

UDC 330:657:658

DOI: 10.34671/SCH.HBR.2020.0403.0020

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КОМПАНИИ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ

© 2020

AuthorID: 385920

SPIN: 2580-4343

ORCID: 0000-0002-3733-5272

Михалёнок Наталья Олеговна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры
«Экономика и финансы»

Самарский государственный университет путей сообщения

(443066, Россия, Самара, улица Свободы, дом 2в., e-mail: mikhalenok47@mail.ru)

AuthorID: 675345

SPIN: 7909-9560

ORCID: 0000-0001-5985-0243

ScopusID: 57205549015

Шнайдер Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента
бизнес-аналитики, Факультета налогов, аудита и бизнес-анализа

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: shneider-o@mail.ru)

Аннотация. В настоящей статье отражены актуальные вопросы связанные с формированием дебиторской задолженности, обобщены и систематизированы основные принципы управления ею. Долговые отношения – один из самых существенных аспектов отношений между хозяйствующими субъектами самых различных сфер экономики: производства, услуг, финансового сектора, торговли, строительства, транспорта и многих других. Ни одна активно действующая компания не может существовать без вступления в долговые отношения в качестве дебитора или кредитора. Поэтому большинство фактов хозяйственной жизни компании, которые подразумевают взаимодействие с контрагентами, не обходятся без образования дебиторской и кредиторской задолженностей. Особенность дебиторской задолженности как актива, которая влияет на абсолютную ликвидность компании, состоит в том, что денежные средства отвлекаются из оборота. Однако несмотря на это роль дебиторской задолженности важна с точки зрения маркетинга и деловой репутации компании: предоставление покупателям возможности оплатить товар не сразу, а с отсрочкой привлекает новых покупателей и расширяет клиентскую базу, тем самым увеличивая направления сбыта, а следовательно, выручку и прибыль. Следовательно, управление дебиторской задолженностью – важная составляющая управления оборотными и денежными активами предприятия. Можно сделать вывод, что наращивание дебиторской задолженности является объективной необходимостью сохранения и улучшения положения компании на рынке. Дебиторская задолженность – это отвлечение средств из оборота компании и ее чрезмерно высокий уровень может привести к неспособности продолжать деятельность, банкротству.

Ключевые слова: банкротство, дебиторская задолженность, деятельность, долговые отношения, кредиторская задолженность, ликвидность, покупатели, оборот средств, отсрочка платежей, оценка, репутация компании, систематизация, управление, факт хозяйственной деятельности, финансовый сектор.

COMPANY ACCOUNTS RECEIVABLE: ESSENCE, MEANING AND BASIC PRINCIPLES OF MANAGEMENT

© 2020

Mikhalenok Natalia Olegovna, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor
of the Department of Economics and Finance

Samara State University of Railway Engineering

(443066, Russia, Samara, Svobody street, house 2v, E-mail: mikhalenok47@mail.ru)

Schneider Olga Vladimirovna, candidate of economic Sciences, associate Professor, Department
of business Analytics, faculty of tax, audit and business analysis

Financial University under the Government of the Russian Federation

(125993, Russia, Moscow, Leningradsky Prospekt 49, e-mail: shneider-o@mail.ru)

Abstract. This article reflects current issues related to the formation of accounts receivable, summarizes and systematizes the basic principles of its management. Debt relations are one of the most significant aspects of relations between economic entities in various sectors of the economy: production, services, the financial sector, trade, construction, transport, and many others. No active company can exist without entering into a debt relationship as a debtor or creditor. Therefore, most of the facts of the company's business life, which involve interaction with contractors, do not do without the formation of receivables and payables. The peculiarity of accounts receivable as an asset that affects the absolute liquidity of the company is that funds are diverted from turnover. However, despite this, the role of accounts receivable is important from the point of view of marketing and business reputation of the company: providing customers with the opportunity to pay for goods not immediately, but with a delay attracts new customers and expands the customer base, thereby increasing sales directions, and consequently revenue and profit. Therefore, the management of accounts receivable is an important component of the management of current and monetary assets of the enterprise. It can be concluded that the increase in accounts receivable is an objective need to maintain and improve the company's position in the market. Accounts receivable is a diversion of funds from the company's turnover and its excessively high level may lead to inability to continue operations or bankruptcy.

