она в процессе хозяйственной деятельности предприятия, когда оно реализует товары, работы, услуги без предварительной оплаты, то есть в долг.

В теории бухгалтерского учета уже сформулировано значительное количество определений дебиторской задолженности с различных точек зрения.

Ф.Н. Филин определяет рассматриваемую категорию следующим образом: «Дебиторская задолженность - это сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними».

Ю.А. Бабаев предлагает следующее определение: «Под дебиторской задолженностью понимают задолженность другой организации, работников и физических лиц данной организации». Иными словами, это задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и др.» В этих определениях, представленных разными авторами, можно выделить общий элемент, а именно: дебиторская задолженность является компонентом собственных активов предприятия. В качестве основной причины ухудшения финансового состояния предприятия рассматривается нарушение сроков оплаты контрагентами (покупателями и заказчиками) счетов за поставленные товары и материалы, выполненные услуги и работы. Из-за недостатка денежных средств предприятиям – дебиторам трудно соблюдать сроки оплаты, что влечет за собой рост расходов и назначение неустоек и штрафов. Поэтому можно прийти к выводу, что правильная организация учета и управления дебиторской задолженностью имеет огромное значение в обеспечении стабильности финансового состояния предприятия [4]. На текущем этапе развития экономики отмечается замедление платёжного оборота организаций, что ведет к увеличению объемов дебиторской задолженности. Следовательно, важной задачей для руководства предприятием является эффективное управление суммой и структурой задолженности.

При этом дебиторская задолженность может классифицироваться по следующим признакам (рис. 1).

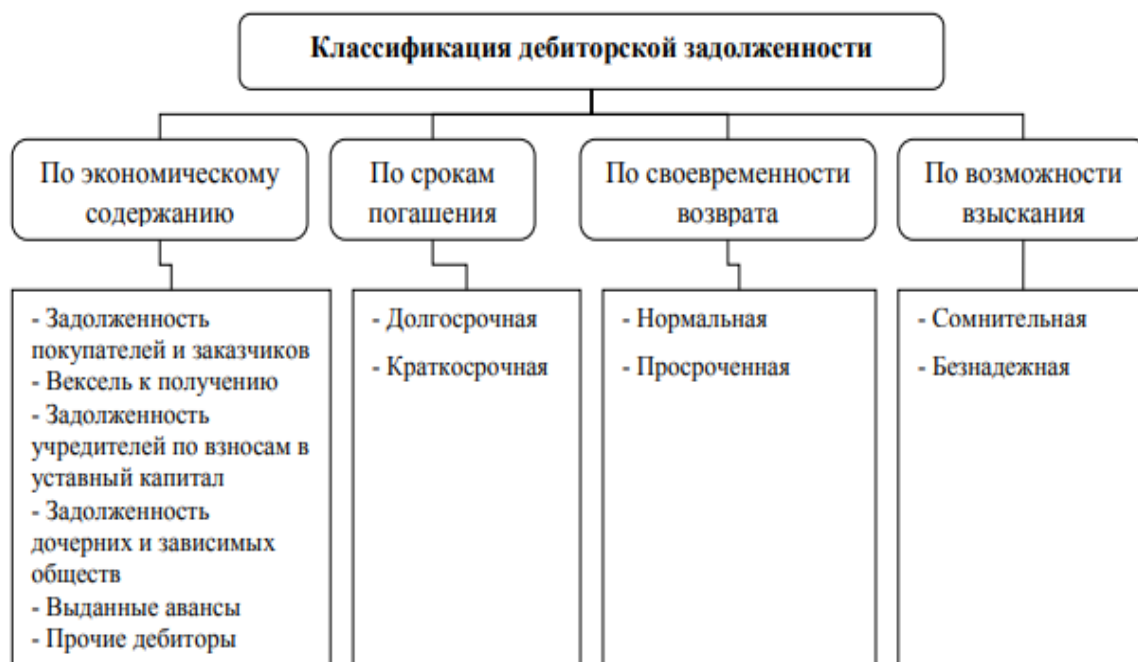


Рисунок 1. Классификация дебиторской задолженности

Приоритетными задачами учёта дебиторской задолженности называют:

- контроль правильности составления первичных документов на отгрузку товаров и продукции, выполнение работ, оказание услуг;
- планирование и обеспечение своевременных поступлений платежей от дебиторов;
- недопущение образования просроченной дебиторской задолженности;
- контроль суммы долгов;
- инвентаризация дебиторской задолженности и составление актов сверки.

