

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>

2020, №4 http://www.agequal.ru/pdf/2020/AGE_QUALITY_4_2020.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Лазарева О.С., Советов И.Н. Управление дебиторской задолженностью предприятий // Электронный научный журнал «Век качества». 2020. №4. С. 84-94. Режим доступа:

<http://www.agequal.ru/pdf/2020/420006.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 338

Управление дебиторской задолженностью предприятий

Лазарева Оксана Сергеевна,

к.э.н., доцент, Оренбургский филиал

Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,

460000, Оренбург, ул. Пушкинская 51

Lazareva.OS@rea.ru

Советов Иван Николаевич

к.э.н., доцент, Оренбургский филиал

Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,

460000, Оренбург, ул. Пушкинская 51

sovetov.bk@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена проблеме эффективного управления дебиторской задолженностью в хозяйствующих субъектах. Рассмотрены сущность, значение и особенности формирования дебиторской задолженности. Даны рекомендации по управлению дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; факторы, стадии дебиторской задолженности; меры по снижению дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность как элемент оборотных средств предприятия и реальный актив играет важную роль в экономической деятельности предприятий. Как показатель дебиторская задолженность

используется для оценки финансового состояния. Увеличение ее доли в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск его финансовых потерь.

В экономической литературе существует множество трактовок дебиторской задолженности. В самой распространенной интерпретации дебиторская задолженность представляет собой задолженность покупателей и заказчиков перед предприятием.

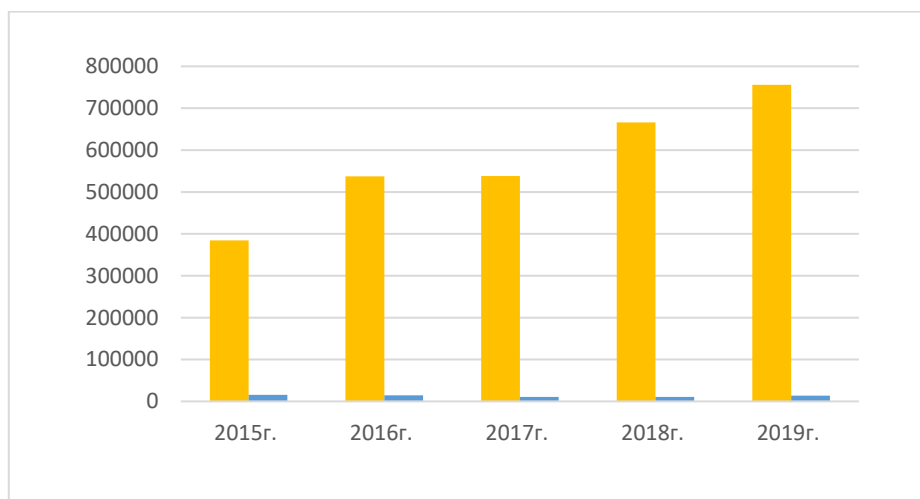
В ходе ведения хозяйственной деятельности практически ни один субъект не развивается без возникновения в определенные временные периоды дебиторской задолженности. Образование дебиторской задолженности возникает, когда в соответствии с договором между контрагентами момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) совпадает с их оплатой. Отгрузка произведена, оплата от покупателя еще не поступила и, соответственно, средства, формирующие дебиторскую задолженность хозяйствующего субъекта, отвлекаются из участия в хозяйственном обороте, что в дальнейшем отрицательно сказывается на финансовом состоянии организации.

Дебиторскую задолженность обычно разделяют на три составляющие: 1) средство погашения кредиторской задолженности; 2) часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной; 3) часть оборотных активов, финансируемых за счет заемных или собственных средств. К самым распространенным видам дебиторской задолженности относятся следующие:

- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги;
- дебиторская задолженность по авансовым платежам;
- дебиторская задолженность по полученным векселям;
- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом.

Анализ дебиторской задолженности по размеру и структуре, оборачиваемости, динамике позволяет сделать вывод о состоянии оборотных средств организации. Дополнительные исследования наиболее вероятных сроков погашения дебиторской задолженности или вероятности ее непогашения характеризуют тенденции изменения финансового состояния.