Keywords: bankruptcy, accounts receivable, activities, debt relations, accounts payable, liquidity, buyers, turnover, deferred payments, valuation, company reputation, systematization, management, fact of business, financial sector.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде. Обеспечение быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности, поддержание ее целевого уровня, контроль за своевременностью возврата долга, работа по минимизации просроченной задолженности, проведение мероприятий по

стимулированию скорейшей инкассации задолженности – задачи финансового менеджера для обеспечения стабильного финансового состояния и устойчивости компании. Все вышеобозначенные вопросы обуславливают проблематику затронутой темы.

МЕТОДОЛОГИЯ

Теоретические и методические аспекты необходимости управления дебиторской и кредиторской задолженностью рассматриваются ведущими мировыми специалистами в данной области научных интересов. Значительный вклад в решение проблем учета, анализа и аудита внесли такие ученые: И.А. Бланк [1], Дж.К. Ван Хорн [2], Т. Козенкова и А. Кузнецова [3], Н.Р. Загуменов и Е.А. Колесниченко [4], Н.С.Максаков [5], Т.А. Рудакова [6], Е.Е. Румянцева [7], М.Ю. Хромов [8] и др. [9, 10].

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Формирование дебиторской задолженности объясняется двумя факторами:

а) для дебитора – возможность бесплатного (однако, не всегда) использования дополнительных оборотных средств;

б) для кредитора – расширение сбыта, привлечение покупателей.

По определению Бланка И.А., «дебиторская задолженность представляет собой задолженность, которая возникает перед предприятием от юридических и физических лиц в виде сумм денежных средств и их эквивалентов» [1]. Более бухгалтерское определение дает Румянцева Е.Е. [7]: «счета к получению, или суммы денежных средств, которые покупатели должны за товары, работы или услуги, проданные в кредит. Отмечается, что это те деньги, которые должен предприятию потребитель». Однако такое определение было бы не полным, если не упомянуть, что не только покупатели, могут быть дебиторами, но и другие контрагенты и даже сотрудники. Например, поставщик может являться дебитором, если к нему предъявлена претензия за товар, работы или услуги с требованием возмещения денежных средств. Или, допустим, компания перечислила контрагенту аванс, а товар в установленную договором дату поставлен не был. Следовательно, сумма аванса становится дебиторской задолженностью от неисполнительного контрагента. Сотрудник может выступать дебитором, если, к примеру, ему был выдан аванс на командировочные расходы больший, чем сумма расходов, за которые он отчитался по авансовому отчету. Таким образом, на сотрудника возлагается обязательство вернуть разницу на счет или в кассу работодателя.

Как утверждают некоторые специалисты, дебиторскую задолженность можно рассматривать как вложение средств, или объект инвестиций, с целью расширения объема реализации и собственного капитала [2, 6].

Образование дебиторской задолженности связано с тем, что момент перехода прав собственности на товары, работы или услуги не совпадает по времени с их оплатой. Этому способствуют договорные отношения между контрагентами. Наличие и величина дебиторской задолженности зависит от метода определения и отражения выручки (по моменту отгрузки или по моменту оплаты). Следовательно, у предприятий, использующих кассовый метод начисления, дебиторской задолженности может и не быть. По Налоговому Кодексу Российской Федерации, кассовый метод начисления могут использовать только организации, средняя сумма выручки которых от реализации товаров, работ или услуг без НДС за четыре предыдущих квартала не превысила одного миллиона рублей за каждый из кварталов. Кроме того, кассовый метод не могут использовать банки, микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы и некоторые другие организации, предусмотренные п.1 ст.273 НК РФ [11].

Разрабатывая кредитную политику, компания должна определить для себя стандарты кредитоспособности заемщика-покупателя. Остальные факторы, оказывающие влияние на дебиторскую задолженность, являются внешними: спрос, равновесная цена, макроэкономические условия. Под стандартом кредитоспособности по-

нимается минимальный уровень способности погасить кредит, которым обладает кандидат на его получение. Теоретически, чем меньше уровень стандартов кредитоспособности, тем больший спрос на продукцию данной компании существует на рынке. Однако обслуживание больших объемов дебиторской задолженности неизбежно влечет за собой увеличение издержек. Такие издержки включают в себя операционные затраты на расширение отдела по обслуживанию дебиторской задолженности, вероятные затраты при замедлении взимания платежей или образовании безнадежной задолженности, затраты на получение информации и исследование претендента-дебитора.