В бухгалтерском учёте дебиторская задолженность отражается по дебету счетов:

- 1) 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» (организацией выдан аванс в счет поставки товара);

2) 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» (поставка товаров, работ, услуг в счет последующей оплаты);

3) 68 «Расчёты по налогам и сборам» (переплата в бюджет налогов, сборов);

4) 69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению» (переплата при расчетах по социальному страхованию, пенсионному обеспечению, обязательному медицинскому страхованию работников организации);

5) 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда» (при удержании с работника в пользу организации определённых сумм);

6) 71 «Расчёты с подотчетными лицами» (подотчётное лицо не возвратило выданные ему денежные средства);

7) 73 «Расчёты с персоналом по прочим операциям» (возникновение задолженности работников по предоставленным займам, возмещению материального ущерба и тому подобное);

8) 75 «Расчёты с учредителями» (возникновение задолженности учредителей по вкладам в уставный, складочный капитал);

9) 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами» (в случае наличия задолженностей по возмещению ущерба по страховому случаю; расчетов по претензиям в пользу организации; расчётов по причитающимся дивидендам).

Согласно пункту 11 ПБУ 10/99, в бухгалтерском учёте суммы долгов, безнадежных для взыскания, признаются прочими расходами [2]. Для того, чтобы снизить сумму задолженности, повысить эффективность и платёжеспособность организации, следует оптимизировать управление дебиторской задолженностью.

Для этого рекомендованы к проведению такие мероприятия:

1. Постоянно контролировать состояние расчётов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям. Здесь следует вести карточки покупателей, ранжированные по суммам, срокам задолженности, общему обороту с данным, конкретным покупателем (контрагентом). Здесь же может указываться риск неплатежа определенным кодом или рейтингом,

сформированным на основе проводимого анализа финансового состояния контрагента. Карточки ведутся в электронном виде, а при необходимости могут быть распечатаны или сформированы в какой-либо управленческий отчет для внутреннего пользования;

2. В момент заключения хозяйственных договоров следует чётко определять условия и сроки оплаты, а в случае пропуска срока оплаты необходимо указать штрафные санкции или неустойки;

3. Следует разработать и внедрить график представления отчета о движении и суммах дебиторской задолженности руководству;

4. Разработка и совершенствование условий предоставления коммерческого кредита;

5. Стимулирование покупателей и заказчиков к предварительной оплате путем предоставления скидок и выгодных условий отгрузки / обслуживания. Подобные меры ведут к уменьшению дебиторской задолженности и ускорению ее оборачиваемости, то есть сокращают средний срок погашения;

6. Следует правильно наладить претензионную работу в организации. Выставление контрагенту претензии по долгам – важная часть досудебного урегулирования вопроса просроченной задолженности. Для этого следует своевременно выявлять просрочку платежа от контрагента. Зачастую случается, что контрагент не числит за собой задолженность в результате ошибки в учете или неверного оформления отгрузочных документов. Составление акта сверки взаиморасчетов может исправить эту ситуацию. В других случаях, при отсутствии реакции на претензию, задолженность может быть истребована через суд.

7. Важно помнить, что в учетной политике можно предусмотреть создание резервов по сомнительным долгам. Сомнительным долгом считается долг перед организацией, который с большой вероятностью не будет погашен в срок полностью или частично. Об этом говорят, к примеру: несоблюдение должником срока оплаты; сведения о финансовых проблемах должника.

Резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете создается так:

- определяется задолженность контрагентов, которая не была погашена в сроки, определенные договорами, и не обеспечена необходимыми гарантиями (сомнительные долги);

- отдельно по каждому сомнительному долгу определяется сумма, на которую необходимо создать резерв, в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

В современной системе денежных расчетов сроки отгрузки товара (работ, услуг) и сроки оплаты не совпадают, в результате чего возникает дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность служит главным источником поступления денежных средств. Растет объем продаж - растет объем дебиторской задолженности, и только грамотное управление дебиторской задолженностью позволит компании сохранить свою финансовую устойчивость и платежеспособность по принятым на себя обязательствам. Вышеуказанные мероприятия по совершенствованию учёта и контроля дебиторской задолженности дают возможность организации правильно и эффективно управлять дебиторской задолженностью. Также они позволяют руководителю прогнозировать будущие поступления денежных средств для своевременного погашения кредиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017).

2. Абашенкова А.В., Демина А.М. Основные направления оптимизации учета и анализа дебиторской задолженности // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-3 – С.11-12.

3. Белоглазова М. С. Особенности учета дебиторской задолженности // Молодой ученый. — 2018. — №2. — С. 54-55.

4. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет:/ Учебник./ М.: ЮНИТИ, 2015. – 476 с.

5. Лукасевич И.Я. Управление денежными потоками: учебник / И.Я. Лукасевич, П.Е. Жуков. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 184 с.

6. Лытнева Н.А., Попова О.А. Информация бухгалтерской (финансовой) отчетности в системе управления организацией // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2016. – № 10-2. – С. 310-314.

7. Орлова О.Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в кризис // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2016. – № 7. – С. 58-66.

8. Филина Ф. Н. Бухгалтерский учет. Учебник. Изд.: Юрайт, 2015. – 288 с.