В современных условиях замедления экономических процессов формирующаяся низкая платежеспособность предприятий вызывает накопление значительных объемов дебиторской задолженности на балансах предприятий и, что самое главное, – тенденцию к ее росту (рис. 1). Доля просроченной задолженности, зафиксированной органами статистики, близка к 2%. В рейтинге Минтруда России по задолженности по заработной плате Оренбургская область занимает 56-е место из 85 субъектов Федерации. По Приволжскому Федеральному округу – 8-е место из 14. Кроме того, 70% предприятий Оренбуржья, имеющих задолженность по заработной плате, - это организации-банкроты.



*<https://orenstat.gks.ru/storage/mediabank/nd0.pdf>.

Рис. 1. Динамика дебиторской задолженности организаций Оренбургской области.

При сопоставлении динамики дебиторской и кредиторской задолженности виден рост просроченной задолженности (табл. 1). Почти двукратное увеличение дебиторской задолженности сопровождается ростом кредиторской только на 28%. В 2019 г. отмечается резкий рост темпов увеличения именно просроченной задолженности. Особенно наглядная картина: при снижении просроченной дебиторской задолженности в 2015-2018 гг. отмечается ее значительный рост в 2019 г. – на 29%.

Таблица 1. Индексы дебиторской и кредиторской задолженности организаций Оренбургской области

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Итого за период
Дебиторская задолженность,	1,40	1,00	1,24	1,13	1,97
в том числе просроченная	0,92	0,75	0,98	1,29	0,88
Кредиторская задолженность,	1,15	1,02	1,04	1,05	1,28
в том числе просроченная	1,39	1,10	0,97	1,35	1,99

*<https://orenstat.gks.ru/storage/mediabank/nd0.pdf>.

При сопоставлении динамики дебиторской задолженности и динамики счета производства, валового регионального продукта (ВРП) Оренбургской области, становится очевидным ухудшение ситуации с задолженностью (табл. 2). Удельный вес дебиторской задолженности в перечисленных показателях постоянно увеличивается. Данная тенденция отражает рост взаимной задолженности организаций, соответствующие сокращение денежных потоком, возможный дефицит денежных ресурсов и, как следствие, усиление напряженности между контрагентами, увеличение рисков нарушения хозяйственных связей, судебных претензий и возможных банкротств.

Таблица 2. Динамика доли дебиторской задолженности в сумме производства и валового регионального продукта Оренбургской области

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	Итого за период
Удельный вес дебиторской задолженности, %:						
- в сумме выпуска продукции	27,1	39,2	36,2	37,9	41,0	36,6
- в валовом региональном продукте	49,6	70,2	65,3	66,6	71,9	65,3

Стоит отметить, что при недостатке оборотных средств у предприятий отрасли возникает замедление кругооборота средств, а, следовательно, уровень дебиторской задолженности будет и дальше неуклонно расти [3].

Дебиторская задолженность как реальный актив играет важную роль в хозяйственной деятельности и имеет два существенных признака: во-первых, для дебитора - она источник бесплатных средств; во-вторых, для кредитора - это значительная возможность увеличения сферы распространения его продукции, увеличение рынка сбыта.

Как экономическому элементу хозяйствующего субъекта дебиторской задолженности присущи следующие характерные черты:

- 1) является динамичной составляющей активов компании;
- 2) представляет собой временное отвлечение средств из оборота;
- 3) является своеобразной формой кредитования покупателей (заказчиков, работников);
- 4) выступает как показатель будущего поступления денежных средств;
- 5) зависит от принятой в компании кредитной (учетной) политики;
- 6) может сопровождаться прямыми (банкротство должника) и косвенными (инфляция) потерями.

Исходя из данных особенностей дебиторской задолженности, при анализе хозяйственной деятельности в организациях ее значения используется учет финансовых активов предприятия: рассчитывают общую сумму и структуру

долгов, прогнозируют финансовый поток и оценивают потенциальный объем прав на имущество в результате банкротства контрагента.

На величину размера дебиторской задолженности влияют множество факторов. Среди внешних для предприятия факторов обычно выделяют следующие: общая экономическая конъюнктура в стране и конкретном регионе; особенности денежной политики центрального банка и состояние финансового рынка; инфляционные показатели в стране и отрасли; вид продукции, длительность производственного цикла, тенденции развития рынка сбыта в регионе. Сезонность в сбыте товаров и услуг, работа на узком и насыщенном рынке, длительный производственный цикл как в строительстве, так и в отраслях сельского хозяйства - все это увеличивает показатели задолженности.