Качество управления дебиторской задолженностью непосредственно влияет на финансовую устойчивость компании. Финансовая устойчивость представляет собой характеристику эффективности размещения и использования средств, а также деятельности компании в целом. Финансовое состояние компании обусловлено пополнением собственных средств за счет прибыли и прочих источников, скоростью оборота оборотных средств [12, 13]. Если финансовое состояние хорошее, то компания платежеспособна, кредитоспособна и устойчива, состояние ее финансовых ресурсов позволяет компании развиваться на основе роста прибыли и капитала в условиях допустимого уровня риска. Негативный эффект чрезмерно высокого уровня дебиторской задолженности проявляется посредством необходимости привлечения кредитов для обеспечения операционной деятельности вследствие отвлечения собственных средств, авансированных в дебиторскую задолженность.

Для компании, у которой уже существует практика предоставления товарных кредитов и устоявшаяся кредитная политика, рационально применять следующую схему управления дебиторской задолженностью (см. рисунок 1).

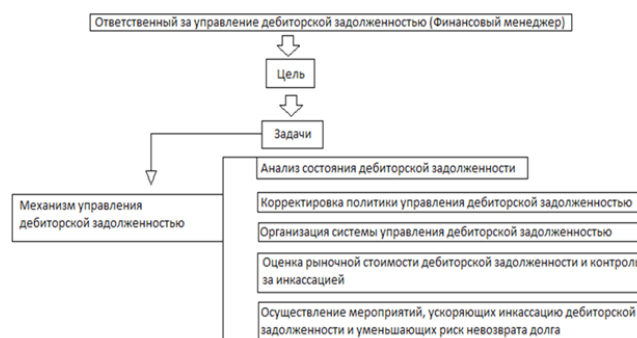


Рисунок 1 – Схема управления дебиторской задолженностью

Критериями оптимизации дебиторской задолженности, которую осуществляет финансовый менеджер, выступают уменьшение объема долга за счет ускорения длительности оборота, повышение качества задолженности, то есть сокращение доли безнадежных долгов, уменьшение объема просроченной задолженности, рост коэффициента возврата задолженности. Задачи конкретизируют цель, например, задачей может являться разработка системы скидок, оценка ее эффективности или поиск путей сокращения длительности оборота дебиторской задолженности. Важной задачей является минимизации просроченной задолженности. Зачастую компании просто начисляют резерв по безнадежным долгам, вероятность возврата которых оценивается как низкая, тем самым компенсируя убыток. Такая практика не приносит выгод компании, а только ухудшает ее финансовое положение, занижая дебиторскую задолженность на балансе, а также частично нивелируя выручку от продаж в кредит. Решение задач проводится посредством механизма управления дебиторской задолженностью.

Процесс управления дебиторской задолженностью

Humanitarian Balkan Research. 2020. Т. 4. № 3(9)

делится на несколько этапов:

- 1) анализ дебиторской задолженности в предыдущих периодах и построение тренда;
- 2) формирование систем контроля за инкассацией;
- 3) создание стандартов оценки кредитоспособности контрагентов, формирование кредитной политики;
- 4) определение объема оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность;
- 5) улучшение процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- 6) рассмотрение вариантов использования возможностей рефинансирования дебиторской задолженности [14].

Для наиболее эффективного управления задолженностью рационально ее разделить на категории в зависимости от ее величины по отдельным позициям. Данный метод широко используется для контроля дебиторской задолженности, и получил название «метод ABC». Его суть заключается в том, что вся сумма дебиторской задолженности делится на три категории. Параметрами классификации являются сумма долга или уровень риска. В категорию А включаются наиболее крупные и сомнительные позиции задолженности. В категорию В – средние кредиты, которые оцениваются и проверяются регулярно, однако не очень часто. Категория С включает в себя широкую номенклатуру долгов мелких дебиторов, не оказывающих существенного влияния на результаты финансовой деятельности компании [3].

Одним из способов ускорения инкассации дебиторской задолженности традиционно считается факторинг. В факторинговых операциях участвуют три стороны: фирма-фактор, покупатель, поставщик. Схема их взаимодействия представлена на рисунке 2.

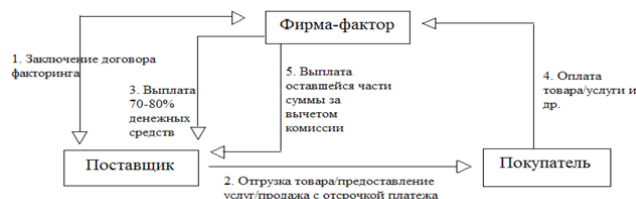


Рисунок 2 - Схема факторинговой операции

После заключения факторингового договора и отгрузки товара или продажи в кредит поставщиком фирма-фактор выплачивает большую часть средств (70-90%). После оплаты полной суммы задолженности покупателем фирма-фактор возвращает поставщику остаток суммы за вычетом комиссионного вознаграждения. Как правило, в России факторинговая комиссия составляет 15-20% от суммы счета, за рубежом – 1,5-3% [15, 16].

Другой формой рефинансирования задолженности является оформление векселя. С помощью данной операции формализуются все условия сделки, а также появляется возможность учесть вексель в банке.

ВЫВОДЫ

В качестве основных выводов необходимо отметить, что неэффективное управление дебиторской задолженностью способствует возникновению упущенной выгоды для любой компании, что в свою очередь может негативно отразиться на результатах финансово-хозяйственной деятельности компании. Топ менеджменту компании необходимо проводить мониторинг и комплексную оценку возникающей задолженности как дебиторской, так и кредиторской.

Проблема качественного управления дебиторской задолженности является актуальной и достаточно злободневной для российских и зарубежных компаний. В условиях жесткой конкуренции, возникающих кризисных ситуаций, различного рода пандемий компаниям необходимы действенные рычаги по эффективному управлению дебиторской задолженностью, обеспечивающих возможность функционировать и развиваться в

сложных экономических условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс: 3-е изд., перераб. и доп. / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2009.
2. Ван Хорн Дж.К., Вахович мл. Дж.М. Основы финансового менеджмента, 13-е изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2015.
3. Козенкова Т., Кузнецова А. ABC-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки применения, общие рекомендации / Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, №3, 2012, с. 338-339.
4. Загуменнов Н. Р., Колесниченко Е. А., Радюкова Я. Ю. Повышение инвестиционной привлекательности промышленного предприятия на основе анализа бухгалтерской отчетности // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2016. № 3. С. 271-277.
5. Колесниченко Е. А., Макасов Н. С. Анализ экономической безопасности фирмы: структурно комплексный подход // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. 2013. № 7(123). С. 69-73.
6. Рудакова, Т.А. Корректировка учетно-отчетной информации в концепции достоверности : монография / Т.А. Рудакова. – Барнаул : Изд-во ААЭП, 2014.
7. Румянцев Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2016.
8. Хромов М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг [Текст] / М.Ю. Хромов. – СПб.: Питер, 2008. – 205 с.
9. Салов А.Н. Совершенствование бизнес-процесса по управлению дебиторской задолженностью ресурсоснабжающих компаний // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 1 (22). С. 223-226.
10. Якимов М.Д. Влияние дебиторской задолженности на оценку платежеспособности предприятия // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 138-140.
11. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ [Электронный ресурс]. – СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru>
12. Теория и практика управления финансовой устойчивостью российских компаний : монография / К.Н. Мингалиев. – Москва : Русайнс, 2016. – 272 с.
13. Бердникова Л.Ф., Шнайдер В.В. Финансовая устойчивость: понятие, сущность и типы // Научный вектор Балкан. 2019. Т. 3. № 2 (4). С. 94-96.
14. Финансовый менеджмент : учебник / Е.И. Шохин под ред. и др. – Москва : КноРус, 2019. – 475 с.
15. Факторинг : учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – Москва : КноРус, 2018. – 220 с.
16. Метелев С. Е. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / С.Е. Метелев, Е.А. Кандрашина, В.П. Чижик. – Омск: РГТЭУ, 2011. – 310 с.

The article was received by the editors 23.06.2020
The article was accepted for publication 27.08.2020