К внутренним факторам относят: качество кредитной (учетной) политики предприятия; наличие оптимальной системы безопасности, осуществляющей проверку, мониторинг дебиторской задолженности; систему стимулирования работников и контрагентов, направленную на снижение задолженности на предприятии; личные и профессиональные качества менеджеров и финансовых специалистов.

Одно из важных свойств дебиторской задолженности, такое как динамичность, влияет на управление задолженностью. Поэтому для полного контроля и своевременного управления долгами необходимо понимать стадии ее формирования и вести работу на каждой стадии. Изучение всех особенностей и динамики дебиторской задолженности позволило выделить определенные этапы (стадии) ее жизненного цикла [2]. Каждый этап зависит от наступления определенных событий:

1. Потенциальная (виртуальная, возможная, будущая) задолженность возникает в период поиска и ведения переговоров с потенциальными клиентами или в период обсуждения потенциальных поставок с действующими контрагентами и длится в зависимости от стороны участия предприятия либо

до даты выставления счета на оплату товара (предоплата), либо до поступления заявки на поставку определенной партии (сопровождается заключением договора, допсоглашения к договору, оформлением заявки покупателем и т.д.).

2. Бюджетлируемая (расчетная) задолженность формируется с даты заключения договора/выставления счета, в том числе ежемесячных счетов до даты оплаты или отгрузки, указанной в договоре (сопровождается выставлением счета, подготовкой и подписанием товарных накладных, оприходованием ее на баланс).

3. Текущая задолженность наступает начиная со следующего дня после наступления даты оплаты по договору или даты подписания товарных накладных до даты перевода ее в проблемную задолженность.

4. Проблемная задолженность возникает по истечении даты оплаты товара, т.е. наступления просрочки по платежу. На данной стадии предпринимаются все возможные шаги по снижению или погашению дебиторской задолженности. Длительность зависит от сроков и стадий досудебного урегулирования, прописанных в договоре, или в соответствии с ГК РФ.

5. Судебная задолженность возникает с даты направления иска и документов в Арбитражный суд субъекта РФ и длится до окончания судебного разбирательства, возможного искового производства, возможной процедуры банкротства и т.д.

6. Списанная задолженность – стадия начинается с даты, когда все юридические возможности по взысканию долга исчерпаны.

Первый этап, как правило, отдается менеджерам по продажам, закупкам, занимающимся поисками клиентов. Два последующих этапа целесообразно поручить бухгалтерам, менеджерам по дебиторской задолженности, начиная с четвертого этапа – юристам.

С целью снижения уровня дебиторской задолженности на предприятиях существуют отдельные меры по управлению дебиторской задолженностью.

Нами сгруппированы и представлены элементы системы управления, которые формируют внутренний механизм подбора надежных контрагентов и способы снижения задолженности уже после ее образования (рис. 2).



Рис. 2. Основные элементы системы управления дебиторской задолженностью на предприятии.

К самым значимым элементам относятся:

- анализ информации о работе контрагента - направлен на получение сведений о его добросовестности. На подготовительном этапе (заключение договора) обязательна проверка документации потенциального партнера:

свидетельства о регистрации в Росреестре и налоговой службе, полномочии руководителей. Желательно иметь сведения о стаже работы в определенной области, отзывы других участников рынка о взаимодействии с целью установления не только платежеспособности, но и репутации в целом. Важно узнать о наличии прошлых и текущих долгов у контрагента, состоянии и истории погашения;

- в период заключения договора необходимо включить в него условия о штрафных санкциях за неисполнение требований: в виде штрафов, возмещения убытков для минимизации экономических рисков. Это может снизить риск от невыплаты или несколько упростить получение задолженности по суду;

- гибкость в погашении просроченной задолженности: заключение дополнительных соглашений об отсрочке внесения средств реструктуризации платежей;

- стимулирование контрагентов в виде скидок при предоплате или на оплату при своевременном внесении платежей;

- стимулирование собственных сотрудников не только на выполнение задач по продажам, но и по платежам со стороны покупателей или заказчиков. Дополнительно разрабатываются меры дисциплинарного взыскания за сотрудничество с недобросовестными дебиторами, просрочки платежей путем вынесения выговоров, лишение премий и др.;

- введение жесткого регламента, в котором прописываются отдельные бизнес-процессы работа предприятия (закупка товара, продажа товара, выдача и получение денежных средств и т.д.). Также важно ведение статистики по продажам и своевременному отражению всех поступлений, выплат. Данный мониторинг будет способствовать проведению комплексного анализа проблемных участков и выявления «слабых» мест в организации процесса;

- формирование «черного списка» должников, имеющих проблемы с оплатой;

- система мер по психологическому, экономическому и юридическому воздействию и работы с должниками.

Таким образом, разработка на предприятиях системы управления дебиторской задолженностью позволяет обеспечить всех работников инструментарием по ее совершенствованию: формированию правил работы с покупателями, поставщиками; прогнозирование и планирование размера дебиторской задолженности; контроль состояния расчетов с покупателями и заказчиками; своевременное выявление просроченной (отсроченной) задолженности; выбор по возможности большего числа покупателей и заказчиков; мероприятия по взысканию задолженности. Рационализация соответствующего внутреннего контроля ведения финансово-хозяйственной деятельности позволит повысить эффективность и стабильность деятельности хозяйствующих субъектов.

Список литературы

1. Артемова, И.В. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность // Советник в сфере образования. - 2019. - № 7. - С. 19-24.
2. Жукова И. «Дебиторская задолженность будет оплачена!». - URL: https://www.litres.ru/static/or4/view/or.html?baseurl=/pub/t/42353805.&art=42353805&trials=1&user=0&file=60645882&price=299.00&texttrialsbutton=%D0%9A%D1%83%D0%BF%D0%B8%D1%82%D1%8C%20%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BD%D1%83%D1%8E%20%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%8E%20%D0%B7%D0%B0%20299.00&uilang=ru&catalit2&half=1&track_reading&friendly_url=%2Ffirina-zhukova-18509429%2Fdebitorskaya-zadolzhennost-budet-oplachena%2F
3. Лазарева О.С., Советов И.Н. Использование чистых активов как способ предотвращения неплатежеспособности (банкротства) предприятий // Экономика и предпринимательство. - 2019. - № 9. - С. 894-896.
4. Замятина Т.В. Регламентирование процедуры контроля задолженности контрагентов / Т.В. Замятина // Российский экономический журнал. - 2017. - № 4. - С. 34- 39.
5. Салимова В.Р. Анализ дебиторской задолженности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2019. - № 6 (88). - С. 32.
6. Сандаков А.А. Внутренний контроль расчетных операций в системе управления организациями пищевого производства // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2018. - № 10(132). - С. 133-137.

7. Сысоева И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность // Бухгалтерский учет. - 2018. - № 1. - С. 17-28.

8. Степаненко А.В., Костянян А.А. Дебиторская задолженность и ее роль в финансировании организации // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XIII международной научно-практической конференции. Прага, Чешская Республика, 2019. - С. 577-579.

9. Юрьева А.Ю., Шилова Л.Ф. Методика оценки эффективности в дебиторскую задолженность // Евразийский научный журнал. - 2018. - № 6. - С. 16-19.

10. Яшина Н.И. Совершенствование методологических аспектов управления дебиторской задолженностью // Экономика и предпринимательство. - 2019. - № 9. - С. 636-641.

Enterprise accounts receivable management

Lazareva Oksana Sergeevna

*Ph. D., associate Professor, Orenburg branch
of Plekhanov Russian University of Economics,
460000, Orenburg, Pushkinskaya str. 51*

Lazareva.OS@rea.ru

Sovetov Ivan Nikolaevich

*Ph. D., associate Professor, Orenburg branch
of Plekhanov Russian University of Economics,
460000, Orenburg, Pushkinskaya str. 51*

sovetov.bk@gmail.com

The article is devoted to the problem of effective management of accounts receivable in economic entities. The essence, meaning and features of the formation of accounts receivable are considered. Recommendations for managing accounts receivable are given.

Keywords: accounts receivable; factors, stages of accounts receivable; measures to reduce accounts receivable.